



Der Wegbereiter

AUTOHAUS REISACHER – Neuer BMW- und MINI-Betrieb in Ulm setzt Maßstäbe in Sachen nachhaltiges Energiemanagement. VON DIETER RADL UND FRANZISKA ZIEGLER

LESEN SIE HIER...

... wie Peter Reisacher in seinem neuen Autohaus dank innovativer Energiekonzepte die Anlagen- und Betriebskosten sowie die CO₂-Emissionen erheblich senken konnte.

Sie sind Wegbereiter in unbekanntem Terrain: Pioniere. Sie sind Bahnbrecher und Vorreiter, die über das Heute hinaus schon an morgen denken: Wie Peter Reisacher, Geschäftsführer der Autohaus Reisacher GmbH, der nach seinem BMW-Betrieb in Landsberg im Jahr 2007 nun schon sein zweites „grünes“ Autohaus gebaut hat. Auf einem Gelände von rund 26.000 m² eröffnete Reisacher im Februar 2010 in Ulm das neue BMW- und MINI-Autohaus.

Bewährungsprobe bestanden

In seinem BMW-Betrieb in Landsberg am Lech setzt Reisacher bereits seit knapp

drei Jahren auf Energielieferungs-Contracting (vgl. *AUTOHAUS 1-2/2008*, S. 32): Der Händler mietet vom Unternehmen e-con, dem Contractor, eine Energieerzeugungsanlage zu einem monatlichen Festpreis. Bei diesem „all-inclusive-Vertrag“ ist e-con für Betrieb, Wartung, Online-Fernüberwachung und Reparatur zuständig. Reisacher nennt einen weiteren Vorteil des Modells: „Der Contractor hat ein Eigeninteresse an einer optimalen Aussteuerung der Anlage und Verbesserung der Energieeffizienz – davon profitieren wir beide.“ In Landsberg versorgt die gemietete Anlage 2.100 m² Gebäudefläche mit 180 kW Energieleistung. Während der letzten drei Jahre haben sich dort Energie-Contracting und Wärmepumpentechnologie bestens bewährt. „Technisch funktioniert alles reibungslos und auch mit dem Contracting sind wir sehr zufrieden“, bilanziert Reisacher.

Deshalb realisierte er nun in seinem BMW- und MINI-Neubau in Ulm das gleiche Wärmepumpenprinzip wie in Landsberg und das gleiche Contracting-Modell. Fast 6.000 m² Nettogeschosfläche werden so mit einer 400 kW-Anlage versorgt. Die Wärmepumpe mit Grundwasserkollektor ermöglicht eine energieeffiziente Gebäudebeheizung und -klimatisierung. Dies erfolgt über die großen Strahlungsflächen einer Fußbodenheizung bzw. -kühlung (Betonkernaktivierung). Die im ganzen Gebäude einheitliche Temperatur von 21 Grad ist programmiert, die laufende Kontrolle der ganzen Anlage erfolgt direkt bei e-con via Internet. Der Händler ist zufrieden: „Verglichen mit einer Ölheizung sparen wir jedes Jahr 50 Prozent der Heiz- und sogar 90 Prozent der Klimatisierungskosten.“

Zudem wird Reisacher auf dem Dach seines Autohauses noch eine Photovoltaik-

Fotos: Radl, Ziegler





Mit dem Sieben-Millionen-Euro-Neubau des BMW- und MINI-Autohauses in Ulm hat Reisacher – nach dem Standort in Landsberg – schon seinen zweiten „grünen“ Betrieb mit Energielieferungs-Contracting eröffnet. (Foto: pfeifer marketing)

Anlage installieren und deren Stromernte ins Netz einspeisen. Bei einem jährlichen Ertrag von 60.000 bis 90.000 Euro sollten sich die rund 650.000 Euro Investitionskosten schon in etwas mehr als sieben Jahren amortisiert haben.

Meister im Sparen

Doch Reisachers Konzept für nachhaltiges Energiemanagement umfasst neben Wärmepumpe und Contracting noch weitere innovative Komponenten:

■ Druckluftsystem EARS

In der Werkstatt setzt der Unternehmer das Druckluftsystem EARS (Exhausted Air Recycling System) ein. Dieses erhöht die Kompressorleistung um 80 Prozent, indem es die Abluft aller druckluftbetriebenen Geräte zum Kompressor zurückleitet. 10.000 Euro höheren Investitionskosten steht hier eine jährliche Stromersparnis von 40 Prozent gegenüber. Zudem sinkt der Geräuschpegel in der Werkstatt erheblich.

■ Beleuchtung via LED

Speziell für Reisacher angefertigte LED-Lampen spenden im Bürobereich ein gleichmäßiges und in der Farbtemperatur regulierbares Licht, produzieren keine Ab-

wärme und sparen im Vergleich zu herkömmlichen Leuchtmitteln bis zu 50 Prozent der Energiekosten.

■ Wasseraufbereitung

Dank einer biologischen Wasseraufbereitungsanlage können 80 bis 90 Prozent des eingesetzten Frischwassers in einem Kreislaufsystem wiederverwendet werden. Reisacher: „Deshalb brauchen wir statt der herkömmlichen 15 Liter nur ca. drei Liter pro Fahrzeugwäsche.“ Bei 70 bis 100 Waschdurchgängen pro Tag falle diese Ersparnis enorm ins Gewicht.

■ Regelungstechnik

Für ein effizientes Energiemanagement ist die Regelungstechnik entscheidend. „Nur mit einer perfekten Einstellung der Regelungstechnik erzielen wir die hohen Gesamteinsparungen, da ansonsten auch die beste Technologie keine optimalen Ergebnisse liefert“, erklärt Reisacher. Und das nicht nur beim Thema Heizung: Im Ulmer Autohaus gibt es z. B. auch keine Lichtschalter – die Beleuchtung wird zentral über Bewegungsmelder gesteuert.

Zahlen sprechen für sich: Reisacher beziffert die durch die Wärmepumpentechnologie erzielten Gesamteinsparungen bei den CO₂-Emissionen auf 57 Prozent

sowie bei den Anlagen- und Betriebskosten auf 33 Prozent.

Verkaufs-„Arkaden“ und „Drive-In“

Auch neben dem innovativen Energiekonzept hat das neue BMW- und MINI-Autohaus viel zu bieten. Für die Dialogannahme baute Reisacher als „Annahme-Drive-In“ eine große Halle mit Fenstern zu den Beraterplätzen im Ausstellungsraum. „Der Kunde soll selbst direkt in der Halle parken. Er gelangt dann durch automatische Schiebetüren gleich zum Serviceberater. So sparen beide Zeit und Wege.“ Vis-a-vis und damit jenseits der BMW Driving Gallery befinden sich die Verkäufer-Arbeitsplätze, die in ihrer Aneinanderreihung Arkaden ähneln. So sind sie einladend offen, bieten aber dennoch genügend Privatsphäre für diskrete Gespräche. An einem Lichthof und einer Bar vorbei geht es direkt in den MINI-Bereich. Dort sind, abgetrennt durch eine Wand, mit extra Eingang und perfektem Überblick auf das Gebrauchtwagen-Gelände, die GW-Verkäufer platziert.

Reisachers Pionierleistungen hat auch der weiß-blaue Autobauer in München registriert. Als Mitglied einer Arbeitsgruppe zu einem BMW-Projekt über das komplette Spektrum der Nachhaltigkeit im Autohaus – vom Personal bis zum Gebäude – bringt der Wegbereiter hier sein Know-how mit ein. ■



1 Die „Arkaden“ mit den Verkäufer-Büros machen sich gut neben der BMW Driving Gallery. Vis-a-vis befinden sich die Service-Aannahmepplätze, die mit der „Drive-In“-Annahmehalle via Fenster und automatischer Schiebetür verbunden sind. In Blickrichtung am Ende des BMW Ausstellungsraums der Durchgang zur MINI-Welt.

2 Vom MINI-Kubus mit eigenem Eingang gelangt der Kunde über einen direkten Durchgang, vorbei an Bar und Lichthof, ins BMW-Gebäude.

3 Peter Reisacher (r.), Geschäftsführer der Reisacher Autohaus GmbH, und Sascha Fuchs von der e-con AG erklären im Technikraum des Autohauses die Funktionsweise der per Contracting gemieteten Wasser-Wasser-Wärmepumpe.

AUTOHAUS REISACHER

4 Standorte

Memmingen (Hauptsitz), Ulm, Landsberg am Lech, Krumbach

Absatzziel gesamt: BMW/MINI

1.970 Neu- und 3.600 Gebrauchtfahrzeuge

Absatzziel Standort Ulm: BMW/MINI

1.000 Neuwagen und 1.200 Gebrauchte