



Übernahme? Verkauf?

Deutsches Kfz-Gewerbe initiiert Internetplattform

Die Kfz-Branche befindet sich in einer Phase des Wandels. Das ist keine neue Nachricht. Mit den konkreten Auswirkungen haben aber alle Akteure permanent zu tun. Dazu gehören Fragen nach der Zukunft. Werden sich größere Investitionen lohnen, wenn es z.B. um das Wirtschaften in der Mobilitätswende geht? Oder um das künftige Verhältnis

zum Hersteller, um als Autohaus attraktive Produkte für Kundinnen und Kunden bereitstellen zu können. Außerdem kommt häufig auch ein demographischer Faktor ins Spiel: Eine zahlenmäßig große Generation, die sogenannten Baby Boomer, begibt sich langsam in den Ruhestand. All diese Faktoren rücken die Themen Nachfolge und Über-

nahme in den Fokus. Aus diesem Grund hat das deutsche Kfz-Gewerbe unter Führung des Landesverbands Schleswig-Holstein ein neues bundesweites Angebot geschaffen: eine Internet-Plattform, die Unternehmer und Investoren zusammenbringt.

Fortsetzung auf Seite 10



Matthies Werkstatt-Dienst. Damit Werkstattgeräte dauerhaft funktionieren.

Vorteile eines Wartungsvertrages:

20 % Rabatt auf den Wartungspreis. Kostenlose Helpline für Soforthilfe von Experten.
Pünktliche Durchführung der Wartung. Notdienst Montag - Samstag bis 20:00 Uhr.

Infos: Tel. (0 40) 2 37 21-120.

Joh. J. Matthies GmbH & Co. KG, Hammerbrookstr. 78, 20097 Hamburg

www.matthies.de

impressum

HERAUSGEBERIN

kfz-sh GmbH
Faluner Weg 28, 24109 Kiel,
Tel: 0431.53331-0, Fax 0431.5333179,
E-mail info@kfz-sh.de

INTERNET

www.kfz-sh.de

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

Jan-Nikolas Sontag

REDAKTION

Olivier Meyer, Martin Seydell

TEXTE

Olivier Meyer, Birgit Hamann,
Michael Kahl, DAT (Dr. Martin Endlein)

LEKTORAT

Egbert Scharrenberg

GESTALTUNG

Dörte Tilger

FOTOS

Eva Biederbeck, © Stockphoto.com/
WirtschaftsgesSH (mathisworks;
Floriana; calvindexter; ulimi; simonkr;
bsd studio; alexkava); Sylvia Gerl;
Tuningfiles-Germany; Innung
Flensburg; ProMotor; ZDK; DAT; LV SH;
BDK; KreiHa Nordfriesland; privat

ANZEIGENANNAHME

Maria Scharrenberg,
kfz-sh GmbH,
Faluner Weg 28, 24109 Kiel,
Tel. 0431.53331-21,
Fax 0431.525067

DRUCK

Hugo Hamann GmbH & Co. KG
Droysenstraße 21, 24105 Kiel

ERSCHEINUNGSWEISE

Vierteljährlich. **kfz-sh.de** ist das offizielle
Organ des Verbandes des Kfz-Gewerbes
Schleswig-Holstein e.V. und des Lan-
desinnungsverbandes des Kraftfahr-
zeughandwerks Schleswig-Holstein

PREIS PRO AUSGABE

2,50 Euro (Verkaufspreis ist durch
Mitgliedsbeitrag abgegolten). Alle ver-
öffentlichten Mitteilungen sind vorher
sorgfältig geprüft. Die Wiedergabe
erfolgt ohne Gewähr. Es gilt die Anzei-
genpreisliste gültig ab Januar 2011.



BDK
SOCIETE GENERALE GROUP



Ihre Bank zum Auto.

Ihre Kunden finden Sie gut.
Überall.

Punkten Sie mit starker Präsenz auf allen Kanälen.
Wir unterstützen Sie dabei u. a. mit

- der Gebrauchtwagen-Plattform JuhuAuto
- unserer Omni-Channel Lösung ju-connect

 Jetzt informieren / Partner werden:
www.bdk-bank.de/handelspartner



inhalt

aktuelles

Weihnachtsgruß8
 Druckmanometer-Eichpflicht abgeschafft.....35
 Höhere Beiträge in der Unfallversicherung.....38
 „kfz-translator“ – damit kein Azubi auf der Strecke bleibt....39
 Zahl des Kfz-Gewerbes45

berufsausbildung

Auf dem Weg nach Dänemark.....33

editorial

..... 4

impresum

.....2

innungen

Erpressern das Handwerk legen.....32
 Fast 200 Auszubildende in Husum 41

inhalt

..... 3

kontakt

..... 46

management

Forderungsreichweite – was sich dahinter verbirgt36
 Fachwerkstätten dominieren Wartungs- und
 Reparaturgeschäft.....42

titelthema

Übernahme? Verkauf?.....1/10

recht

Spielraum beim Schulungsformat 21
 Kontaktdaten, aber kein Name 21
 Sachmangelhaftung im Kfz-Gewerbe29
 Nicht einfach durchwinken30
 Beschäftigung von Schwangeren an Tankstellen..... 31

service

Von Reinfeld in die weite Welt.....26
 Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus schuldrechtlichen
 Verträgen.....34

tankstellen

Eine Lanze brechen für „Ökodiesel“ HVO 100 40
 Tankstellennetz schrumpft.....45

veranstaltung

Optimismus und Zukunfts-Konzepte.....6
 Drei Seminare für besseres Verkaufen9
 Infotainment auf höchstem Niveau..... 12
 Einigkeit in schwierigen Zeiten22
 Aktion und Kommunikation statt Präsenz24



Jan-Nikolas Sontag
Geschäftsführer

Liebe Leserin und lieber Leser,

mit unserem Verbandsjournal 4_2024 vollenden wir hinsichtlich unser Verbandszeitschrift das zu Ende gehende Jahr.

Unsere Gedanken zur Weihnachtszeit und zum neuen Jahr finden Sie in einem gesonderten Grußwort.

Wir haben dieses Heft unter den Titel der Unternehmensnachfolge gestellt und präsentieren Ihnen unsere neue Internet-Seite www.kfz-nachfolge.de.

Wir haben uns mit diesem Thema schon immer beschäftigt und auch einige, zugegebenermaßen eher wenige, Anfragen von Mitgliedsunternehmen gehabt, ob wir bei der Nachfolge unterstützen und helfen können. Wir haben auch hin und wieder Unternehmen zur Übernahme angeboten und in unserem Verbandsnetzwerk informell vermittelt.

Nun haben in diesem Jahr die Anfragen nach Unternehmensvermittlung deutlich zugenommen, so dass wir aus einer konkreten Beratung heraus den Gedanken entwickelt haben, eine Internetseite zur Kfz-Nachfolge aufzubauen. Zunächst haben wir uns mit Nachfolge-Börsen, die bereits im Internet verfügbar sind, beschäftigt, dann aber festgestellt, dass diese für unsere Zwecke zu aufwendig und letztlich auch verhältnismäßig kostspielig für die Nutzerinnen und Nutzer waren, so dass wir ein ganz schlankes System aufgebaut haben.

Wir hoffen, denjenigen, die ihr Unternehmen übergeben wollen, aber auch denjenigen, die übernahmewillig sind, mit diesem Angebot behilflich zu sein. Alles weitere finden Sie in diesem Verbandsjournal.

Viele aktuelle Themen reihen sich wie gewohnt in die Berichterstattung ein.

Wir sind sehr dankbar, dass im Rahmen unserer Obermeister- und Delegiertenversammlung am 7. November 2024 ein sehr gut aufgestellter neuer Vorstand

gewählt wurde. Der Vorstand ist allerdings nur zum Teil neu zusammengestellt. Viele bewährte Ehrenamtsträgerinnen und Ehrenamtsträger bleiben uns erhalten. Sehr glücklich und dankbar sind wir, dass Nina Eskildsen weiterhin unsere Präsidentin bleibt sowie Tim Schneider unser Vizepräsident/Landesinnungsmeister. In den vertretungsberechtigten Vorstand wurde nach dem Ausscheiden von Frank Famulla, dem wir sehr herzlich für sein langjähriges Engagement in unserem Verband danken, Björn Bigga gewählt. Er ist in diesem Verband schon lange zu Hause und seit vielen Jahren nicht nur Präsidiumsmitglied, sondern auch Vorsitzender unseres Berufsbildungsausschusses. Diese bisherigen Positionen wird er weiter beibehalten.

Kurz nach unserer Obermeister- und Delegiertenversammlung war die diesjährige Herbstakademie Sylt ein großes Ereignis, das viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer wie üblich nach Sylt gelockt hat. Gemeinsam haben wir wunderschöne Tage auf der Insel erlebt, die von hervorragenden Referentinnen und Referenten mit ihren Vorträgen zu inhaltlicher Bereicherung und zu tiefgehendem Austausch führten.

Wir sind sehr glücklich für die wunderbaren Tage auf Sylt und sehr dankbar für die unzähligen positiven Rückmeldungen, die uns nicht nur erfreut haben, sondern auch für die nächste Herbstakademie Sylt vom 13. - 15. November 2026 ansprechen.

Wir vom Redaktionsteam wünschen Ihnen eine bereichernde Lektüre mit vielen für Sie wichtigen Informationen und Hinweisen. Selbstverständlich stehen wir Ihnen wie immer gern für die konkrete betriebliche Beratung und für weitere Auskünfte zur Verfügung.

**Herzlich grüßt Sie
Ihr**

Risiko runter, Vertrauen rauf.

Gebrauchtwagenhandel: Mit TÜV NORD Guardian über die OBD-Schnittstelle Fahrzeugdaten auslesen und einordnen. Eine neue Technologie für das besondere Extra bei der TÜV NORD Fahrzeugbewertung mit:



Fehlerspeicher-Analyse

Zustandsüberwachung und Bewertung von Gebrauchtwagen via OBD-Schnittstellen-Diagnose



FIN-Check & km-Kontrolle

Überprüfung der Laufleistung, sowie der Authentizität der Fahrgestellnummer



Datenbereinigung

Schutz der Privatsphäre durch DSGVO-konforme Bereinigung digitaler Nutzerdaten



QR-Code scannen
und mehr erfahren



Sascha Röwekamp

Optimismus und Zukunfts-Konzepte

Veranstaltung am 24. März 2025 im Kieler Verbandshaus

Sascha Röwekamp, ein echtes Autohaus-Kind mit viel Leidenschaft für den Automobilvertrieb, wird am 24. März 2025 seine Gedanken und Ideen für die Zukunft des Automobilvertriebs vorstellen.

Er hat die Bewegung „Autohaus der Zukunft“ initiiert, mit der er mehr Optimismus und zukunftsweisende Konzepte in die Automobilbranche bringen möchte. Mit dieser Branchenbewegung hat er bereits große Aufmerksamkeit in den Medien erlangt und wird nun diese Gedanken auch nach Schleswig-Holstein bringen.

Wer Antworten auf die Frage erhalten möchte, warum es sich lohnt, pro aktiv an der Transformation der Branche mitzuwirken und positiv in die Zukunft zu schauen, der sollte am 24. März 2025, ins Kieler Verbandshaus kommen.

Stationen einer Karriere

- // Anfänge bei Skoda
- // Erste Schritte im Automobilvertrieb
- // Aufstieg bei Mercedes-Benz BERESA
- // Mit 28 Jahren jüngster Prokurist und Verkaufsleiter in Deutschland
- // Digitalisierung bei der LUEG AG
- // Setzt Maßstäbe in den Bereichen E-Commerce, digitale Transformation und Markenkommunikation
- // Gründung von RWKMP® – Vertrieb der Zukunft
- // RWKMP® Unternehmensberatung für Autohäuser zur nachhaltigen Optimierung von Vertriebsstrategien
- // Initiator der Branchenbewegung „Autohaus der Zukunft“ visionäre Initiative für zukunftsweisende Konzepte in der Automobilbranche

Kontakt: www.autohaus-der-zukunft.com

DIGITALE ZULASSUNG EINFACH & STRESSFREI



**JETZT
INFORMIEREN:**
kroschke.de/on

Entspannen Sie sich!

Wir helfen Ihnen, alle Vorteile der digitalen Zulassung und Abmeldung voll auszuschöpfen. Wir haben die neuen Prozesse nahtlos in unser smartes Beauftragungs- und Steuerungsportal ON integriert und machen Ihnen den Einstieg leicht. Sie haben Fragen oder benötigen Unterstützung? Sprechen Sie uns an!

vertrieb@kroschke.de

FROHE UND BESINNLICHE FESTTAGE SOWIE EIN ERFOLGREICHES, FRIEDLICHES UND GUTES NEUES JAHR 2025!

Bei diesem Grußwort zur Advents- und Weihnachtszeit und für das neue Jahr soll der Wunsch im Vordergrund stehen, dass Sie eine gute, behütete und erfüllte Advents- und Weihnachtszeit haben werden und ein von Gesundheit geprägtes, glückliches und erfolgreiches neues Jahr 2025!

Ein arbeitsreiches, vielleicht sogar über die Maßen angefülltes Jahr 2024 liegt hinter uns. Die Anforderungen in unserer Branche sind nicht gesunken, sondern viele Herausforderungen stellen sich neu oder erneut.

Wir haben es aber geschafft, in unserer Branche trotz vieler Krisenszenarien überwiegend gut durch dieses Jahr zu kommen. Das Servicegeschäft ist wieder einmal die solide Basis unserer

Branche. Im Verkauf sind die Zeiten angespannt, aber auch für viele Unternehmen noch auskömmlich oder sogar ertragreich.

Wir als Verband des Kraftfahrzeuggewerbes Schleswig-Holstein e. V. haben uns für Sie engagiert und Ihnen dort zur Seite gestanden, wo Sie es brauchten. Viele Rahmenbedingungen konnten wir positiv beeinflussen, an manchen branchenbegleitenden Umständen sind wir noch weiterhin dabei.

Die sich überschlagenden politischen Ereignisse im Bund und auch international führen verständlicherweise zu einer nicht unerheblichen Verunsicherung, die uns mit gemischten Gefühlen ins kommende Jahr 2025 blicken lässt. Aber auch hier sollten wir die Zuversicht

nicht verlieren, dass sich am Ende bei Wählerinnen und Wählern Vernunft durchsetzt. Wir müssen schauen.

Umso wichtiger ist es in solcher Zeit, Kraft zu schöpfen und die Fest- und Feiertage zur Erholung und Besinnung zu nutzen. Dies nicht, um den Kopf in den Sand zu stecken oder die Augen vor der Realität zu verschließen, sondern um sich neu auszurichten und auf das zu besinnen, was wirklich wesentlich ist.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit im kommenden Jahr 2025 und danken Ihnen für das gute Miteinander im nun zu Ende gehenden Jahr 2024.

Ihnen und Euch wünschen wir frohe und erholsame Fest- und Feiertage und alles Gute für das neue Jahr!



Nina Eskildsen,
Präsidentin



Tim Schneider,
Landesinnungsmeister

Jan-Nikolas Sonntag,
Geschäftsführer



Drei Seminare für besseres Verkaufen

Vertriebsprofi Frank Fichert in Kiel

Professional Sales: Weniger Administration, mehr Abschlüsse

Jeder, der schon einmal verkauft hat, weiß: Verkaufen erfordert nicht nur gute Argumente. Man muss auch Rückschlüsse verkraften und mental stark bleiben. Doch in den letzten Jahren ist genau das schwieriger geworden. Einige Autoverkäufer zweifeln, ob sie in Zukunft noch gebraucht werden und genug verdienen können.

Um sich seine Zuversicht zu bewahren, ist es wichtig, sich zu erinnern, warum man den Job begonnen hat und was einem daran Freude bereitet. Selbstorganisation ist der Schlüssel. Nur so ist es möglich, sich aufs Wesentliche, auf das Verkaufen, zu konzentrieren. Leider verbringen aber Verkäufer heute 80% ihrer Zeit mit Administration und nur 20% mit Verkauf – das frustriert.

Ein klares Ziel und gute Organisation helfen, den Fokus zu bewahren, damit am Ende der Woche nicht nur Aufgaben erledigt, sondern auch Fahrzeuge verkauft wurden. Heute kommt es mehr denn je auch darauf an, Kunden richtig einzuschätzen und zu führen. Schließlich gibt es genügend Anbieter am Markt. Die richtige Einstellung, das richtige Vorgehen und exzellente Fähigkeiten entscheiden über den Verkaufserfolg.

Telefonie: Was es heißt, Bestandskunden richtig anzusprechen

Obwohl Marketing viel Geld kostet und häufig nur unklare Ergebnisse liefert, setzen viele Autohäuser weiterhin vor allem darauf, wenn es darum geht, Kaufinteresse zu wecken. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es

Wenn es ums Verkaufen geht, dann weiß er, wie es geht: Frank Fichert



jedoch besonders schwer, auf diese Weise Kunden zu erreichen, die ihr Geld lieber zusammenhalten wollen. Warum also nicht mit bestehenden Kunden Kontakt aufnehmen und ihr Interesse erneut wecken? Weil viele Verkäufer nie gelernt haben, wie das funktioniert.

Ihre Taktik besteht darin, auf Anfragen zu warten. Doch Hoffnung ist keine Strategie, auf die ein Geschäft aufgebaut werden sollte.

Mit bestehenden Kunden zu wachsen, macht also Sinn. Viel ist bereits investiert worden, um sie zu gewinnen. Eine Beziehung besteht und wertvolle Informationen über diese Kunden sind vorhanden. Es ist also möglich, bei diesen Kunden erneut Kaufinteresse zu wecken – selbst in schwierigen Zeiten. Wie? Der Verkäufer muss wissen, wie ein solches Gespräch aufgebaut wird.

Leasing: Planbar mehr Neuwagen verkaufen

Der Schlüssel für Erfolg besteht darin, Leasing so zu erklären, dass es jeder versteht. Außerdem geht es darum, mit den Einwänden von Barzahlern und finanzierenden Kunden richtig umzuge-

hen. Ein Irrtum besteht darin, nicht das Leasing selbst zu verkaufen, sondern die günstigere Rate. Damit zieht ein Verkäufer nur Kunden an, die genau deshalb bei ihm kaufen. Für das Autohaus bedeutet das wenig Ertrag, keine Werkstattbindung und am Ende der Laufzeit geht der Kunde, weil er zum nächstbilligeren Anbieter wechselt.

Dabei ist Leasing nach wie vor die beste Möglichkeit, Kunden zu gewinnen und dauerhaft zu binden. Besonders regionale Leasingkunden, die zum ersten Mal leasen, bleiben oft langfristig auch dem Service treu. Das sorgt nicht nur für wiederkehrende Verkäufe, sondern auch für zusätzliche Erträge in der Werkstatt.

Professional Sales am 11. Februar 2025

Telefonie am 12. Februar 2025

Leasing am 13. Februar 2025

Jeweils eintägiges Seminar mit
Mittagsimbiss (9 - 17 Uhr)

Innungsmitglieder zahlen pro Seminar
390 €, Nicht-Mitglieder 520 €

Ort: Verbandshaus Kiel,

Faluner Weg 28, 24109 Kiel



Die neusten Anzeigen:

<p>Angebote</p> <p>Inhabergeführt: Anhängerverkauf, -verleih und Service</p> <p>Das Unternehmen wird als Einzelunternehmung geführt, ist in Lübeck ansässig und setzt seinen Schwerpunkt auf den Verkauf, die Vermietung und Reparatur verschiedener Arten von Booten. Das Unternehmen besteht aus einem Vertriebs- und 1,8 zwischen Privat- und Gewerbetreibenden, wobei das Unternehmen hauptsächlich Kunden in Lübeck und dem umliegenden Umland im Umkreis von etwa 100 km bedient. [...]</p> <p>NEHMEN SIE AN</p>	<p>Angebote</p> <p>Erfolgreicher Mehrmarkenbetrieb abzugeben</p> <p>Eine seit Jahren mit sehr gutem Ruf erfolgreich im Markt agierende Kfz-Werkstatt mit Ausstattungsraum, Betriebsfläche ca. 5.000 m², Werkstattgebäude und Autohaus ca. 1.300 m², derzeit 20 Mitarbeiter (Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) und zurück drei Serviceverträge, gelegen in der Mitte Schleswig-Holsteins, ist an interessierten Unternehmer abzugeben. Neben den Marken der Serviceverträge handelt es sich um eine Fachwerkstatt. [...]</p> <p>NEHMEN SIE AN</p>	<p>Angebote</p> <p>Autohaus abzugeben</p> <p>Ein mitbrandneues Autohaus im Zentrum von Schleswig-Holstein steht als Immobilie zum Verkauf. Es handelt sich um eine exzellente Lage an einer Bundesstraße am Ende eines Mittelstreifens. Diese Immobilie mit Verkaufsaum und Werkstatt eignet sich sowohl für den Markthandel als auch für eine großen freie Werkstatt.</p> <p>NEHMEN SIE AN</p>
<p>Angebote</p> <p>Inhabergeführt: Anhängerverkauf, -verleih und Service</p> <p>Das Unternehmen wird als Einzelunternehmung geführt, ist in Lübeck ansässig und setzt seinen Schwerpunkt auf den Verkauf, die Vermietung und Reparatur verschiedener Arten von Booten. [...]</p> <p>NEHMEN SIE AN</p>	<p>Angebote</p> <p>Freie Werkstatt zu übergeben</p> <p>Freie Werkstatt an Südkosten Schleswig-Holsteins mit einem Decksaal in der Größe von ca. 4.75 m² auf einer Grundstücksfläche von 886 m².</p> <p>NEHMEN SIE AN</p>	

Titelthema

Alle relevanten Angebote werden auf der Internetseite präsentiert

Übernahme? Verkauf?

Landesverband initiiert Internetplattform

Wer sein Autohaus oder seine Werkstatt verkaufen möchte, kann auf der Plattform kfz-nachfolge.de sein Angebot präsentieren und macht sich für diejenigen sichtbar, die eine Übernahme anstreben.

Alle nötigen Informationen sind hier zu finden, wie auch die Kontakte zu den Ansprechpartnern aus der Geschäftsstelle des Landesverbandes.

Diskretion garantiert

Diese Personen garantieren den Interessentinnen und Interessenten Integrität und Vertrauenswürdigkeit bei den nötigen Vorbereitungen für die einzelnen Projekte. Selbstverständlich ist Diskretion, damit der geplante Verkauf eines Unternehmens so lange nicht publik wird, bis der richtige Zeitpunkt zur Bekanntgabe gekommen ist. Wenn die Vakanz bzw. das Übernahmegesuch eines Unternehmens in einer frühen Verhandlungsphase öffentlich bekannt wird, kann dies zu schwerwiegenden Konsequenzen führen. Die Beziehung zu Kunden, Mitarbeitern und Herstellern kann

erheblich gestört werden, was wiederum große finanzielle Verluste erzeugen kann.

Daher übernehmen die Kontaktpersonen die Recherche wichtiger Fakten über das Unternehmen, die möglicherweise von den Eigentümern selbst nicht offen untersucht werden möchten.

Diese Diskretion ermöglicht eine unauffällige und professionelle Vorbereitung des Verkaufs. Ungewollte Aufmerksamkeit wird vermieden, was die Basis für ein verantwortungsvolles und vorausschauendes Handeln ist. So finden Unternehmerinnen und Unternehmer den idealen Partner für die Zukunft ihres Betriebs – unabhängig davon, ob sie ihr Lebenswerk in neue Hände übergeben möchten oder auf der Suche nach neuen Chancen in der Kfz-Branche sind.

„Ehrbare Makler“ mit bedingungsloser Diskretion heißt auch: Die Kommunikation zwischen dem Inserenten und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verläuft ausschließlich über verschlüsselte

Fortsetzung von Seite 1

Kanäle. Die Verknüpfung von Unternehmen ist nur wenigen Mitarbeitern in unserem Haus bekannt. Sämtliche unternehmensrelevanten Daten werden auf verschlüsselten Datenbanken gespeichert.

Weitere Dienstleistungen

Die Plattform kfz-nachfolge.de bietet also deutlich mehr als nur Inserate. Die Unterstützung wird in jeder Phase des Verkaufs- oder Kaufprozesses geboten: von der Erstellung eines Inserats über den Kontakt zu Interessenten bis hin zur finalen Übernahme. Basis dieser Dienstleistungen sind jahrelange Erfahrungen im Kfz-Bereich. So entstehen maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmer und Investoren.

Der Inserent entscheidet selbst über den textlichen Inhalt seines Angebots oder Gesuchs. Weitergehende Informationen werden dem Interessenten erst dann gegeben, wenn dies der ausdrückliche Wunsch des Inserenten ist.



Vorteile

bundesweit
anonym
diskret
unkompliziert
professionell



Interessenten bekommen alle notwendigen Informationen über die Internetseite

www.kfz-nachfolge.de

Vertrauenswürdige Partner

Der Landesverband empfiehlt im Falle einer Zusammenarbeit die Nutzung der Expertise folgender Partner:

■ im Bereich Verhandlungstechnik:

Eine erfolgreiche Verhandlung ist oft der Schlüssel zu einem erfolgreichen Verkauf. Um ein Unternehmen optimal darauf vorzubereiten, wird die Kooperation mit der renommierten Führungsakademie Sylt empfohlen. Sie erstellt ein maßgeschneidertes Training, das die Grundlagen professionellen Verhandeln vermittelt. Interessen klar zu vertreten, auf Augenhöhe zu verhandeln, um faire sowie gewinnbringende Ergebnisse erzielen, sind Resultate eines solchen Coachings. Mit diesem Know-how wird es gelingen, ein Unternehmen zu den besten Konditionen zu veräußern.

Kontakt: Führungsakademie Sylt, 0431.5333-10, scharrenberg@kfz-sh.de, www.fuehrungsakademie-sylt.de

■ im Bereich betriebswirtschaftliche Analyse:

Perfakta ist ein Verein, der Handwerks-

betriebe in Schleswig-Holstein durch betriebswirtschaftliche Analysen und Vergleiche unterstützt, um deren wirtschaftliche Situation zu verbessern und gezielt Optimierungspotenziale aufzuzeigen.

Kontakt: perfakta, 0431 979 99 49 0, kontakt@perfakta.de, www.perfakta.de

Starker Verband für seine Mitglieder

Hinter der Dienstleistung kfz-nachfolge.de steht der Landesverband Schleswig-Holstein federführend für das Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. Es vertritt die Interessen von rund 36.000 Autohäusern und Kfz-Werkstätten in Deutschland. Seine Mitglieder werden in wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen Fragen begleitet, und er fördert die Ausbildung und Qualifizierung in der Branche. Zudem engagiert sich das Deutsche Kfz-Gewerbe in der politischen Mitgestaltung und setzt sich für die Weiterentwicklung des Automobilgewerbes ein. Die Förderung von Nachhaltigkeit und Innovation gehört ebenfalls zu den zentralen Aufgaben unseres Verbandes.





Infotainment auf höchstem Niveau

Herbstakademie 2024 vor begeistertem Publikum

Die Herbstakademie 2024 ist zu Ende. Sie war wieder das, was sie auch in den über zwanzig vergangenen Jahren seit ihrer Erstausgabe 2001 war: eine für junge und jung gebliebene Führungskräfte des Kfz-Gewerbes perfekte Mischung aus Information und Unterhaltung.

Platz für Unterhaltung im buchstäblichen Sinne gab es während der drei Tage zur Genüge, worauf auch Jan-Nikolas Sontag, Geschäftsführer des mit der Organisation der Veranstaltung betrauten Landesverbandes Schleswig-Holstein, in einem ersten Fazit hinwies: „Ich bin wirklich begeistert von dieser positiven Dynamik, die so schnell, ja von Anfang an bei dieser Veranstaltung zu spüren war. Es gab sofort einen intensiven Austausch der Teilnehmerinnen und Teilnehmer untereinander, was in den Pausen zu beobachten war. Aber auch während der Vorträge gab es viel positive Resonanz, eine hohe Spannungsdichte, die sich durch die Veranstaltung getragen hat. Und wieder einmal hat sich das Besondere gezeigt, was wir hier in den drei Tagen in Kampen auf Sylt haben, nämlich die Möglichkeit, mit den Referentinnen und Referenten ins Gespräch zu kommen. Das wurde in einigen Fällen bis spät in die Nacht genutzt.“



Frühes Erscheinen sichert Platz und gibt Gelegenheit zum Plausch – die ersten Teilnehmer trafen bereits eine Stunde vor Programmbeginn ein





Gleich zu Beginn der Veranstaltung stellte Jan-Nikolas Sonntag, Geschäftsführer des Landesverbandes, die Graphikerin Cornelia Koller vor, die das vielfach bewunderte Graphic Recording erstellte, Kurzusammenfassungen der Vorträge in bildlicher Form



Da freuen sich die Organisatoren: Maria Scharrenberg und Martin Seydell nehmen René Borbonus in ihre Mitte, der durch seinen Vortrag für Klarheit sorgte



ZDK-Präsident Arne Joswig ist gut ausgerüstet für drei informative Tage...

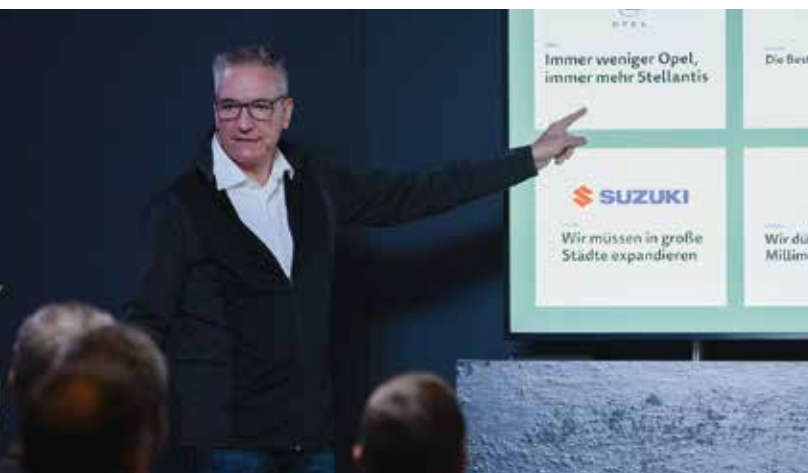


... mit dem obligatorischen Notizbuch und der Postkartenserie mit Motiven aus der Fauna von Sylt

Tatsächlich lieferte das von Maria Scharrenberg und Martin Seydell aus der Abteilung Öffentlichkeitsarbeit des Kfz-Landesverbandes zusammengestellte Portfolio an Themen sehr viel Nachdenkenswertes. Wohin steuert die Kfz-Branche, das ist z.B. die Frage, der Wolfgang Michel, Chefredakteur beim Vogel Verlag, seit zwanzig Jahren immer zu Beginn der Veranstaltung nachgeht. Bilder seiner beiden Kinder (vor zwanzig Jahren spielend neben dem Kampener Veranstaltungsort Kaamp-Hüs und heute als junge Erwachsene) lieben auf sympathische Weise erkennen, „wie sich zwei Jahrzehnte anfühlen“. Doch wie wird es weiter gehen? Aus den vielen zweifelhaften Prognosen der Vergangenheit lasse sich leicht ableiten, dass es kaum möglich sei, Verlässliches vorauszusagen. Immerhin werde die immer noch steigende Zahl von Pkw auf deutschen Straßen – bald werden es 50 Mio. sein – dafür sorgen, dass „die Musik weiterhin im Service spielt“, so der erste Referent.

Digitalisierung und positive Menschenführung

Anschließend ging es um das große Thema Digitalisierung. Klemens Skibicki, der u.a. an der Cologne Business School als Professor lehrte, räumte mit einem großen Irrtum auf: „Alles wird digitalisiert. Das ist Quatsch. Es wird nur das digitalisiert, was sich lohnt!“ Digitalisierung sei kein Wundermittel, denn „wenn du einen scheiß Prozess digitalisierst, dann hast du einen scheiß digitalen Prozess“. Es gelte also, sich wirklich



Wolfgang Michel lieferte neben einer detaillierten Branchen-Analyse auch einen persönlichen Rückblick auf zwanzig Jahre Herbstakademie



Klemens Skibicki räumte mit Digitalisierungs-Mythen auf: Es wird nicht alles digitalisiert, sondern nur das, was sich lohnt!



Johannes Schröder, „Deutschlehrer der Herzen“, begeisterte die Zuhörerinnen und Zuhörer mit seinem Ansatz für echte Freude am Lernen



Gedanken zu machen, sinnvolle Prozesse zu erarbeiten und sie dann digital umzusetzen. Er schloß seine Ausführungen mit dem kernigen Statement: „Für Wunder muss man beten, für Veränderungen aber arbeiten!“

Johannes Schröder, „Deutschlehrer der Herzen“, wie er sich selbst nennt, zeigte auf humorvoll-tiefgründige Weise, dass sich aus dem Umgang mit jungen Menschen, so viel Grundsätzliches über den Umgang mit Menschen lernen lässt. In Zeiten großer Veränderungen ist die Freude am Lernen essentiell, um sich auf Neues einstellen zu können. Grundlage für Lernbereitschaft ist Interesse, nach Johannes Schröder, das genaue Hinschauen: „Ich nenne das den zweiten Blick.“ Daneben geht es auch um eine weitere grundsätzlich wichtige Einstellung: Die Konzentration auf das Gute beim Gegenüber. „Warum“, so fragte Johannes Schröder, „sagen wir Drei minus, statt zu sagen Du hast 75 % richtig!“

Am Samstag präsentierte ZDK-Präsident Arne Joswig einen Überblick über Initiativen des Zentralverbands. Dazu gehört eine „Mobilitätsprämie Generation Zukunft“: Junge Menschen und Familien mit geringer Kaufkraft sollen für E-Fahrzeuge gewonnen werden. Sie erhalten 6.500 € für ein neues E-Fahrzeug, 3.250 € für einen gebrauchten Stromer. Dass es in der jetzigen politischen Gesamtsituation nicht einfach sei, eine solche Idee konkret werden zu lassen, dürfe auf keinen Fall eine Entschuldigung für Nichtstun sein. „Wir werden an den wichtigen Themen dran bleiben“, versprach der ZDK-Präsident.

„Ich nenne das den zweiten Blick.“ Die Konzentration auf das Gute beim Gegenüber. „Warum sagen wir Drei minus, statt zu sagen Du hast 75 % richtig!“

Johannes Schröder,



Immer wieder gab es spontanen Applaus für die Vortragenden – ein klares Signal, dass sie mit ihren Ausführungen „den Nerv des Publikums trafen“



Ruch schon seit vielen Jahren dabei: Hannes Gorrissen, der auch in. vollem Haus mit der Kamera immer den Überblick behielt



sekurit-service.com/de-de



Glassroute22®

- SEKURIT Originalersatzverglasung
- Online Glasschadenkalkulation nach Herstellervorgabe
- Pay-per-Use Lösung
- Werkstattbedarf aus einer Hand

**IHR ERFOLG
IST UNSER
ANSPRUCH**



Das, was sich jeder in der Kommunikation wünscht, was aber nur wenige erreichen: Klarheit. René Borbonus zeigte, wie wichtig Entschleunigung dabei ist.

„Klarheit entsteht in der Stille“

René Borbonus



Auch das ein Beleg für den großen Vorteil von Klarheit: Graphic Recording von Cornelia Koller zum Borbonus-Vortrag



Die Journalistin und Dokumentarfilmerin Ronja von Wurmb-Seibel wies eindrucksvoll nach, dass die ständige Beschäftigung mit negativen Nachrichten nicht zum Guten ist

Mehr Klarheit in der Kommunikation

René Borbonus, als herausragender Rhetoriker bereits von einer früheren Herbstakademie bekannt und geschätzt, lieferte mit seinen Ausführungen zum Thema „Klarheit“ einen Werkzeugkasten für eine verbesserte Kommunikation. Gelingen könne dies nur dem, der sich Pausen von der Nachrichten-Schwemme gönne. „Klarheit entsteht in der Stille“, so Borbonus, denn alleine das ungestörte Nachdenken bringe Klarheit. Einen praktischen Tipp gab es für das Publikum: „Legen Sie sich eine neue Startseite an!“ Es gebe z.B. eine, die für zwei Minuten jede Aktivität am PC oder Laptop unterbinde – wertvolle Zeit, um ruhig und damit auch klar – in den Arbeitsalltag zu starten.

Ronja von Wurmb-Seibel, Journalistin u.a. für „Die Zeit“, sprach über den Effekt, den die ständige Konfrontation mit negativen Nachrichten auf uns Menschen hat: „Wenn wir von einem weit entfernten Krieg erfahren, dann breiten sich in uns Ohnmachtsgefühle aus, denn wir können an diesem Krieg nichts ändern.“ Die Gefahr bestehe darin, dass sich diese Empfindung, nichts ändern zu können, auch auf andere Bereiche, in denen wir sehr wohl etwas ändern könnten, ausbreite. Sie plädierte für eine Reduzierung des täglichen Nachrichten-Konsums. Und sie schrieb auch den Journalisten-Kolleginnen und Kollegen eine Verantwortung zu, nämlich nicht nur das Schlechte zu schildern, sondern immer auch den Blick offen zu halten für das Hoffnungsvolle, das Positive, das es eben auch gebe.



Eine vom Publikum nach den Vorträgen eifrig genutzte Möglichkeit: Fragen zum eben Gehörten zu stellen



Hier gibt Werner Blohm, Obermeister der Kfz-Innung Stormarn, eine Wortmeldung ab

Der Technische Dienst der GTÜ



TECHNIK BRAUCHT SICHERHEIT

Erweitern Sie gemeinsam mit dem Technischen Dienst der GTÜ das Dienstleistungsportfolio Ihres Kfz-Betriebs. Wir sind berechtigt, Vollgutachten und Einzelabnahmen durchzuführen, und stehen Ihnen mit unserer umfangreichen technischen Expertise vor Ort zur Seite.

www.gtue.de

Zeitgeist trifft auf Zufriedenheitsforschung

Die beiden abschließenden Vorträge am vergangenen Sonntag drehten sich um den Zeitgeist und die Stimmungslage der Deutschen. Kirstine Fratz, Kulturwissenschaftlerin, lieferte gleich zu Beginn ihres Vortrags eine Definition des Begriffs Zeitgeist: „Zeitgeist ist die Erlaubnis, sich von herrschenden Bedingungen zu erholen, in allen Formen und Farben. Das zeigt sich z.B. darin, dass Menschen sich heute von ihrer Arbeit nicht mehr kaputt machen lassen wollen.“ Damit werde auch auf Seiten der Führungsverantwortlichen ein Wechsel im Umgang mit Mitarbeitenden erforderlich. Weg von autoritären Ansagen hin zu einem verständnisvollen Eingehen auf individuelle Bedürfnisse. Die ideale Führungskraft sei wie eine vollkommene Mutter. Das bedeute in der Wirklichkeit: „Man kommt zu nichts, denn immer will jemand auf den Arm.“ Wer in solchen Momenten die alten Zeiten herbeisehne, dem gab Kirstine Fratz gleich noch einen allgemein gültigen Leitsatz mit: „Es gibt nicht eine richtige Gesellschaft für alle für immer!“

Was es aber sehr wohl gibt: statistisch valide Zahlen, die bspw. Aussagen über die Stimmungslage der Deutschen erlauben. Auch wenn seine regelmäßig erhobenen Datensätze unter dem Titel „Glücksatlas“ veröffentlicht würden, so sei dies eine falsche Übersetzung des englischen Wortes „Happiness“, ließ Bernd Raffelhüschen, Freiburger-Professor für Finanzwissenschaften und bekannter Politikberater das Publikum der Herbstakademie wissen. Dieser Begriff meine Zufriedenheit, nicht Glück. Da aber der Hauptsponsor dieser Publikation eine Lotteriegesellschaft sei, habe die Wahl des Begriffs „Glück“ ihre Be-

Keiner der Anwesenden hätte wohl geahnt, wie viel Spaß ein Vortrag zum Thema Statistik machen kann – auf jeden Fall eines der Highlights der diesjährigen Herbstakademie, die Ausführungen von Bernd Raffelhüschen



Kirstine Fratz, Kulturwissenschaftlerin, die sich mit dem Thema „Zeitgeist“ beschäftigte und den Anwesenden deutlich machte, wie viel Einfluss der Zeitgeist auf das Verhalten von Führungskräften nimmt

gründung. Die beiden Begriffe müssten jedoch klar voneinander getrennt werden. „Glück“ könne man sich nicht erarbeiten. Man gehe bei Rot über die Ampel und werde nicht überfahren. Das sei Glück, das sich mit Hilfe der Wahrscheinlichkeitsrechnung sogar genau berechnen ließe. Zufriedenheit könne man sich sehr wohl erarbeiten. Vier Faktoren seien entscheidend für die Lebenszufriedenheit: Gesundheit, Gemeinschaft, Geld und genetische Disposition. Letzteres meine, ob unsere genetische Voreinstellung uns mehr zu der Aussage bewege, ein Glas sei halb leer oder halb voll.

Und wie steht es nun um die Zufriedenheit der Deutschen? Gar nicht mal so schlecht: Der positive Höchststand von vor Ausbruch der Corona-Pandemie sei nahezu wieder erreicht. Und auch wirtschaftlich gehe es den Deutschen sehr viel besser als dies oft behauptet werde. Es gebe keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit mehr, und es existiere kein einziges Wirtschaftsgut, für dessen Erwerb man aktuell länger arbeiten müsse als früher. Auch für das Wohnen nicht, für das in den teuersten Städten Deutschlands maximal 30 % aufgewendet werden müssten.

„Vier Faktoren sind entscheidend für die Lebenszufriedenheit: Gesundheit, Gemeinschaft, Geld und genetische Disposition.“

Bernd Raffelhüschen



Eines wird bei jeder Ausgabe der Herbstakademie deutlich: Eine Veranstaltung in dieser Größe und mit dieser Qualität ist nur durch die großzügige finanzielle Unterstützung der Partner des Kfz-Gewerbes möglich. Der Landesverband sagt: „Vielen Dank!“



Viele begeisterte Reaktionen von Teilnehmerinnen und Teilnehmern sind ein schöner Lohn für die Anstrengungen bei der Planung und Organisation der Herbstakademie

Der lang anhaltende Applaus am Ende der Veranstaltung war ein deutliches Lob für die Organisatoren Maria Scharrenberg und Martin Seydell sowie Geschäftsführer Jan-Nikolas Sontag. Deren Fazit lautete: „Wir können sagen: Wir sind sehr dankbar, dass wir dank der Unterstützung durch unsere Partner, so hochwertige Referenten gewinnen konnten. Sie haben uns nicht nur zum Lachen gebracht, sondern auch Vieles gesagt, was zum Nachdenken einlädt. Und das lieben nicht nur wir beide, sondern offensichtlich auch die über zweihundert Gäste, die wir zur diesjährigen Herbstakademie begrüßen durften! Und wir freuen uns natürlich jetzt schon auf das nächste Mal.“ Gemäß aktueller Planung gibt es die nächste Herbstakademie vom 13. - 15. November 2026 – sicher wieder mit einem sehr zufriedenen Publikum. Mit Glück hat das übrigens nichts zu tun!



Arne Joswig und Tim Schneider freuen sich schon auf die nächste Ausgabe der Herbstakademie in zwei Jahren





Auch das ist ein wichtiger Teil der Herbstakademie –
der Austausch in den Vortragspausen



Sie haben für einen strahlenden Empfang gesorgt –
Juliane Strzylecki (Mitte) und Luisa Scharrenberg bei
der Begrüßung der Gäste sowie Frederike Loff (li.)
als „Technik-Chefin“



Aufgeräumte Stimmung im Innenhof des Kaamp Hüs

Spielraum beim Schulungsformat

Bundesarbeitsgerichtsurteil zur Kostenübernahme

In einem aktuellen Beschluss hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) einem Betriebsrat gem. §37 Abs. 6 i.V.m. § 40 Abs. 1 Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG) neben den Schulungskosten auch einen Anspruch auf die Übernachtungs- und Verpflegungskosten für ein auswärtiges Präsenzseminar zugesprochen, wenn derselbe Schulungsträger ein inhaltsgleiches Webinar anbietet, Beschluss des BAG vom 07.02.2024 (Az. 7 ABR 8/23).

Sachverhalt

Bei der Arbeitgeberin (Fluggesellschaft) ist eine Personalvertretung eingerichtet. Auf Grundlage des im BetrVG verankerten Schulungsanspruchs entsandte die Personalvertretung Ende August 2021 zwei ihrer Mitglieder zu einer mehrtägigen betriebsverfassungsrechtlichen Grundlagenschulung. Die hierfür angefallenen Seminargebühren zahlte die Arbeitgeberin, verweigerte jedoch die Übernahme der Übernachtungs- und Verpflegungskosten. Dies begründete sie u.a. damit, dass die Personalvertretungsmitglieder an einem zeit- und inhaltsgleich angebotenen mehrtägigen Webinar desselben Schulungsanbieters hätten teilnehmen können.

Entscheidung des Gerichts

Das BAG hat entschieden, dass eine Personalvertretung einen gewissen Spielraum bei der Beurteilung hat, zu welchen Schulungen sie ihre Mitglieder entsendet. Dieser Beurteilungsspielraum umfasst auch die Wahl des Schulungsformat (Präsenzschulung oder Webinar). Dabei kommt es auch nicht entscheidend darauf an, dass bei einem Präsenzseminar durch anfallende Übernachtungs- und Verpflegungsausgaben höhere Kosten anfallen als bei einem Webinar.

Fazit

Ein Betriebsrat oder ein Personalrat können grundsätzlich frei entscheiden, auf welche Art und Weise (Präsenzschulung oder Webinar) erforderliche Schulungen durchgeführt werden. Der Arbeitgeber hat auch die Übernachtungs- und Verpflegungskosten zu tragen, denn es spielt keine Rolle, ob ein Webinar Kosten einspart.

Kontaktdaten, aber kein Name

BGH-Urteil zum Datenschutzbeauftragten

Werden personenbezogene Daten z.B. im Rahmen eines Geschäfts erhoben, so hat der Verantwortliche zum Zeitpunkt der Erhebung gem. Art. 13 Abs. 1 Buchst. b DSGVO die Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten (DSB) mitzuteilen (sofern ein solcher bestellt werden muss). Den Streit, ob der DSB auch namentlich benannt werden muss, hat der Bundesgerichtshof (BGH) in seinem Urteil vom 14.05.2024 (Az. VI ZR 370/22) dahingehend entschieden, dass dies nicht erforderlich ist, sondern „lediglich“ die Informationen, die für die Erreichbarkeit der zuständigen Stelle erforderlich sind.

Begründung des Gerichts

Der BGH begründet dies damit, dass bereits nach dem Wortlaut der gesetzlichen Vorschrift keine Pflicht zur namentlichen Nennung des Datenschutzbeauftragten besteht, sondern nur zur Mitteilung der Kontaktdaten. Weder nach der Systematik des Gesetzes, das in unterschiedlichen Zusammenhängen die Mitteilung eines Namens ausdrücklich verlangt und insoweit bewusst differenziert, noch nach dem Sinn und Zweck der Vorschrift bedarf es einer Nennung des Namens. Es kommt nicht auf die Person, sondern auf deren Funktion an. Entscheidend und zugleich ausreichend für den Betroffenen ist die Mitteilung der Informationen, die für die Erreichbarkeit der zuständigen Stelle erforderlich sind. Ist die Erreichbarkeit ohne Nennung des Namens gewährleistet, muss dieser nicht mitgeteilt werden.

Fazit

1. Zum Zeitpunkt der Datenerhebung ist die namentliche Nennung des DSB nicht erforderlich.
2. Ausreichend ist etwa bei Nennung der elektronischen Erreichbarkeit eine E-Mail-Adresse wie bspw. „Datenschutzbeauftragter@firmaxy.de“.



Folgende Personen bilden das neugewählte Präsidium:
 Björn Bigga (nicht im Bild)
 Werner Blohm
 Ralf Bruhn
 Philipp Butkevicius (nicht im Bild)
 Andreas Dornburg
 Nina Eskildsen
 Michael Ihle
 Arne Joswig (nicht im Bild)
 Tim Schneider
 Michael Schrader
 Gisbert Schücking
 Dr. Constantin Niemann (nicht im Bild)

Einigkeit in schwierigen Zeiten

Delegiertenversammlung wählt neues Präsidium

Nina Eskildsen, Präsidentin des Landesverbandes, startete die Delegiertenversammlung mit einem Überblick über die aktuelle Lage. „Wir sind in wirtschaftlich schwierigen Zeiten“, so Nina Eskildsen, und fügte hinzu „die Aussichten sind nicht rosig.“ Das drücke sich in einer extremen Kaufzurückhaltung aus. Nicht hilfreich seien die ständigen Forderungen nach weiteren Förderungen der E-Mobilität. Das führe dazu, dass die Leute weiter abwarten.

Auf der anderen Seite stehe die Verschärfung der CO₂-Werte, was wohl von Seiten der Hersteller auch zu Maßnahmen führen werde, um mehr E-Fahrzeuge zu verkaufen. Auf der anderen Seite würden die Fahrzeuge mit konventionellen Antrieben massiv verteuert, wie das z.B. im VW-Konzern aktuell der Fall sei.

Bei den Gebrauchtwagen gebe es weiterhin gute Brutto-Erträge, aber die gebrauchten E-Fahrzeuge machten weiter Probleme. Die Auslastung im Service sei weiterhin sehr gut, aber das bleibende

Thema sei der Fachkräfte-Mangel. Gute Ausbildung ist sicher ein Schlüssel, um Fachkräfte zu bekommen.

Erinnerung an Kurt-Walter Fröhling

Anschließend erinnerte Vizepräsident Tim Schneider in seinem Rückblick der vergangenen Monate auch an den am 25. Oktober verstorbenen Kurt-Walter Fröhling. Der Automobilunternehmer setzte sich über Jahrzehnte in verschiedenen Ehrenämtern für den Landesverband ein, darunter von 1979 - 1991 als Präsident des Landesverbandes. Für dieses Engagement erhielt er auch das Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland.

Anschließend behandelte Jan-Nikolas Sonntag aktuelle Branchenthemen. Der Agenturvertrieb scheine nicht so zu laufen, wie von den Herstellern erwartet. Dieses Thema werde vom Landesverband weiter begleitet werden. Ein sehr aktuelle Entwicklung betreffe die vielen Übernahmen durch große ausländische

Unternehmen. Dadurch entstehe eine größere Entfernung zu den Entscheidern im Unternehmen, was wiederum auch die Mitgliedschaft der übernommenen Betriebe im Landesverband berühre.

Interessante Einblicke habe eine von der WTSH (Wirtschaft- und Technologie-Zentrale SH) organisierte Fahrt nach Norwegen erbracht, wo es um den Hochlauf der E-Mobilität ging. Eine nicht erwartete Erkenntnis lautet: Auch Norwegen muss sich ernsthaft mit dem Thema Energie-Knappheit auseinandersetzen. Dazu trage die stetig wachsende E-Mobilität im Land bei. Außerdem heiße ein großer Teil der Bevölkerung mit Strom. Deshalb plane das Land die Errichtung eines Atomkraftwerks, da in Norwegen Windkraft politisch nicht durchsetzbar sei.

DAkKS-Auditierung und Trennung ZDK und ZVK

Weitere Infos kamen von Michael Kahl, technischer Leiter des Landesverbandes.

des, der über Audits der DAkkS, der Deutschen Akkreditierungsstelle, berichtete. Im Rahmen dieser Prüfungen wurden drei Betriebe in Schleswig-Holstein auditiert. Sieben mittlere Risiken wurden dabei festgestellt, das sieben Inspektoren betreffe. Das sei eine vergleichsweise geringe Zahl.

Anschließend sprach ZDK-Präsident Arne Joswig über die Initiative zur Trennung der gemeinsamen Geschäftsstelle von ZDK und ZVK. Zwei separate Verbände, die nebeneinander stehen. Der ZVK ist Mitglied beim ZDK. Das ganze Thema hoheitliche Aufgaben ist beim ZVK angesiedelt. Bei der Auditierung des ZDK wurde ein Dutzend Abweichungen festgestellt, was ärgerlich sei, doch, so der ZDK-Präsident, „keine davon war lebensbedrohlich“. Alle Abweichungen seien „regelbar“. Es müsse darauf ge-

achtet werden, dass diese Dinge in Zukunft nicht wieder vorkämen. Durch das Audit sei die Frage der Unabhängigkeit der mit dem Thema AÜK betrauten Mitarbeiter in der Geschäftsstelle des ZDK entstanden. Da alle in einem Gebäude säßen, sei es theoretisch denkbar, dass es da Einflussnahmen gebe. Es gehe insgesamt um neun Mitarbeiter. Dieser von der DAkkS monierte Abweichungspunkt hätte juristisch geschlossen werden können, z.B. durch Freistellungserklärungen. Aus dem Vorstand des ZVK sei jedoch eine räumliche Trennung der beiden Verbände und die Schaffung zweier Geschäftsstellen als Lösung aufgebracht worden. Eines der durch diese Initiative entstehenden Probleme betreffe die personelle Struktur. Wer solle in Zukunft welche Themen bearbeiten, sei eine Frage, die nicht beantwortet worden sei. Dazu

käme auch die Schaffung einer neuen finanziellen Struktur mit vielen ungeklärten Aspekten. Es sei bedauerlich, dass ein funktionierendes Ganzes auseinandergerissen werde. Als ZDK-Präsident sehe er sich in der Rolle, die gegenläufigen Strömungen nicht weiter zu vertiefen, sondern die „Fäden wieder zusammen zu führen“. Dafür werde er sich in der kommenden Wochen und Monaten einsetzen.

Die anwesenden Delegierten stimmten am Ende für einen vom Landesverband bereits formulierten Brief an die Landesverbände und Innungen, in dem um eine Versachlichung der Diskussion gebeten wurde. Die Folgen einer Trennung von ZDK und ZVK berge viele Risiken und passe nicht zu dem, was in Krisenzeiten unbedingt gezeigt werden müsse: ein vereintes Handeln.

Alles für eine starke Kundenbindung DEKRA Stützpunkt

Werden Sie Teil eines starken Netzwerks.

Unser Expertenwissen für Ihren Erfolg: Profitieren Sie jetzt vom Know-how der führenden Expertenorganisation Europas. Nutzen Sie die zahlreichen Vorteile und bieten Sie Ihren Kunden ein umfassendes Dienstleistungspaket vor Ort. So können Sie sich ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren – um noch mehr Kunden zu gewinnen. Mehr Infos unter dekra-infoportal.de

DEKRA Automobil GmbH

- > Suchskrug 4, 24107 Kiel, dekra.de/kiel
- > Hutmacherring 2a, 23556 Lübeck, dekra.de/luebeck
- > Essener Bogen 10, 22419 Hamburg, dekra.de/hamburg
- > Nartenstr. 21, 21079 Hamburg, dekra.de/hamburg-sued
- > Charles-Darwin-Ring 7, 18059 Rostock, dekra.de/rostock
- > Otto-Hahn-Straße 5, 19061 Schwerin, dekra.de/schwerin

 **DEKRA**
Alles im grünen Bereich.



-  Immer in Ihrer Nähe
-  Schadenmanagement
-  HU-Service
-  Sicherheitspakete für Werkstatt-Equipment

Aktion und Kommunikation statt Präsenz

Neues Konzept für Berufsmessen

Martin Seydell, im Landesverband für das Thema Berufsbildung verantwortlich, stellte auf der Delegiertenversammlung ein neues Konzept für Messeauftritte vor. Der Landesverband habe vor fünf Jahren einen Messestand bauen lassen, den die Mitgliedsbetriebe kostenfrei nutzen könnten. Leider habe sich herausgestellt, dass dessen Potential nicht wirklich ausgeschöpft werde.

Das habe zu der Frage geführt: „Was können wir als Gewerbe tun, um das zu ändern und wirklich ein professionelles, praktisch umsetzbares Vorgehen im Bereich der Nachwuchsgewinnung zu gewährleisten?“ Die Antwort lautete: eine andere Art der Ansprache junger Menschen wählen. Möglich werden soll das durch die Zusammenarbeit mit der Joroba GmbH. Dieser Dienstleister, der bereits Mitgliedsbetriebe bei der Begleitung und Förderung von Azubis erfolgreich unterstützt hat, stellte in Zusammenarbeit mit dem Landesverband ein

detailliertes Messekonzept auf. Darin geht es u.a. um eine direkte Ansprache junger Messebesucher. Dieses Konzept soll in ganz Schleswig-Holstein bei Berufsmessen umgesetzt werden.

Kernpunkt ist die Einbindung von Azubis bei der Ansprache der Messebesucher. Damit soll ein häufiger Fehler der Vergangenheit vermieden werden. Oft sei es so gewesen, dass diejenigen, die am Stand waren, darauf setzten angesprochen zu werden. Das funktioniere jedoch nicht. Der ganze Auftritt müsse anziehend sein, junge Leute müssten Lust bekommen, sich am Stand aufzuhalten. Möglich werde das durch verschiedene Elemente. Es müssten Azubis anwesend sein, mindestens zwei, besser vier. Sie müssten junge Jobsucherinnen und -sucher aktiv ansprechen. Unterstützt werden sie dabei von den jungen Mitarbeiterinnen der Joroba GmbH, die einen direkteren Draht zu den Schülerinnen und Schülern hätten.

Außerdem müsse ein ansprechendes Rahmenprogramm geboten werden. Martin Seydell nannte z.B. ein Glücksrad oder die schon bei der NordicMotorShow mit großem Erfolg eingesetzten Modell-Auto-Bausätze. Geschickt genutzt seien diese Elemente „Dosenöffner“ für ein Gespräch. Und das sei schließlich das Ziel eines Auftritts bei einer Berufsmesse.

Er fasste den neuen Ansatz in einer prägnanten Formel zusammen: „Aktion und Kommunikation statt Präsenz!“ Diese Vorgehensweise werde jetzt erst einmal auf drei größeren Messen ausprobiert. Dabei werde der Landesverband etwa 10 - 12.000 € investieren. Für die Innungen blieben etwa 4.000 € pro Messe. Jan-Nikolas Sontag, Geschäftsführer des Landesverbandes, appellierte an die Delegierten, diese Ideen in die Innungen hineinzutragen, damit diese in den entsprechenden Gremien beraten werden könnten.



„Aktion und Kommunikation statt Präsenz!“

Martin Seydell

Wer bei jungen Leuten ankommen will, der muss schon was bieten – Musterbeispiele für erfolgreiche Messestände fanden sich auch auf der vocatium Berufsmesse, Neumünster

DER KUNDE KAUFTE
DIE SOFTWARE
OHNEHIN - DIE FRAGE
IST, **BEI DIR** ODER
BEIM MITBEWERBER?



**INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR
WERKSTÄTTEN!**

- ▶ Fehlerbehebung & Klonen von Steuergeräten
- ▶ Steuergeräte selbst anlernen (inkl. Wegfahrsperrung)
- ▶ ECO-Optimierung (bis zu 2L/100km einsparen)
- ▶ Leistungssteigerung - Gutachten verfügbar
- ▶ Service für AGR-, AdBlue- und DPF-Systeme

**MEHR UMSATZ, MEHR KUNDEN,
MEHR ERFOLG!**

- ▶ Ø 30.000 € zusätzlicher Umsatz für deine Werkstatt
- ▶ Erweitere dein Angebot mit Software-Dienstleistungen
- ▶ Gewinne langjährige Kunden für dein Unternehmen

**ERFAHRUNG, EXPERTISE,
SUPPORT - ALLES FÜR DICH!**

- ▶ 17+ Jahre Erfahrung, 400.000+ erfolgreiche Aufträge
- ▶ 3.500+ Partnerbetriebe im DACH-Raum
- ▶ Schulungen in Meisterwerkstätten und zertifizierte Weiterbildung
- ▶ Telefonischer-Support Mo. bis Fr. direkt von Technikern
- ▶ AGBs & Werbematerial kostenlos
- ▶ Starterpakete ab 2.200 € (auch Leasing und Finanzierung)



www.TUNINGFILES-GERMANY.de

WER

SOFTWARE- OPTIMIERUNG

SAGT, MEINT **TUNINGFILES-
GERMANY GMBH!**

Der Nr. 1 B2B Partner
speziell für
KFZ-Werkstätten
und Autohäuser



**JETZT ANMELDEN:
VERANSTALTUNG IM HAUS
DES KFZ-GEWERBES IN KIEL
20.02.2025 | 16:00 - 20:00 UHR**

Erfahre mehr über uns und
unsere Dienstleistungen!

Für Innungsmitglieder:
Kostenloses Erstgespräch
und **10% Rabatt** auf
Geräte-Hardware!



Von Reinfeld in die weite Welt

Tuningfiles-Germany eröffnet Kfz-Betrieben interessante Geschäftsfelder

Seit zwei Jahren hat der Landesverband als Mitorganisator der NordicMotorShow eine direkte Verbindung zur Tuning Szene. Die Messe, die auch im kommenden Frühjahr wieder in den Neumünsteraner Holstenhallen stattfinden wird, hat gezeigt, wie sehr das Thema Tuning Autofahrerinnen und Autofahrer und selbst die ganz Jungen fasziniert. Dass das Thema Leistungs-optimierung auch für „normale“ Kfz-Werkstätten interessant sein kann, das macht das folgende Interview deutlich. Befragt wird Florian Rettig, Gründer und Geschäftsführer von Tuningfiles-Germany, einem Unternehmen aus dem beschaulichen Ort Reinfeld zwischen Lübeck und Bad Oldesloe.

Wie kann man sich die berufliche Entwicklung vorstellen hin zum Gründer eines Unternehmens, das in seinem Geschäftsbereich – um es mal so zu formulieren – in der Weltrangliste ziemlich weit vorne steht.

In jedem Fall war das keine komplett gradlinige Entwicklung. Ich habe bei einem Lübecker Autoteile-Händler eine Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann gemacht. Dann auf dem zweiten Bildungsweg in Hamburg den Finanzwirt geschafft und bin zehn Jahre in der Immobilienbranche erfolgreich gewesen.

Das ist ja ein ganz anderer Bereich.

Stimmt. Aber die Begeisterung für Autos, die war immer da. Über einen Kumpel hatte ich Berührung mit dem Thema Leistungssteigerung über Elektronik am Fahrzeug. Er schraubte gerne, während ich mich eher im Marketing rum-

Hat sich mit seinem erfolgreiches Team in der Weltspitze etabliert: Tuningfiles-Germany Geschäftsführer Florian Rettig

trieb. So lag es nahe, eine Firma zu gründen. Über drei Jahre haben wir sehr erfolgreich Tuning von Autos angeboten.

Tuning war aber auch da nicht nur Leistungssteigerung.

Genau. Wir bekamen Anfragen aus ganz Deutschland, die mir gezeigt haben, dass das ein deutlich größeres Feld war. Und das hat mich dazu gebracht, eine eigene Firma aufzubauen, die diese anderen Geschäftsfelder bearbeitete.

Welche Bereiche sind das?

Wir, das heißt mein Geschäftspartner Norman Harprecht, der sich hauptsächlich um die Themen Personal und Finan-



zen kümmert, haben von Anfang an sehr stark auf das Programmieren gesetzt, also auf die Erstellung der sogenannten Files. Im Bereich der Software-Optimierung sind wir mittlerweile in einem globalen Wettbewerb sehr weit vorne zu finden. Aktuell bewegen wir uns auf die Marke von 500.000 entwickelten Tuningfiles zu, womit wir in unserer Branche ein Big Player sind.

Das ist aber noch lange nicht alles, und damit kommen wir zu dem, was für unsere Mitgliedsbetriebe interessant sein könnte. Worum geht es da?

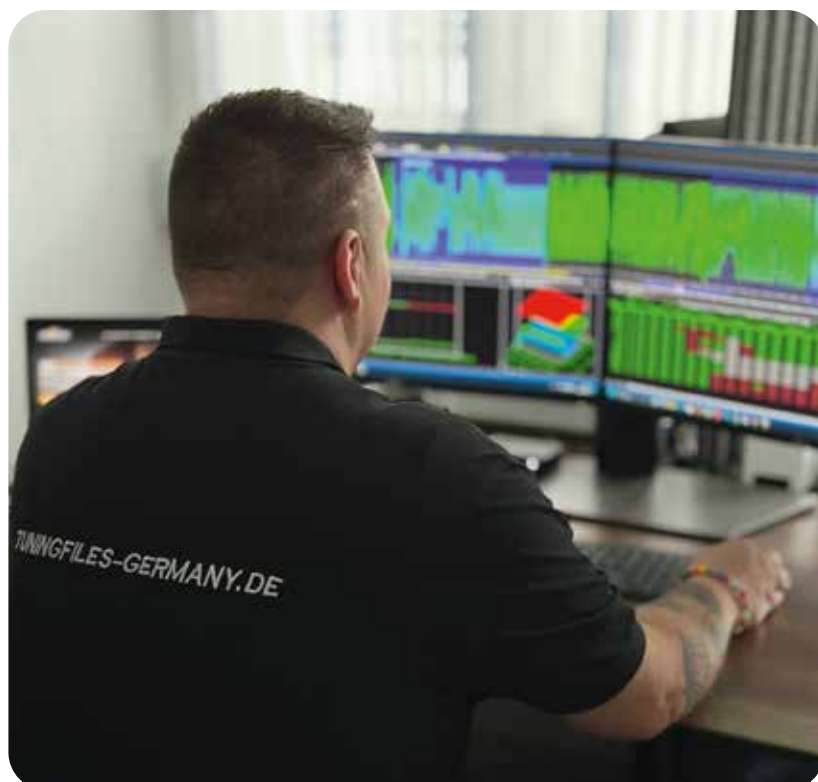
Es geht bspw. um defekte Steuergeräte. Wir helfen bei der Fehlerbereinigung. Werkstätten kriegen mit ihrem Tester den Fehlercode nicht gelöscht. Das kann oft nur der Hersteller, zu dem das Fahrzeug dann gebracht werden muss. Wir können in einem solchen Fall sagen



Für Software-Dienstleistungen an Fahrzeugen braucht es Hardware, die Tuningfiles anbietet

„Wir gehen die Extra-Meile“

Florian Rettig



Im Bereich der Programmierung der sogenannten Files, der Optimierung der Software, gehört das Unternehmen aus der Nähe von Lübeck weltweit zu den Marktführern

„Nenn mir den Fehlercode“ und dann wissen wir, was es ist und können diesen löschen. Mit unserer Kooperation kann die Werkstatt ein Steuergerät auch reparieren. Oft bieten Hersteller eine Reparatur überhaupt nicht an. Dann steht ein an sich noch intaktes Fahrzeug still. Ist das Steuergerät kaputt, weil es z. B. Wasser gezogen hat, dann kann die Kfz-Werkstatt, die mit uns zusammen arbeitet, ein gebrauchtes vom Schrott besorgen. Der darauf liegende Datensatz wird geklont und dann auf das neue gebrauchte Steuergerät rübergespielt. Das macht es für die Kunden deutlich günstiger. Insgesamt sicherlich auch ein interessanter Beitrag zum Thema Nachhaltigkeit.

Auf jeden Fall! Aber es gibt noch viele weitere Vorteile einer Kooperation mit Tuningfiles-Germany.

Ja, Wir sind natürlich vom Namen her ein Tuning Unternehmen, und wir liefern auch Produkte zur Leistungssteigerung, aber eben nicht nur. Es geht zum Beispiel auch um das Thema Kraftstoff-Einsparung. Wir haben eine ganze Reihe von Fuhrpark-Unternehmen, die durch unsere Software bis zu eineinhalb Liter Diesel auf einhundert Kilometer einsparen können. Bei Euro-4-Motoren sind das bis zu fünf Liter auf 100 Kilometer. Oder Landwirte, die ihre Zugmaschinen auf Bio-Diesel umstellen. Das führt aber in vielen Fällen zu Leistungseinbußen. Da können wir mit unseren Produkten helfen, indem wir die Möglichkeit geben, Motoren auf den Bio-Kraftstoff umzustellen.

Was in Eurem Fall sehr beeindruckend ist, ist der Support, den Ihr liefert. „Wir gehen die Extra-Meile“ ist ein Satz, den Du gerne sagst, und in Eurem Wertekanon steht „Wir geben 110 %!“

Ich habe selbst in meiner Unternehmertätigkeit bei RS-Motorperformance erlebt, wie schwierig es ist, wenn man am Kundenfahrzeug, das eigentlich fertig sein soll, das Steuergerät abgeschossen hat und dann niemanden erreicht, der einem weiter hilft. Deshalb sind wir

die einzigen in Deutschland, die eine eigene telefonische Hotline bedienen. Werktags von 9 bis 17 Uhr haben Anrufer bei Fragen einen echten Programmierer als Gesprächspartner. In den Sommermonaten haben wir sogar einen 7-Tage-Support – wochentags von 9 - 21, am Wochenende bis 16 Uhr.

Was bietet Ihr Werkstätten an, die das Thema interessant finden, aber keine Erfahrung im Bereich Leistungsoptimierung oder der Reparatur von Steuergeräten haben?

Das Ganze startet mit einem Onboarding-Prozess. Werkstätten, die mit uns zusammen arbeiten wollen, werden Schritt für Schritt durch das Thema geleitet. Viele Werkstätten kennen sich mit dem Thema Software nicht aus. Deshalb haben wir Erklär-Videos entwickelt, die auf einfache Weise in die Materie einführen. Was unsere Produkte können, wie das Ganze aber auch einem Kunden erklärt werden kann. Wer diesen Onboarding-Prozess durchläuft, wird von uns zertifiziert. Dann hat die Werkstatt Zugang zu einem weiteren Video-Portal, in dem durch Eingabe einfacher Suchbegriffe alle relevanten Infos abgegriffen werden können.

„Wir geben 110 %!“

Team Tuning Files

Sehr beeindruckend ist der ganzheitliche Ansatz, den Ihr verfolgt. Stichwort juristische Konsequenzen.

Es ist klar: Wer bspw. an ein Steuergerät rangeht, der gefährdet die Werksgarantie. Aus diesem Grund bieten wir Ersatzgarantien an, damit unsere Kunden, die Werkstätten, beruhigter arbeiten können. Wir haben uns außerdem mit einem Rechtsanwalt daran gesetzt, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unserem speziellen Geschäftsfeld anzupassen. Wir greifen ja in den Softwarebereich ein, und da muss eine Werkstatt eine rechtliche Handhabe bekommen. Die Kfz-Werkstatt sollte diesen Eingriff von ihrem normalen Geschäft trennen können. Nun haben wir einen sogenannten Software-Eingriffsvertrag entwickeln lassen, den kooperierende Kfz-Werkstätten kostenlos zur Verfügung gestellt bekommen und den sie von ihren Kunden unterschreiben lassen können, damit haftungstechnisch alles geregelt ist.

Und dann gibt es ja auch noch die sehr mächtigen Überwachungsorganisationen.

Exakt! Deshalb sind wir aktuell dabei, offizielle TÜV-Zulassungen für einzelne Software-Bausteine zu erlangen. Ab 2025 soll es die Möglichkeit geben, das in den Dokumenten einzutragen.

Für die Hardware, die die Werkstätten für Softwareeingriffe benötigen, werden mehrere Tausend Euro fällig.

Ja, bei einem Basis-Ausstattungs paket sind das zwischen drei und viertausend Euro.

Was ist denn, wenn das dann nicht so klappt wie erhofft.

Wir sagen unseren Kunden: Wenn du nach drei Monaten feststellst, dass trotz unserer Beratung das Software-Thema bei euch nicht funktioniert, dann erhältst du 100 % des Kaufpreises für das angeschaffte Gerät zurück.

Ok, das ist sehr fair! Du hast davon gesprochen, dass Ihr in Eurem Geschäftsfeld zu den Big Playern gehört. Wo soll die Reise denn noch hingehen?

Aus dem kleinen Reinfeld in die weite Welt! Wir bauen gerade in Dubai eine Dependence auf, sind schon mit einem Büro in Italien aktiv und haben bereits weitere Märkte im Visier.

Wir wünschen Euch auf jeden Fall viel Erfolg! Vielen Dank!

Das Gespräch führten Michael Kahl und Olivier Meyer.

Michael Kahl, Mitorganisator der NordicMotorShow in Neumünster, einer Berufs- und Tuningmesse, ließ sich von Florian Rettig davon überzeugen, dass das Kfz-Gewerbe vom Know how im Bereich Leistungsoptimierung bei Fahrzeugen profitieren kann



Sachmangelhaftung im Kfz-Gewerbe

Aktualisierte Übersicht des ZDK

Die Rechtsprechungsübersicht zur Sachmangelhaftung wurde durch den ZDK wieder umfassend aktualisiert. In dieser Auflage sind auch die Änderungen und Neuerungen enthalten, die durch die Reform des Sachmangelhaftungsrechts im Jahr 2022 eingeführt wurden.

Seit 22 Jahren stellt der ZDK dem Kfz-Gewerbe eine Sammlung der relevanten Urteile zur Sachmangelhaftung bereit. Durch die Reform im Jahr 2022 war eine grundlegende Überarbeitung der Urteilsübersicht für die 16. Auflage notwendig. Im Gegensatz zu den früheren Regelungen, die vor allem für Verbraucher und Verbrauchsgüterkaufverträge galten, sind die neuen Vorschriften deutlich spezifischer. Sie unterscheiden nun stärker, ob es sich beim

Käufer um einen Verbraucher oder beispielsweise einen Unternehmer handelt. Das bedeutet, dass nicht alle Regelungen und Urteile auf alle Kaufverträge, die seit Januar 2022 abgeschlossen wurden, anwendbar sind.

In der aktualisierten Übersicht wurde auf diese Unterschiede besonders eingegangen, um den Anwendern eine bessere Orientierung zu bieten. Unterschiedliche Schriftfarben helfen dabei, zwischen den Regelungen für Verbraucher und Unternehmer klar zu unterscheiden.

Die Broschüre kann als PDF heruntergeladen werden unter: <https://www.kfz-sh.de/management/verwaltung/aktualisierte-rechtsprechungsuebersicht-zur-sachmangelhaftung-2022>



Eine Spur persönlicher.

Bei Ihrem KÜS-Partner dreht sich alles um Sicherheit und kundenfreundlichen Service.



BQ-RECHTSANWÄLTE

FACHKANZLEI FÜR SCHADENSREGULIERUNG

Rechtstipp aus der Praxis §

Nicht einfach durchwinken

Fahrtkosten des Sachverständigen sind zu prüfen

Normalerweise sind im „Rechtstipp“ Fragestellungen ein Thema, die einem in der täglichen Regulierungspraxis von Haftpflichtschäden begegnen. Dieses Mal widmet sich der Tipp einem Thema, das bei der Regulierung oftmals „durchgewunken“ wird: die Abrechnung der Sachverständigenkosten.

Weit verbreitet ist hierbei die Berechnung der Fahrtkosten in Höhe von 0,70 € pro gefahrenem Kilometer. Dies wird von den meisten Versicherern und Instanzgerichten nahezu kommentarlos akzeptiert. Bei einem Blick auf die Tanksäule, die Begleichung der Werkstattrechnung oder die Abrechnung der Versicherungsprämie fragt man sich jedoch zu Recht, ob dies noch zeitgemäß ist. Gerade wenn Sachverständigenorganisationen ihre Fahrzeugflotte auf Elektromobilität umgerüstet haben und weitere Kosten z.B. für die Installation der Ladesäulen entstanden sind, dann ist die Neigung da, die Fahrtkosten entsprechend anzupassen.

Die Fahrtkosten fallen in der Honorarrechnung unter die Nebenkosten. Dies sind die Kosten, die bei der Begutachtung des Fahrzeugs entstehen und keine Ingenieursleistung darstellen. Gesetzlich sind die Fahrtkosten nicht festgelegt. Oftmals wird bei der Abrechnung der Nebenkosten auf das Justiz-

vergütungs- und -entschädigungsgesetz (JVEG) verwiesen. Dies legt jedoch nicht die Höhe der Nebenkosten fest, sondern dient dem Gericht lediglich als Schätzhilfe. Der Gedanke dahinter ist, dass im JVEG festgelegt ist, welche Nebenkosten der **gerichtlich bestellte Sachverständige** abrechnen darf und diese Kosten mit dem außergerichtlich tätigen Sachverständigen vergleichbar sind. Dieser Gedanke wird jedenfalls für Lichtbilder, Schreibseiten, Kopien und Post- und Telekommunikationspauschale übernommen.

Bei den Fahrtkosten steht jedoch fest, dass die bloße Anwendung des JVEG nicht sachgerecht ist. Hierbei wird vielmehr regelmäßig auf die Autokostentabelle des ADAC abgestellt, die „durchschnittlich“ 0,70 € pro Kilometer an Fahrzeugkosten abbildet. Es lohnt sich also, einen Blick in die Tabelle zu werfen, welche Kosten der ADAC für die Fahrzeuge der Flotte für angemessen hält. Und dann kommt es wieder auf das Thema Sachverständigenrisiko an.

Kontakt zu BQ Rechtsanwälte
Fachkanzlei für Schadensregulierung
Büro Kiel
Holtener Straße 3, 24103 Kiel
Tel.: 0431 / 38 67 01 8 – 0
info@bq-rechtsanwalte.de
www.bq-rechtsanwalte.de

Beschäftigung von Schwangeren an Tankstellen

Merkblatt des Landesverbandes

Das Mutterschutzgesetz schützt schwangere und stillende Frauen im Beruf, darunter auch Mitarbeiterinnen an Tankstellen, sowie Praktikantinnen, Schülerinnen und Studentinnen. Es beginnt bei der Meldung der Schwangerschaft: Schwangere oder stillende Frauen sollten dem Arbeitgeber möglichst früh darüber in Kenntnis setzen, damit dieser die Vorschriften des MuSchG einhalten kann. Denn der Arbeitgeber muss die zuständige Aufsichtsbehörde benachrichtigen, in Schleswig-Holstein ist dies die Unfallkasse Nord.

Der Landesverband hat die wichtigsten Informationen zu den Pflichten des Arbeitgebers im Zusammenhang mit einer schwangeren Mitarbeiterin in einem Merkblatt zusammengefasst. Das Merkblatt kann bei Bedarf telefonisch oder per Mail abgefordert werden.

Diese Punkte sind unter anderem in dem Merkblatt enthalten:

- Arbeitgeber müssen unabhängig von einer aktuellen Schwangerschaft alle Tätigkeiten auf mögliche Gefährdungen für Schwangere prüfen. Dabei sind Art, Ausmaß und Dauer der Gefährdungen

zu bewerten und in eine Gefährdungsbeurteilung aufzunehmen. Nach dieser Beurteilung sind mutterschutzrechtliche Maßnahmen zu ergreifen.

- Arbeitgeber sind dazu verpflichtet, schwangeren Mitarbeiterinnen eine Arbeitsumgebung einzurichten, die es ihnen ermöglicht, bei Bedarf Pausen einzulegen oder sich auszuruhen. Diese Unterbrechungen dürfen weder das Einkommen mindern noch nachgearbeitet werden.

- Diese Regeln gelten für Schwangere, die an Tankstellen arbeiten:

- Nachtarbeit zwischen 20:00 und 6:00 Uhr ist verboten, Ausnahmen sind allerdings möglich.
- Mehrarbeit ist begrenzt auf 8 Stunden täglich. Sonn- und Feiertagsarbeit ist nur erlaubt, wenn die Frau zustimmt.
- Schweres Heben, Zwangshaltungen oder Arbeiten mit erhöhtem Unfallrisiko sind untersagt. Zudem dürfen Schwangere nicht mit gefährlichen Stoffen wie Benzol oder Dieselruß in Kontakt kommen, die an Tankstellen vorkommen können.

- Das Merkblatt enthält Verweise auf Formulare und Musterschreiben.



Da sich das Bußgeld für den Arbeitgeber, wenn dieser nicht die Mutterschutzvorgaben einhält, auf bis zu 30.000 € belaufen oder sogar als Straftat behandelt werden kann, sollten die Mindestvorschriften unbedingt eingehalten werden.

IHRE SACHVERSTÄNDIGEN IN SACHEN ABSCHIEDER- UND TANKPRÜFUNGEN

Wir bieten Sachverständigentätigkeit, Beratung und Schulungen in den Bereichen

- Umweltschäden und Altlasten
 - Umwelt und Baugrund
- Gewässer- und Immissionsschutz
 - Umweltmanagement
- Arbeits- und Betriebssicherheit

Ihre Sachverständigenorganisation (anerkannt von den zuständigen Behörden):
Gesellschaft zum Schutz von Wasser, Boden und Luft mbH
Beckersbergstraße 10 • 24558 Henstedt-Ulzburg
Tel. 04193 / 88916 - 0 • Fax 04193 / 88916 - 30 • www.gzs-mbh.com



**ZEUS Zentrum für
Energie-, Umwelt- und
Sicherheitstechnik GmbH**

Ihr regionales GZS-Partnerbüro:
Beckersbergstraße 10
24558 Henstedt-Ulzburg
Tel. 04193 / 88916 - 0
Fax 04193 / 88916 - 30
www.zeus-info.com



Erpressern das Handwerk legen

Branchentreff der Kraftfahrzeug-Innung Flensburg



Obermeister Günther Brodersen (li.) dankte Anja und Michael Bauer für einen spannenden Vortrag im Rahmen des diesjährigen Branchentreffs.

Völlig unerwartet und quasi über Nacht ist die Flensburger Autohausgruppe Bauer vor gut zwei Jahren in einen digitalen Ausnahmezustand geraten. Ein Cyberangriff russischer Krimineller legte das gesamte IT-System lahm, was einen kompletten Datenverlust, Ausfallzeiten und finanzielle Schäden zur Folge hatte. Serverzugriffe blieben ohne Antwort, Mitarbeiter konnten ihre Computer nicht mehr bedienen – ein Schockzustand in einer existenzbedrohenden Lage.

Die Verantwortlichen reagierten mit klugen Entscheidungen, die schlussendlich eine Kehrtwende ermöglichten. Doch wie konnte sich die mittelständische Autohausgruppe gegen diese Attacke aus dem World Wide Web behaupten, und wie ist es gelungen, die betrieblichen Abläufe wieder herzustellen?

Einblicke in die abenteuerliche Rettung ihres Unternehmens erlaubten Anja und Michael Bauer im Rahmen eines Vortrags auf dem jüngsten Branchentreff der Kraftfahrzeug-Innung Flensburg

Stadt und Land. Die Autohausgruppe Bauer war vor dem Hackerangriff mit elf Marken an insgesamt sieben Standorten regional gut aufgestellt. Digital verwaltet wurden 2000 Automobilverkäufe im Jahr, ein Lagerbestand von 400.000 Ersatzteilen und bis zu 80 Reparatur- und Wartungsaufträge am Tag. An einem Samstagmorgen im Juni offenbarte sich das Unheil: Alle Daten weg, verschlüsselt nicht mehr zugänglich und auf dem Tisch lag eine beachtliche Lösegeldforderung der Hacker: „Zugriff gebe es nur gegen Lösegeld, so die Botschaft aus der Ferne“, sagte Geschäftsführerin Anja Bauer.

Größter Hackerangriff auf ein Unternehmen in Schleswig-Holstein

Nach reiflichen Überlegungen und einer Abwägung der Sachlage folgte eine klare Erkenntnis: Wir lassen uns nicht erpressen. Gemeinsam mit ihren Mitarbeitern krempelten Anja und Michael Bauer die Ärmel hoch und wagten einen entscheidenden Schritt: Sie formierten die Unternehmensgruppe komplett neu. Eine unabhängige Reaktivierung der IT-Infrastruktur musste so rasch wie mög-

lich erfolgen, aber etliche Vorgänge hatten für eine gewisse Zeit eher einen manuellen Charakter: „Wir haben ein Lagezentrum eingerichtet und viele Maßnahmen spontan und aus der Hüfte heraus entschieden. Bleistift und Schreibblock kehrten in den Arbeitsalltag zurück“, beschrieb Anja Bauer die Situation.

Rückblickend ergaben sich neue Erfahrungen für die engagierte Geschäftsführerin, die in einem weiteren Schritt alle sieben Firmen liquidierte und zwei neue gründete. Mit pragmatischen Ansätzen, einfachen Lösungen, viel Mut und Kraft schafften es alle Beteiligten, dem erpresserischen Wirken Krimineller einen Riegel vorzuschieben. Nach bisherigen Erkenntnissen handelte es sich um den größten Hackerangriff auf ein Unternehmen in Schleswig-Holstein. Finanzielle Verluste in nicht geringem Umfang blieben nicht aus, doch die Überzeugung, die richtigen Entscheidungen getroffen zu haben, ermöglicht den Betroffenen einen positiven Blick in die Zukunft.

Auf dem Weg nach Dänemark

Julius Lamp gewinnt die Landesauscheidung der Kfz-Mechatroniker



det vom Senger Porsche Zentrum in Lübeck. Nach ihm kam Paul Adam ausgebildet bei Süverkrüp Automobile in Kiel auf Platz 3.

Björn Bigga, Vorsitzender des Wettbewerbs in Schleswig-Holstein, sagte zu dem Ergebnis: „Es ist eine Freude zu sehen, wie engagiert und kompetent die jungen Kfz-Mechatroniker bei diesem Wettbewerb waren. Natürlich wäre es sehr schön, wenn unser Teilnehmer bei der Bundesausscheidung in Hamburg sein Wissen und Können so gut wie hier in Travemünde einbringen kann. Die Teilnahme an den EuroSkills in Dänemark wäre dann in greifbarer Nähe!“

Julius Lamp schlug sich nicht nur hervorragend beim Landeswettbewerb – in Hamburg errang der Mechatroniker den zweiten Platz beim Bundeswettbewerb, sehr zur Freude von Björn Bigga, der es selbst zu Spitzenplätzen auf Landes- und Bundesebene gebracht hat

Im kommenden Jahr wird es die größte Bildungsveranstaltung in der Geschichte Dänemarks geben. Bei den EuroSkills im September 2025 in Herning werden 600 talentierte junge Fachkräfte in 38 Berufsgruppen um begehrte Medaillen kämpfen.

Mit dabei werden zwei Kfz-Mechatroniker aus Deutschland sein. Wer? Das ist noch nicht entschieden. Erst einmal müssen in den einzelnen Bundesländern die Besten bei den jeweiligen Landesentscheidungen ermittelt werden.

Der Wettbewerb für Schleswig-Holstein fand an diesem Wochenende in Lübeck Travemünde im dortigen Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer Lübeck statt. Die acht teilnehmenden Innungsbesten erhielten Prüfungsaufgaben, die ganz typisch für den Alltag einer Kfz-Werkstatt sind: Fahrzeuge, die nicht anspringen oder deren Motoren nicht die volle Leistung bringen. Bei einem Auto mit Hochvolttechnik eine Fehlermeldung fachgerecht analysieren oder bei einem PKW die Achsgeometrie neu einstellen.

Am Nachmittag stand dann fest, wer zum Bundeswettbewerb der GermanSkills im November nach Hamburg fahren wird: Es ist Julius Lamp. Seine Ausbildung absolvierte er bei Jan-Hendrik Hoffman in Lübeck. Den zweiten Platz belegte Jordan-Tyron Richter ausgebil-



FLENKER
BAUUNTERNEHMUNG

ZUKUNFT

IM BLICK.

Ihre Abscheideranlage ist bei uns in guten Händen.

Als zertifizierter Fachbetrieb bieten wir maßgeschneiderte Lösungen für die Sanierung Ihrer Abscheideranlage – vom Abscheider bis zu den Rohrleitungen.

flenker-bau.de

HANDWERK
SCHAFFT
WERTE.



EIN UNTERNEHMEN
DER **PB HOLDING**

Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus schuldrechtlichen Verträgen

Umfassender GFK Rechtsschutz

Christian Stettner vom Nürnberger Automobil Versicherungsdienst sprach in einem Interview auf der Automechanika von einem umfassenden Versicherungsschutz für Kfz-Betriebe bei Auseinandersetzungen mit Herstellern, Importeuren oder Vertriebshändlern.

Was sind die wesentlichen Merkmale des Versicherungsschutzes, den die GFK den ZDK-Mitgliedern bietet?

Die Gesellschaft zur Förderung des Kraftfahrzeugwesens kurz GFK bietet den Mitgliedern des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe umfassenden Versicherungsschutz zur Wahrnehmung ihrer rechtlichen Interessen aus schuldrechtlichen Verträgen mit Herstellern, Importeuren oder Vertriebshändlern. Der Versicherungsschutz gilt für das Gerichtsverfahren. Der Schutz umfasst auch rechtliche Interessen in Insolvenzplanverfahren, was für Autohäuser von großer Bedeutung ist, um ihre Geschäftskontinuität zu sichern. Der Versicherungsträger ist die Neue Rechtsschutz aus Mannheim

Wie lange beträgt die Wartezeit für den Versicherungsschutz und was ist die maximale Versicherungssumme pro Rechtsschutzfall?

Die Wartezeit beträgt drei Monate, und die maximale Versicherungssumme pro Rechtsschutzfall liegt bei 250.000 €. Diese Konditionen sind wichtig, da sie Autohäusern finanzielle Sicherheit und eine zuverlässige Rechtsabsicherung bieten.

Welche Selbstbeteiligungsvarianten bietet die GFK an, und wie unterscheiden sich diese?

Die GFK bietet zwei Selbstbeteiligungsvarianten an:

- Variante A: 10 % der Zahlungen, mindestens 5.000 € (bei Werkstätten ohne

Vermittlervertrag mindestens 3.000 €)

- Variante B: 10 % der Zahlungen, mindestens 2.500 € (bei Werkstätten ohne Vermittlervertrag mindestens 1.500 €)

Diese Optionen ermöglichen es den Autohäusern, je nach ihrer finanziellen Lage und Risikoaffinität, die passende Selbstbeteiligung zu wählen.

Können Sie ein Beispiel für einen Fall erläutern, in dem die GFK rechtlichen Beistand geleistet hat, und die damit verbundenen Kosten?

Ein Beispiel ist das Autohaus A, das gegen einen Hersteller wegen unberechtigter fristloser Kündigung des Servicepartnervertrages klagte. Der Streitwert betrug ca. 2.606.000 €, und das Verfahren wurde mit einem Vergleich abgeschlossen. Die Gesamtkosten für die NRV betrugen ca. 83.750 €. Solche Fälle zeigen, wie wichtig der Versicherungsschutz der NRV ist, um hohe finanzielle Risiken zu bewältigen.

Welche Arten von Streitigkeiten und Ansprüchen sind durch die Versicherung abgedeckt, und gibt es Ausschlüsse?

Die Versicherung deckt Streitigkeiten vor deutschen Zivilgerichten aus Händlerverträgen, einschließlich der Geltendmachung von Ausgleichsansprüchen nach § 89b HGB, ab. Ausgeschlossen sind jedoch rechtliche Interessen aus Miet- und Pachtverhältnissen über Grundstücke, Gebäude oder Gebäudeteile. Diese Abdeckung ist entscheidend, da sie die häufigsten und kostenintensivsten Streitigkeiten der Autohäuser abdeckt.

Was umfasst der Versicherungsschutz für Insolvenzplanverfahren, und welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein?

Der Versicherungsschutz für Insolvenzplanverfahren greift, wenn der Versicherungsnehmer oder sein Insolvenz-

verwalter den Insolvenzplan an das Insolvenzgericht vorgelegt hat, sofern eine versicherte Forderung aus dem Händlervertrag enthalten ist. Der Schutz beginnt jedoch erst nach Ablauf von zwei Jahren nach Versicherungsbeginn. Dieser Schutz ist besonders wichtig, um insolvente Autohäuser im Markt zu halten und ihre Sanierungschancen zu erhöhen.

Welche zusätzlichen Leistungen bietet die GFK, beispielsweise in Bezug auf Schieds- und Schlichtungsverfahren?

Die NRV übernimmt auch Kosten für Verfahren vor Schieds- und Schlichtungsstellen bis zu 400 € pro Schlichtung. Diese zusätzlichen Leistungen sind wichtig, da sie den Autohäusern kostengünstige Alternativen zur gerichtlichen Auseinandersetzung bieten, was oft schneller und weniger belastend ist.

Was sind die Verpflichtungen der versicherten ZDK-Mitglieder in Bezug auf die Schadenmeldung und wie erfolgt die Entscheidung über die Gewährung von Versicherungsschutz?

Die versicherten ZDK-Mitglieder sind verpflichtet, ihre Schadenmeldungen an die Gesellschaft zur Förderung des Kraftfahrzeugwesens mbH (GFK) zu richten. Die Entscheidung über die Gewährung von Versicherungsschutz erfolgt durch die NRV. Diese klaren Vorgaben gewährleisten eine strukturierte und effiziente Abwicklung von Schadenfällen, was für die Autohäuser von großer Bedeutung ist, um schnelle und verlässliche Unterstützung zu erhalten.“

Ausführliche Informationen sind hier zu erhalten: www.gfk-rechtsschutz.de oder direkt per Mail christian.stettner@nuernberger-automobil.de

Druckmanometer-Eichpflicht abgeschafft

Bundesrat folgt Forderung aus dem Kfz-Gewerbe

Die langjährige Forderung, die regelmäßige Eichung der Druckmanometer für anerkannte SP-Werkstätten abzuschaffen, wurde endlich umgesetzt. So hat es jedenfalls der Bundesrat in seiner Sitzung am 22. November beschlossen.

Diese Entscheidung bedeutet einen großen Erfolg für das Kfz-Gewerbe. Seit vielen Jahren wird von der Branche gefordert, die regelmäßige Eichung der Druckmanometer für anerkannte SP-Werkstätten abzuschaffen. Für die bundesweit rund 3.400 anerkannten SP-Werkstätten bedeutet dieser Schritt eine spürbare finanzielle Entlastung und eine deutliche Vereinfachung ihrer Abläufe.

Sollte die Veröffentlichung der Änderungsverordnung im Bundesgesetzblatt noch im Jahr 2024 erfolgen, tritt ab dem 1. Januar 2025 eine „Verwendungsausnahme“ für Druckmanometer in Kraft. Erfolgt die Veröffentlichung jedoch erst Anfang 2025, verschiebt sich der Beginn der „Verwendungsausnahme“ auf den 1. April 2025.

Nur noch regelmäßige Kalibrierung

Dies bedeutet, dass ab dem Inkrafttreten der „Verwendungsausnahme“ die bisherige Doppelprüfung für diese Messgeräte entfällt und nur noch eine regelmäßige Kalibrierung gemäß Nummer 3.2 der Anlage VIII d StVZO nachzuweisen ist, die für die periodische technische Fahrzeugüberwachung (HU, AU/AUK, SP, GAP) vorgeschrieben ist. Ab diesem Zeitpunkt müssen anerkannte SP-Werkstätten keine eichrechtlichen Vorgaben oder Bestimmungen mehr für die Verwendung von Druckmanometern beachten. Die Verwendung wird sich dann ausschließlich nach den Vorschriften des Straßenverkehrsrechts richten. Lediglich das Inverkehrbringen der Messgeräte unterliegt weiterhin dem Mess- und Eichrecht (Ersteichung; PTB-/CE-Kennzeichnung).

Bis zur Veröffentlichung der Änderungsverordnung im Bundesgesetzblatt gelten weiterhin die bisherigen Anforderungen der MessEV, die von den anerkannten SP-Werkstätten zu beachten sind. Der Landesverband wird seine Mitgliedsbe-



Lange Zeit mussten Druckmanometer sowohl kalibriert als auch geeicht werden

triebe umgehend informieren, sobald die Verordnung im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurde und die „Verwendungsausnahme“ gemäß § 5 Absatz 2 Nummer 8 der MessEV in Kraft tritt.



- **Vorbereitung auf die Meisterprüfung** (Teile I-IV, auch Einzelteile möglich)
- **Einzelseminare für das Handwerk**
- **Überbetriebliche Ausbildung**

Ihr Partner

für Fort- und Weiterbildung in den Bereichen:

- Kraftfahrzeugtechnik
- Elektrotechnik
- Sanitär-, Heizung- und Klimatechnik
- Bautechnik

Ihre Entscheidung

für das btz-Heide:

- modernste technische Ausstattung
- hoher Praxisanteil – vom Praktiker für Praktiker
- Wohnheim auf dem Gelände des btz
- niedrige Kursgebühren
- kurze Lehrgangsdauer

Bildungs- und Technologiezentrum gGmbH
 Stiftstraße 83 · 25746 Heide · Telefon 04 81-8 56 60
 info@btz-heide.de · www.btz-heide.de

Forderungsreichweite – was sich dahinter verbirgt

Betriebswirtschaft einfach erklärt Teil 1



Sylvia Gerl,
Geschäftsführerin BFC Northeim

Dass Betriebswirtschaft sein muss, wird jedem klar sein, der sich in der Geschäftswelt bewegt. Nicht bei jedem ist allerdings die Motivation da, sich mit diesem Thema intensiver zu beschäftigen. Deshalb werden ab dieser Ausgabe von kfz-sh.de betriebswirtschaftliche Grundlehren unter die Lupe genommen – einfach erklärt und doch mit Tiefgang.

Im ersten Teil dieser Serie geht es um die Forderungsreichweite, also letztlich darum, wie zügig ein Betrieb seine Außenstände reinholt. Autorin dieses „Grundkurses BWL“ ist Sylvia Gerl, Geschäftsführerin der BFC Northeim, der Bundesfachschule für Betriebswirtschaft im Kfz-Gewerbe.

Viele Kfz-Betriebe stellen die Rechnung für getane Arbeit erst im Nachgang. Sie werden dem Kunden beizeiten zugeschickt. Dieses Vorgehen wird als eine Art Kundenbindungsinstrument betrachtet. Das ist in mehrfacher Weise unklug. Und positiv wirkt es sich auch nicht auf die Loyalisierung der Kunden aus. Vielleicht ist die Aktion einfach dem betrieblichen Umstand geschuldet, dass aufgrund des derzeit fehlenden Personals oder auch wegen des Werkstattvorlaufes die Zeit fehlt, um ei-

nen Vorgang abzuschließen. Sofern das so ist: Warum sollte ein Betrieb künftig diese Vorgehensweise ändern?

Wenn ein Betrieb Rechnungen nicht fertigstellt und sie erst später versendet, dann nimmt er in Wahrheit die Rolle eines Kreditinstitutes ein. Das Unternehmen „spielt Bank“. Es gewährt auf diese Weise seinen Kunden einen Kredit für eine Arbeit, die der Betrieb vorfinanziert hat. Das Gehalt des Mitarbeiters und der Preis der verbauten Ersatzteile werden „vorgeschossen“. Damit wird der Betrieb ein Kreditgeber, ohne zu wissen, ob sein Kunde diese Arbeit jemals wirklich bezahlen wird. Also ist das Gebot der betriebswirtschaftlichen Vernunft, sich

nicht die Chance entgehen zu lassen, das Geld für die getane Arbeit direkt zu kassieren.

Jeans müssen auch sofort bezahlt werden

Das ist in anderen Branchen völlig normal. Viele Waren und Dienstleistungen sind sofort zu bezahlen. Eine Jeans auszusuchen, anzuprobieren, anzulassen und auf dem Weg nach draußen der Verkäuferin mit dem Aushändigen der Visitenkarte zuzurufen: „Gern können Sie mir die Rechnung zuschicken“ – das wird nicht funktionieren. Und das bei einer Jeans. Bei der-Wartung oder Reparatur eines Kfz sind meist ganz andere Summen im Spiel.

Jeder Betrieb sollte sich also die Frage stellen: Wie ist es zurzeit um meine offe-

nen Posten bestellt? Wie hoch ist die Summe der unbezahlten Rechnungen? Da hilft ein Blick in die sogenannte OPOS-Liste (Offene-Posten-Liste) oder in den letzten Jahresabschluss. Auf der Aktivseite sind die Forderungen im Umlaufvermögen zu finden. In dieser ausgewiesenen Summe sind alle aufgelaufenen unbeglichenen Rechnungen von privaten sowie gewerblichen Kunden erfasst. Wer sich eine weitere Zahl anschaut, kann sehen, wie lange im Durchschnitt die Wartezeit beträgt, bis diese offenen Rechnungen bezahlt werden. Dafür sollte die Zahl der gesamten Umsatzerlöse angeschaut werden. Diese sind in der Gewinn- und Verlustrechnung zu finden. Nun sollten beide Werte

$$\frac{\text{Forderungen in €}}{\text{Umsatzerlöse in €}} \times 360 \text{ Tage}$$

genommen und in folgende Formel eingesetzt werden (siehe obigen Kasten). So wird die Forderungsreichweite bestimmt. Die errechnete Zahl zeigt den Zeitraum in Tagen an, den der Betrieb im Durchschnitt warten muss, bis das ihm zustehende Geld auf dem Konto angekommen ist.

Sollzahl – magische 30 Tage

Ein Kfz-Betrieb hat einen Forderungsbestand in Höhe von 43.935 € und Umsatzerlöse in Höhe von 394.788 €. Dann läge die durchschnittliche Wartezeit bis das Geld im Unternehmen angekommen ist bei 40 Tagen. Um beurteilen zu können, ob dieser Wert gut oder schlecht ist, sollte die „Sollzahl“ herangezogen werden. Diese liegt bei 30 Tagen. Das heißt, der Betrieb sollte nie länger als 30 Tage auf sein Geld warten

müssen. Je kleiner die Zahl, desto besser. Warum ist das so? Je länger ein Unternehmen auf sein Geld warten muss, desto größer wird das Ausfallrisiko. Gleichzeitig sinkt die Wahrscheinlichkeit, den Rechnungsbetrag noch in voller Höhe zu erhalten. Auf der anderen Seite entsteht das Problem, dass beim Überschreiten der Wartezeit von 30 Tagen Schwierigkeiten bei der Bezahlung der Löhne und Gehälter entstehen. Den Mitarbeitenden kann schließlich nicht gesagt werden, dass diese ihre Vergütung erst dann erhalten, wenn die Kunden gezahlt haben. Es ist also ein Zeitraum von zehn Tagen zu überbrücken. Wer jetzt nicht auf liquide Mittel zurückgreifen kann, muss sich bei seiner Bank um eine Zwischenfinanzierung bemühen, um Löhne und Gehälter pünktlich bezahlen zu können. Jeder kann sich ausmalen, was die Bank von einer solchen Anfrage hält. Der richtige Ansprechpartner ist der Kunde, der verstehen muss, dass sofort zu bezahlen ist.

Was Geschäftsbanken denken

Noch einmal zurück zu dem Eindruck, den die Bank durch oben geschildertes Gesuch erhält. Eine hohe Forderungsreichweite zeigt dem Kreditinstitut, dass der Betrieb kein gutes Finanzmanagement hat. Somit werden bei künftig angefragten Finanzmitteln die zu zahlenden Zinsen steigen. Auch die Bank weiß, dass je länger ein Unternehmen auf sein Geld warten muss, desto unwahrscheinlicher die Vereinnahmung werden wird. Somit steigt auch das Risiko auf Seiten der Bank.

An dieser Stelle sei nochmal erwähnt, warum mit dem Zinsjahr (=360 Tage) und nicht mit dem Kalenderjahr (365 Tage) gerechnet wird: Sofern bei der errechneten Forderungsreichweite keine Zahl unter 30 Tagen erreicht wird, ist früher oder später ein Kredit nötig, um weiterhin alles vorfinanzieren zu können. Deshalb die Verwendung des Zinsjahres.

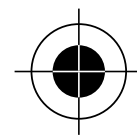
Wo hakt es bei der Rechnungsstellung?

Es gilt, keine Zeit zu verlieren. Eine Prüfung der Zahlen wird zeigen, wo, in welcher Abteilung, bei welchem Serviceberater oder Meister, die meisten offenen Posten auflaufen. Vielleicht traut sich jemand morgens nicht zu fragen, wie die Kundschaft abends bezahlen will. Oder liegt es daran, dass die Mitarbeitenden nicht gut organisiert sind und deshalb ihre Rechnungen nicht zeitnah erstellen? Es lehrt die Erfahrung: Kundendienst und Werkstatt sind häufiger für eine hohe Forderungsreichweite verantwortlich als der Verkauf. Wie auch immer – die Kundinnen und Kunden sollten erkennen, dass sie direkt im Anschluss an eine erbrachte Dienstleistung direkt zu zahlen haben. Was in einem Bekleidungsgeschäft selbstverständlich ist, sollte es auch in einem Kfz-Betrieb sein!



Individuelle Beratung | Geschäftsdrucksachen | Broschüren in Kleinstauflagen | Personalisierte Drucksachen | Versandlogistik | Direktmarketing

Wir machen EinDRUCK vor Ort



 hugo hamann

Digitaldruck und Offsetdruck | Droysenstr. 21 | 24105 Kiel | t. 0431 5111-238 | druckerei@hugohamann.de | www.druckerei-hugohamann.de

Höhere Beiträge in der Unfallversicherung

Ab 2025 gelten neue Tarife

Im Rahmen der Beitragsberechnungen für die gesetzliche Unfallversicherung ergeben sich für den ab 2025 geltenden neuen Gefahrarif größere Änderungen bei der Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM), die auch für das Kfz-Gewerbe gilt. Für Kfz-Betriebe erhöht sich der Gefahrarif von 2,27 auf 2,60, so dass es in den meisten Kfz-Unternehmen zu Beitragserhöhungen in der Unfallversicherung kommen wird.

Hintergrundinformationen

a) Allgemeines

Durch die Unfallversicherung werden die Beschäftigten abgesichert, wenn sie einen Arbeitsunfall oder eine Berufskrankheit erleiden. Im Laufe der Zeit verändert sich in den verschiedenen Branchen für die Beschäftigten die Eintrittswahrscheinlichkeit (also das Risiko) solcher Beschwerden – z.B. durch veränderte äußere Einflüsse. Alle sechs Jahre wird daher der Gefahrarif überprüft. Auf dieser Grundlage wird ab dem 01.01.2025 bei der BGHM ein neuer Gefahrarif in Kraft treten. Dieser bildet die Grundlage der Beitragsberechnung der gesetzlichen Unfallversicherung.

Die einzelnen Gefahrklassen bzw. -tarife werden für einzelne sog. Tarifstellen berechnet. Auf diese Weise gibt der Gefahrarif genau das spezifische Risiko von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten der jeweiligen Tarifstelle wieder. Unternehmen mit niedrigen Gefahrklassen zahlen bei gleichem Entgelt auch weniger Beitrag als Unternehmen mit höheren Gefahrklassen.

b) Formeln zur Berechnung des Beitrags zur Unfallversicherung

Der Beitrag des einzelnen Unternehmens zur BGHM berechnet sich nach folgender Formel: (Gesamtarbeitsentgelt x Gefahrklasse (bzw. -tarif) x Beitragsfuß (Umlageziffer)): 1000

Der Gefahrarif richtet sich nachfolgender Berechnung:

(Gesamtentschädigungen der Tarifstelle: Gesamtarbeitsentgelte der Unternehmen in der Tarifstelle) X 1.000 = Gefahrenklasse bzw. Gefahrarif

Der in der obigen Formel genannte Beitragsfuß ist eine Umlagezahl, die jährlich neu durch den Vorstand der Berufsgenossenschaft (BG) beschlossen wird. Er gibt an, wie hoch auf alle Unternehmen verteilt der Beitrag je Euro Lohnsumme ist (d.h. also Gesamtausgaben der BG geteilt durch die Lohnsumme aller Unternehmen der BG). Die Umlageziffer ist somit für alle Unternehmen der jeweiligen BG gleich.

Gründe für die Erhöhung des für das Kfz-Gewerbe anzuwendenden Gefahrarifs

Für Kfz-Unternehmen wird es in der neuen Beitragsperiode bei der BGHM sowohl zu einer Änderung in der Gefahrengemeinschaft als auch zu einer Erhöhung des Gefahrarifs kommen.

Neu ist, dass es für Kfz-Unternehmen eine neue eigene Tarifstelle 08 (Instandhaltungsunternehmen mit Service und Vertrieb von PKW, LKW, Kraftfahrzeugen, Omnibussen, Traktoren) geben wird. Die bisherige Gefahrengemeinschaft mit der Möbelindustrie wurde aufgelöst. Auf dieser Grundlage musste dann der Gefahrarif der Tarifstelle 08 von 2,27 auf 2,60 erhöht werden, um das Unfallgeschehen in der Kfz-Branche angemessen zu berücksichtigen.

Hintergrund der Erhöhung des Gefahrarifs

Zum einen ist die Erhöhung dadurch begründet, dass sich die Entschädigungszahlungen bei den Kfz-Unternehmen seit der letzten Beitragsperiode um ca. 33 % erhöht haben und das Gesamtentgelt aller Beschäftigten nicht in gleichem Maße angestiegen ist (Anstieg um ca. 11,5 %). Dieses Delta muss dann zwangsläufig durch die Erhöhung des Gefahrarifs ausgeglichen werden.

Zum anderen ist ein Teil der Erhöhung aber auch einem massiven Anstieg der Belastungsziffern im Holzbereich geschuldet (Grund: Auseinanderdriften von Lohnentwicklung und Unfallkosten – nicht Unfallzahlen). Dieser Solidarbeitrag ist von der Vertreterversammlung verabschiedet worden, weil ohne eine teilweise Verteilung der Mehrbelastung der Holzbereiche auf alle Branchen eine Verabschiedung der Gefahrarife in der jetzigen Form kaum möglich gewesen wäre. Wäre der Solidarbeitrag nicht verabschiedet worden, wäre auch die Möbelindustrie in der Kfz-Tarifstelle 08 geblieben – mit der Folge eines noch deutlicheren Anstiegs der Gefahrenklasse auf wahrscheinlich 2,84. Zudem kommen mit einer eigenen Tarifstelle für die Kfz-Branche entsprechende umgesetzte Präventionsmaßnahmen in der Branche auch direkt den Kfz-Betrieben zugute und werden so nicht durch ein schlechteres Unfallgeschehen einer anderen Branche in der Tarifstelle beeinflusst.

Die Bescheide über die Veranlagung nach dem neuen Gefahrarif werden ab Ende Oktober 2024 an alle Mitgliedsunternehmen der BGHM – also auch an die Kfz-Unternehmen versandt. Geltung haben die Bescheide dann ab dem 1. Januar 2025. Allerdings bedeutet das nicht, dass die Kfz-Unternehmen ab dem 1. Januar 2025 gleich erhöhte Beiträge an die BGHM abführen müssen. Denn die genauen Beitragsbescheide mit den neuen Gefahrklassen werden erst im April 2026 (ähnlich den Steuerbescheiden) versandt. Vorher werden von den Unternehmen Vorschüsse zur BG gezahlt.

Wichtiger Hinweis

zur zeitlichen Anwendung

Die Bescheide über die Veranlagung nach dem neuen Gefahrarif werden ab Ende Oktober 2024 an alle Mitgliedsunternehmen der BGHM – also auch an die Kfz-Unternehmen versandt. Geltung haben die Bescheide dann ab dem 1. Januar 2025. Allerdings bedeutet das nicht, dass die Kfz-Unternehmen ab dem 1. Januar 2025 gleich erhöhte Beiträge an die BGHM abführen müssen. Denn die genauen Beitragsbescheide mit den neuen Gefahrklassen werden erst im April 2026 (ähnlich den Steuerbescheiden) versandt. Vorher werden von den Unternehmen Vorschüsse zur BG gezahlt.

„kfv-translator“ – damit kein Azubi auf der Strecke bleibt

Kostenlose App für Menschen mit eingeschränkten Deutsch-Kenntnissen

Ein großes Hemmnis bei der Qualifizierung von neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist die Sprache. Immer wieder gibt es junge Menschen mit technischem Verständnis, die mit großer Begeisterung an Fahrzeugen schrauben, aber Deutsch nicht als Muttersprache sprechen. Einige von ihnen haben eine Ausbildung begonnen, scheiterten dann aber an den deutschen Prüfungsordnungen.

Um ihnen eine Unterstützung nicht nur in Prüfungen, sondern auch im täglichen Arbeitsleben zu geben, ist die App „kfv-translator“ von der Topmotive Gruppe unter Verwendung von Grafiken der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) und unserer Organisation des Kfv-Gewerbes entwickelt worden.

Eine wichtige Eigenschaft der App ist die Einfachheit ihrer Bedienung. Basierend auf den gewaltigen Datensätzen, die Topmotive durch das Betreiben digitaler Katalogsysteme generiert hat, sind etwa 400.000 Begriffe aus dem Werkstattbereich in 27 Sprachen hinterlegt. Hat bspw. ein der deutschen Sprache nicht vollständig mächtiger Kfv-Mechatroniker-Azubi einen deutschen Begriff, mit dem er nichts anfangen kann, dann kann er ihn sich durch die Anwendung in seiner Sprache übersetzen lassen. Umgekehrt fehlt ihm vielleicht der deutsche Begriff für ein Bauteil, den er dann durch Eingabe des Wortes in seiner Muttersprache oder in Englisch erhält.

Wichtiges Element dieser App ist auch ein großer Fundus an Zeichnungen von Teilen aus den verschiedenen Baugruppen von Fahrzeugen. Für dieses wichtige visuelle Element lieferte ein anderer Partner des Landesverbands, die Deutsche Automobil Treuhand (DAT,) die Datensätze. Auf diese Weise, so die Hoffnung der Beteiligten, wird das Erlernen der deutschen Sprache massiv vereinfacht.

Die kostenfreie APP ist web-basiert unter www.kfv-translator.de zu erreichen.

Der Landesverband appelliert an seine Mitgliedsbetriebe sowohl die eigenen Azubis als auch deren Berufsschulen über die Möglichkeiten zu informieren, die der kfv-translator bietet, den jungen Menschen mit Defiziten in der deutschen Sprache die Chance zu geben, den Abschluss ihrer Ausbildung zu erreichen.



Eine App, die die Sprachbarrieren abbaut: der Kfv-Translator

PARBS OSTERLOH

Steuerberater & Rechtsanwalt




Zukunft gestalten
durch Digitalisierung und
Optimierung von
unternehmerischen
Prozessen.

Digitale Kanzlei 2024 DATEV

EXZELLENTER
20/24
ARBEITGEBER

Starten Sie mit uns
in die Dienstleistung 4.0:
Tel. 04322 6908-0
info@parbs-osterloh.de
Lüttenheisch 4 · 24582 Bordesholm




Wir für euch!
Jobs für euch!

f
@
x
www.parbs-osterloh.de

© www.geldbut.de foto: www.parbs-osterloh.de

Eine Lanze brechen für „Ökodiesel“

Grosses Interesse bei Freien Tankstellen HVO 100

Die Deutsche Umwelthilfe e. V. (DUH) behauptete Ende Juni in einer Pressemitteilung, dass „HVO 100 noch schmutziger als herkömmlicher Diesel“ sei. Grundsätzlich hatte sie eigentlich nichts anderes festgestellt, als dass ein Dieselmotor auch bei der Verbrennung von HVO 100 Schadstoffe produziert. Das war aber auch vorher bekannt und ist natürlich kein HVO-, sondern ein Abgasreinigungsthema.

Darüber hinaus behauptete die DUH aber auch, dass „bei der Verbrennung von HVO 100 neben mehr ultrafeinen Rußpartikeln auch mehr Stickoxide (NOx) ausgestoßen werden.“ Angesichts einer Teststichprobe von gerade einmal einem einzigen Fahrzeug (Euro-5-Diesel-Pkw VW Touareg 3) eine mehr als fragwürdige Feststellung. Die Pressemitteilung muss sicher auch in dem Zusammenhang gesehen werden, dass die DUH sowie ihr Dachverband Transport & Environment (T&E), der auf EU-Ebene politische Lobbyarbeit für Elektrofahrzeuge macht, grundsätzlich den Einsatz von alternativen Kraftstoffen kritisieren. Sie seien keine Alternative zur Elektromobilität und zur Beschränkung des privaten Autoverkehrs.

Heftige Kritik an Kampagne der DUH

Die Reaktionen auf die DUH-Meldung ließen jedenfalls nicht lange auf sich warten: „HVO 100 – Experten zerlegen Kampagne der Deutschen Umwelthilfe gegen Klima-Diesel“, titelte der Focus. Der ADAC bemängelte, dass die DUH bei ihren Messungen an einem Touareg 3.0 TDI Euro 5 ein Fahrzeug genutzt habe, das gar keine HVO-Freigabe vom Hersteller besitze. ADAC-Technikpräsident Karsten Schulze äußerte sich deutlich: „Für mich ist das Ziel der Untersuchung sowie der Veröffentlichung klar: Es geht um Stimmungsmache und nicht um die Sache.“

Mit der „Stimmungsmache“ war die DUH offensichtlich leider so erfolgreich, dass das Bundesministerium für Digitales und Verkehr sich jetzt zu einer Reaktion veranlasst sah und seine „Erkenntnislage zu Umweltauswirkungen von HVO 100“ veröffentlicht hat. In dieser Veröffentlichung zieht das Ministerium folgendes Fazit: „In der Gesamtbetrachtung sind insofern keine signifikanten Emissionserhöhungen durch den Betrieb mit HVO 100 zu erwarten, im Gegenteil, im Einklang mit dem berichteten Stand aus der wissenschaftlichen und Fachliteratur geht das BMDV sogar tendenziell von einer Senkung relevanter Emissionen aus.“

Dem ist eigentlich nichts hinzuzufügen – außer, dass leider bei dieser Diskussion das eigentliche Argument für die Nutzung von HVO 100 aus dem Fokus geriet: Unbestreitbar hat dieser Kraftstoff das Potential einer Treibhausgas-Emissionseinsparung in der Produktion von mehr als 90 Prozent gegenüber fossilem Diesel.



Exkurs:

In letzter Zeit wächst das Interesse, insbesondere bei Betreibern freier Tankstellen, paraffinischen Diesel wie HVO (Hydriertes Pflanzenöl) in das Kraftstoffangebot aufzunehmen.

Dabei stellt sich jedoch die Frage, ob dieser Kraftstoff genauso wie Diesel zurückgehalten werden kann oder, ob die Beschichtungssysteme der Abscheideranlagen nicht beständig gegenüber dem hydrierten Pflanzenöl sind. Nach aktuellen Untersuchungen, die von der GET-Gütegemeinschaft veröffentlicht wurden, können paraffinische Diesel in den bestehenden Abscheideranlagen zuverlässig zurückgehalten werden. Experten empfehlen jedoch, dass bei einer Umstellung auf diese Kraftstoffe eine Generalinspektion der bestehenden Anlagen durch Fachleute durchgeführt werden sollte, um sicherzustellen, dass alle Rahmenbedingungen erfüllt sind. Weitere Unterstützung bietet die Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall. Sie erstellen eine fachliche Stellungnahme, die die Einführung von paraffinischen Dieselmotoren an bereits in Betrieb befindlichen Tankstellen behandelt. Experten kamen zu dem Ergebnis, dass die bestehenden Abscheideranlagen für den Betrieb mit paraffinischen Dieselmotoren geeignet sind. Eine Umstellung kann somit erfolgen, solange die Betreiber die vorgeschlagenen Kontrollen und Inspektionen durchführen und bestehen.

Textliche Mitarbeit:
Charlotte Münchau



Fast 200 Auszubildende in Husum

Einschreibungsfeier der Kreishandwerkerschaft Nordfriesland

Mit 600 Teilnehmerinnen und Teilnehmern war die zentrale Einschreibungsfeier der Kreishandwerkerschaft Nordfriesland im NordseeCongressCentrum Husum so gut besucht wie nie zuvor.

Viele der fast 200 Auszubildenden waren angereist, um sich an diesem Tag in einem feierlichen Akt in die Lehrlingsrolle einzuschreiben. Sie wurden nicht nur von ihren Chefs und Ausbildern begleitet, sondern auch zumeist von der Familie.

Die Ersten, die sich der alten Tradition folgend einschreiben durften, waren die Zimmerer und Ausbaufacharbeiter, die Maurer, Tiefbau- u. Hochbaufacharbeiter und Straßenbauer. Gefolgt von den Tischlern und Fachpraktikern im Tischlerhandwerk. Danach waren die Elektriker und Anlagenmechaniker dran, die Kfz- sowie die Land- und Baumaschinenmechaniker, die Dachdecker in Reetdachtechnik, die Maler und Lackierer, Fachpraktiker Maler und Lackierer und zu guter Letzt die Metallbauer und Fachpraktiker Metallbau.



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Schutz bei Viren, Trojanern, Hackern & Co.

Die NÜRNBERGER Cyberversicherung schützt Ihren Betrieb zuverlässig vor den finanziellen Folgen eines Cyber-Schadens. Ich berate Sie gern:

NÜRNBERGER AutoMobil Versicherungsdienst GmbH
Christian Stettner, Ostendstraße 100, 90482 Nürnberg
Telefon 0911 531 3247, Mobil 0151 53840997
christian.stettner@nuernberger-automobil.de

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.



Fachwerkstätten dominieren Wartungs- und Reparaturgeschäft

Teil 4 des DAT-Reports 2024

Werkstätten befinden sich weiterhin in einer Übergangsphase zwischen Verbrennertechnologie und Elektroantrieb. Die Betriebe sind bereit für E-Autos, auch wenn an vielen Stellen Fach- und Nachwuchskräfte fehlen. Der Endverbraucher kennt die Situation der Automobilbetriebe nicht im Detail, er beauftragt aber in hohem Maße Werkstätten mit den Arbeiten an seinem Pkw.

Die Ergebnisse für den DAT Report bestätigen dies, denn 2023 wurden nur 10% aller Arbeiten im Do-it-yourself-Verfahren erledigt, die restlichen 90% verteilen sich auf Markenwerkstätten (44%), freie Werkstätten (38%) und Systemanbieter (8%). Der Trend zeigt ferner, dass der Marktanteil der freien Werkstätten ebenso wie der der Systemanbieter sukzessive angewachsen ist. Dies hat mehrere Gründe: Einerseits haben die Hersteller und Importeure ihre eigenen Werkstattnetze weiter ausgedünnt, gleichzeitig wuchs die Anzahl der freien Betriebe über die Jahre stetig an. Im weiteren Verlauf dieses Artikels werden daher die Systemanbieter zu

den freien Werkstätten gerechnet und als „freie Betriebe“ bezeichnet.

Im Jubiläumsjahr des DAT Reports lohnt auch der Blick 50 Jahre zurück: So lag 1974 der Anteil der Markenwerkstätten an allen Arbeiten bei exakt 50%. Damals spielten unter anderem auch die Tankstellen bei diversen Reparaturarbeiten eine Rolle. Deren Bedeutung lag seinerzeit im niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Im Verlauf der letzten 20 Jahre hat sich ihre Relevanz für den Reparaturmarkt weiter deutlich verringert auf einen sehr niedrigen einstelligen Prozentbereich. Lediglich bei Kleinstreparaturen oder dem Kauf von Schmiermitteln bzw. Zubehör spielen die Tankstellen für den Endverbraucher noch eine Rolle.

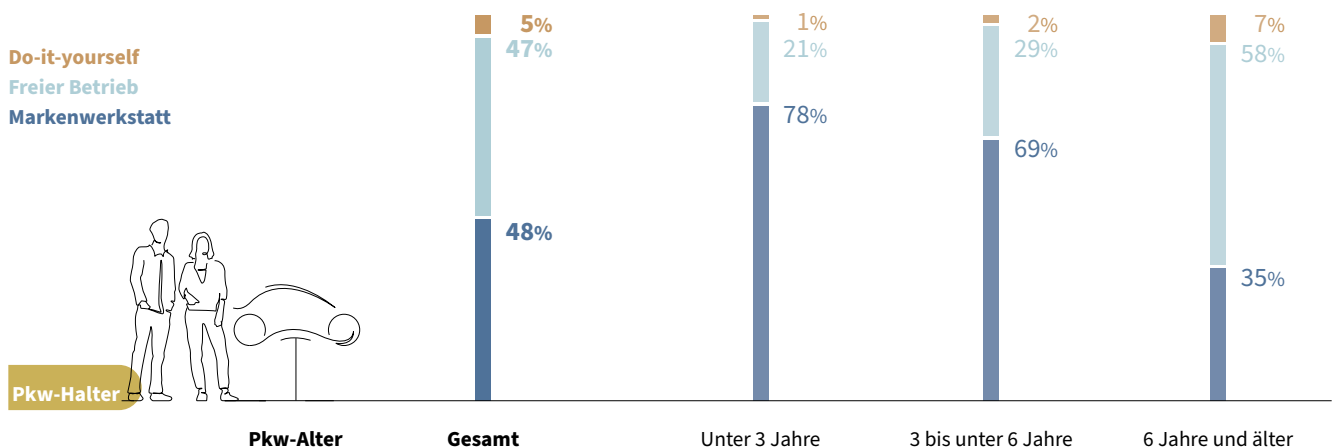
Bedeutung von Wartungsarbeiten an Pkw ist gestiegen

Für viele Autofahrer hat sich während der Corona-Jahre herauskristallisiert, dass Sicherheit und Fahrbereitschaft von Automobilen eng mit dem Wartungsverhalten zusammenhängen.

Denn Betriebsstoffe müssen erneuert und Baugruppen kontrolliert werden. Für die Verkehrssicherheit eines Pkw ist dies zwingend notwendig. Hinzu kommt: Wer wie die Pkw-Halter des Jahres 2023 das eigene Automobil länger hält, bringt dieses häufiger zu einer Inspektion. Daran hat auch der gestiegene Anteil rein batterieelektrischer Pkw (BEV) nichts geändert. Oft wird diskutiert, ob diese weniger wartungsintensiv seien, da beispielsweise Ölwechsel, der Tausch von Kraftstofffiltern und Zündkerzen entfallen. Das Ladesystem und die verbaute Hochvolt-Technik muss dennoch von speziell geschultem Personal („Fachkundige Person Hochvolt“ – FHV) überprüft werden. Zudem müssen bei BEV die zahlreichen sicherheitsrelevanten Bauteile, wie Bremsen, Fahrwerk und Beleuchtung, und auch vermeintlich wartungsfreie Systeme, wie die Kühlung von Akkus, in Augenschein genommen werden.

Werkstätten teilen sich Wartungsmarkt Die von Pkw-Haltern beauftragten notwendigen Wartungsarbeiten wurden

W4 Durchführungsorte von Wartungsarbeiten 2023



Quelle: DAT

2023 zu 48% von Markenwerkstätten durchgeführt und mit 47% dem nahezu selben Anteil von freien Betrieben. In der für den DAT Report 2024 neu aufgeschlüsselten Altersgruppierung wird deutlich, wie sich der Anteil der Markenbetriebe mit steigendem Pkw-Alter zugunsten der freien Betriebe verändert. Ab dem sechsten Pkw-Lebensjahr lag der Anteil der Markenwerkstätten bei nur noch 35%, freie Betriebe erledigten dagegen 58% dieser Arbeiten. Dominant bleiben die Markenwerkstätten bei Pkw unter drei Jahren mit 78% Marktanteil.

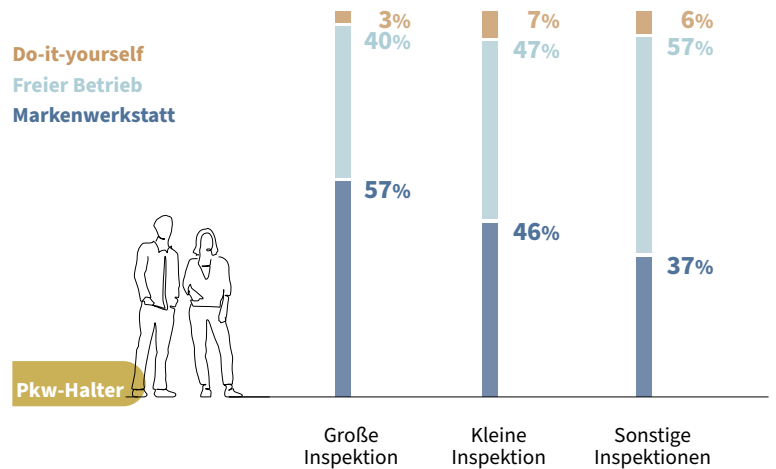
Durchführungsorte variieren je nach Inspektionsart

Betrachtet man Inspektionsarten nach ihrem Durchführungsort, zeigt sich, dass die großen Inspektionen vor allem in Markenwerkstätten durchgeführt wurden. 57% der Pkw-Halter haben diese Arbeiten dort beauftragt. Im Kontext von möglicherweise noch laufenden Garantieverträgen oder einer bestimmten Wertigkeit, die von Pkw-Haltern diesen Arbeiten zugesprochen wird, ist dieses Verhalten zu erklären. Bei kleinen Inspektionen teilen sich die freien Betriebe und die Markenwerkstätten etwa hälftig auf, während die sonstigen Inspektionen, zu denen häufig Urlaubschecks oder Vorabuntersuchungen zu einer Hauptuntersuchung zählen, vor allem in freien Betrieben (57%) durchgeführt wurden. Der Do-it-yourself-Anteil blieb 2023 bei allen Inspektionsarten im einstelligen Bereich.

Wartungshäufigkeit weiterhin hoch, Reparaturhäufigkeit sinkt

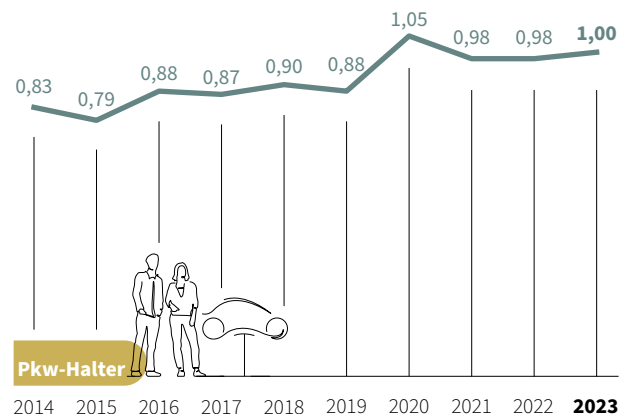
Wenn sämtliche Wartungsarbeiten für alle Antriebsarten addiert und auf den einzelnen Pkw umgerechnet werden, zeigt sich ein klarer Trend und für 2023 ein aus Sicht der Werkstatt und der Verkehrssicherheit erfreuliches Bild: 1,00 Wartungsarbeiten pro Fahrzeug wurden durchgeführt. Damit bleibt das Wartungsverhalten seit dem Peak im ersten Corona-Jahr mit 1,05 Arbeiten pro Pkw weiterhin sehr hoch. In diesem Zusammenhang ist auch von Interesse, wie viele Pkw-Halter überhaupt Wartungs-

W5 Durchführungsorte von Inspektionen 2023



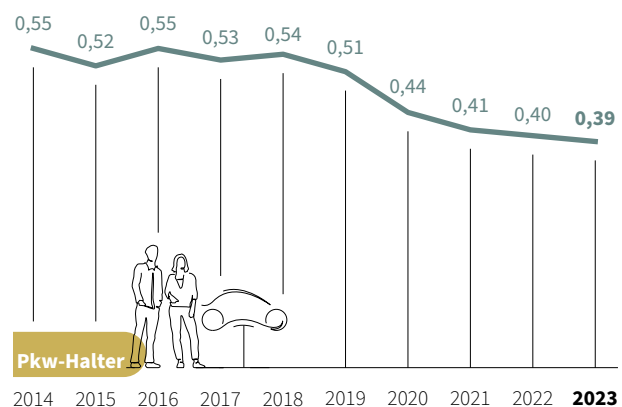
W2 Wartungshäufigkeit

Pro Pkw/Jahr



W6 Reparaturhäufigkeit

Pro Pkw/Jahr



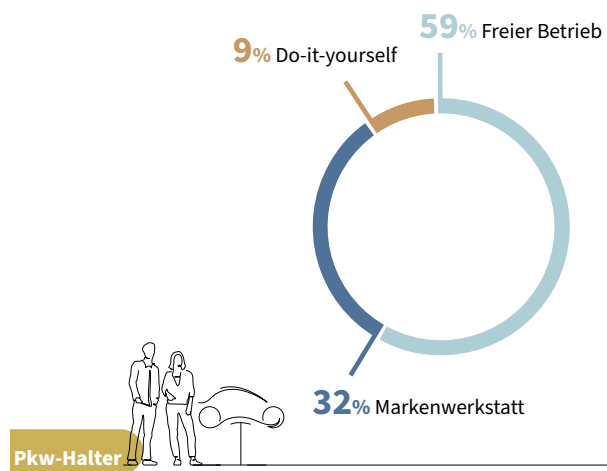
Quelle: DAT

arbeiten an ihrem Fahrzeug haben durchführen lassen. Dies bestätigten 2023 74% aller Pkw-Halter.

Für Reparaturarbeiten zeigt sich ein etwas anderer Trend. Der Begriff „Reparaturen“ bezieht sich im DAT Report – sofern nicht anders angegeben – auf Verschleißreparaturen, also auf verschiedene Bereiche, die mit Motor, Elektrik oder Fahrwerk zu tun haben wie Bremsbeläge und -scheiben, Auspuffanlage, Partikelfilter, oder Kupplung, Kältemittel, Klimaanlage usw. Die Ergebnisse der Befragung zeigen für das generelle Reparaturverhalten einen anderen Trend, denn 2023 erreicht der Wert einen historischen Tiefstand von 0,39 Arbeiten pro Pkw. Bestätigt wird die sinkende Quote, wenn man die Pkw-Halter direkt fragt, ob an ihrem Fahrzeug überhaupt eine Reparatur durchgeführt wurde. Zu Beginn der Analysen des DAT Reports im Jahr 1974 bejahten dies noch 86% aller Pkw-Halter. 2023 bestätigten dies nur noch 28% der Befragten. Gründe für die aktuell gesunkenen Reparaturarbeiten sind nicht nur zögerliche Investitionen in einem Jahr der hohen Preise, sondern auch die erneut gesunkene Fahrleistung. Besonders die Halter von Benzinfahrzeugen, die knapp zwei Drittel des gesamten Pkw-Bestandes ausmachen, sind 2023 deutlich weniger Kilometer gefahren.

Durchgeführte Reparaturarbeiten

Durchgeführt wurden Reparaturarbeiten im Jahr 2023 überwiegend von freien Betrieben (59%). Sie konnten ihren bereits hohen Anteil von 56% aus dem Vorjahr somit nochmals ausbauen. Die Markenwerkstatt wurde von 32% der Pkw-Halter beauftragt, ein minimaler Anstieg zum Vorjahr von einem Prozentpunkt. Erfreulich aus Sicht aller Werkstätten ist dagegen der Rückgang des Do-it-yourself-Anteils von 12 auf 9%. Auch wenn der gesamte Pkw-Bestand stark altert, sind Arbeiten von „Selbstschraubern“ immer seltener geworden.



Softwareprobleme zunehmend ein Thema

Welche Bereiche am Pkw bei den Reparaturarbeiten betroffen waren, ist ebenfalls für den DAT Report ausgewertet worden. Demnach entfiel der größte Anteil der Reparaturarbeiten am Pkw auf die Verschleißteile (71%), gefolgt von Aggregaten und Elektrik (35%) und dem Fahrwerk bzw. Karosseriekomponenten (32%). Diese Verteilung entspricht in etwa dem Vorjahr mit einer leichten Verschiebung hin zu den Verschleißteilen (2022: 67%).

Auf die Frage, ob Probleme mit der Elektronik oder der Software des Pkw (z. B. beim Display, der Connectivity, bei Assistenzsystemen) auftraten, zeigt sich ein beunruhigendes Bild. Halter jüngerer Pkw bis unter drei Jahre bestätigten dies zu 23%. Die kurzen Entwicklungszyklen der Autos und die zunehmende Funktionsfülle der Systeme schlagen sich in einer solch hohen Fehlerquote nieder. Bei älteren Fahrzeugen sinkt diese Quote signifikant, da dort die Bugs bereits beseitigt wurden und die Modelle im Vergleich zu jüngeren weniger komplex sind. Zudem erhalten die Fahrzeuge während der ersten Betriebsjahre häufiger Updates als in höherem Alter. Für Werkstätten liegt hier großes Potenzial, aber auch eine hohe zeitliche Investition.

Fazit

Die Ergebnisse des DAT Reports 2024 für den Bereich der Werkstatt lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

- Endverbraucher beauftragen für Arbeiten an ihrem Pkw in hohem Maße Werkstätten. Die Do-it-yourself-Quote sinkt.
- Markenwerkstätten (48%) und freie Betriebe (47%) teilen sich den Wartungsmarkt, jedoch verändert sich der Anteil zugunsten der freien Betriebe mit zunehmendem Pkw-Alter.
- Große Inspektionen werden vor allem von Markenwerkstätten durchgeführt, sonstige wie Urlaubschecks oder Voruntersuchungen übernehmen häufig freie Betriebe.
- Wartungsarbeiten lassen Endverbraucher häufiger durchführen als Reparaturarbeiten, die überwiegend von freien Betrieben durchgeführt wurden (59%).
- Der größte Anteil der Reparaturarbeiten entfiel auf Verschleißteile (71%).
- Probleme mit Elektronik und Software traten vor allem bei jüngeren Pkw unter drei Jahren auf. Dies birgt großes Potenzial für Werkstätten, bedeutet jedoch ggf. auch einen hohen zeitlichen Aufwand.

Kontakt

Dr. Martin Endlein, Leiter Unternehmenskommunikation
 Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Hellmuth-Hirth-Str. 1, 73760 Ostfildern
 T: +49 711 4503-488, martin.endlein@dat.de, www.dat.de

Tankstellennetz schrumpft

Zum 1. Juli 2024 hat der EID die aktuellen Zahlen zum Tankstellennetz veröffentlicht. Das Netz der Straßentankstellen ist im ersten Halbjahr dieses Jahres um 65 auf 14.019 Stationen gesunken, ein großer Rückgang. Besonders betroffen hiervon sind Eigentübertankstellen, weil diese des öfteren mangels Betriebsnachfolger oder Vertragspartner schließen müssen. Die größten Anbieter nach aktuellem Stand sind Aral mit 2.254 Stationen, was sie zum Marktführer macht. Aral Pulse betreibt zudem 2.700 Ladepunkte. Shell hat 1.919 Tankstellen (17 weniger), davon 327 mit Ladesäulen. TotalEnergies bleibt bei 1.150 Stationen. Esso eröffnet 69 neue Tankstellen, insgesamt sind es jetzt 989 Tankstellen aufgrund der Übernahme von OMV-Stationen und JET hat 811 Stationen, zwei weniger als zu Jahresbeginn. Außerdem schrumpft sowohl das Autogasnetz weiter, 5.729 Stationen sind es nun (nach 5.822 im Februar). Auch die Zahl der Erdgastankstellen sinkt auf etwa 700, denn Neuwagen mit CNG-Antrieb werden nicht mehr hergestellt.

Zahl des
Kfz-Gewerbes

6.500

ZDK-Präsident Arne Joswig stellte auf der Herbstakademie die Initiative „Mobilitätsprämie Generation Zukunft“ vor: Junge Menschen und Familien mit geringer Kaufkraft sollen für E-Fahrzeuge gewonnen werden und erhalten 6.500 € für den Kauf eines neuen E-Fahrzeugs.

NÜRNBERGER VERSICHERUNG

Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe
Landesverband SH
Faluner Weg 28, 24109 Kiel

Torsten Scharf

Tel. 0431.53331-46
Fax 0431.5333179
Mail Torsten.Scharf@
nuernberger-automobil.de

Markus Claßen

Tel. 04101.8190240
mobil 0172.7575460
Mail Markus.Classen@
nuernberger-automobil.de



Torsten Scharf



Markus Claßen

Schleswig-Holstein

Landesverband

Adresse

Verband des Kfz-Gewerbes Schleswig-Holstein e. V.
Faluner Weg 28, 24109 Kiel
Telefon Zentrale 0431.53 33 1-0, Fax 0431.53 33 179
E-mail allgemein info@kfz-sh.de, Internet www.kfz-sh.de

zugleich die Anschrift

des Landesinnungsverbandes des Kraftfahrzeughandwerks
in Schleswig-Holstein und der kfz-sh GmbH Wirtschaftsgesellschaft
des Kfz-Gewerbes Schleswig-Holstein



Jan-Nikolas Sontag
Geschäftsführung

Leitung der Verbandsgeschäftsstelle Abstimmung mit dem Präsidium des Verbandes // Vertretung des Verbandes nach innen und außen // Politische und wirtschaftliche Interessenvertretung // Kontakt zu den Innungen und Mitgliedsbetrieben // Mitarbeit in regionalen und überregionalen Gremien // Interviewpartner für Journalisten

Beratung Rechtsberatung von Mitgliedsunternehmen // Beratung bei Nachfolgefragen // Beratung und Begleitung bei Kontakten zu Politik und Verwaltung

Kontaktdaten sontag@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 10, Fax 0431 5 333 179



Martin Seydell
Stellvertr. Geschäftsführung

Beratung Strategische Unternehmensführung und Kommunikationskonzepte
Konzeption von Großveranstaltungen // Konzepte für den digitalen Wandel
Betriebswirtschaft // Berufsbildung

Führungsakademie Sylt Beratung von Unternehmen // Konzeption von
Seminaren für Führung und Vertrieb // Herbstakademie Sylt

Aufbereitung von Fachinformationen

Öffentlichkeitsarbeit, Betriebswirtschaftliche Beratung

Kontaktdaten seydell@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 123, Fax 0431 5 333 179



Juliane Strzylecki

Empfang und Telefonzentrale

Betreuung von Mitgliedern Empfang der Besucher im Haus des Kfz-Gewerbes // Annahme und Vermittlung von Telefongesprächen // Pflege der Mitgliederdaten // Unterstützung der Werkstattüberprüfungs-Ausschüsse der Innungen // Buchung von Veranstaltungsräumen im Haus des Kfz-Gewerbes // Organisation von Seminaren // Catering bei Veranstaltungen // Datenbank AutoglasPartner // Posteingang

Kontaktdaten strzylecki@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 10, Fax 0431 5 333 179



Birgit Hamann

Recht, Tarife, Tankstellen, Schiedsstelle

Syndikusrechtsanwältin //Beratung Rechtsberatung der Mitgliedsunternehmen // Rechtsberatung der Geschäftsführung des Vorstandes // Netzwerk „Partneranwälte des Kfz-Gewerbes“ // Konzeption von Rechtsseminaren
Fachgruppe Tankstellen // Schiedsstelle für Streitigkeiten aus Gebrauchtwagenverkäufen // Geschäftsführung der Tarifgemeinschaft // Aufbereitung von Fachinformationen

Kontaktdaten hamann@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 10, Fax 0431 5 333 179



Ellen Brüggemann

Assistenz Tankstellen und Recht

Fachbereich Tankstellen Mitgliederbetreuung und –kommunikation // Organisation Tankstellenveranstaltungen // Organisation Seminare Fachbereich Tankstellen // Konzeption von Umfragen, Auswertungen // Rundschreibendienst // Beitragsrechnungen // Mitgliederwerbung // Tarifauskünfte Tankstellen
Sekretariat Hamann
Verwaltung Schiedsstelle für Gebrauchtwagen-Streitigkeiten

Kontaktdaten brueggemann@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 116, Fax 0431 5 333 1816



Christine Feuring

Assistenz Geschäftsführung

Fachbereich Recht, Tarife Tarifauskünfte // Mitgliederbetreuung und –kommunikation // Rundschreiben und Newsletterdienst // Organisation Seminare // Fachbereich Recht // Organisation Obermeister- und Delegierten-tagungen // Organisation Präsidiumssitzungen // Tarifgemeinschaft // Netzwerk „Partneranwälte des Kfz-Gewerbes“
Sekretariat Sontag und Hamann

Kontaktdaten feuring@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 111, Fax 0431 5 333 1811



Michael Kahl

Technik, Sicherheit, Umwelt

Hoheitliche Aufgaben Administration Abgasuntersuchung (AU), Sicherheitsprüfung // (SP), Gasanlagenuntersuchung (GAP) und Prüfstützpunkte (PSP) // Technischer Leiter Schleswig-Holstein DIN ISO IEC 17020 // **Betriebsberatung** Existenzgründung // Effektivitätsbetrachtung in der Werkstatt // Beratung Elektromobilität/ Ladeinfrastruktur // Prozessplanung/-optimierung // Bauberatung // Service im Wandel der Digitalisierung // Konzeption von Seminaren im Bereich Technik // Betreuung technischer Ausschüsse Prüftätigkeiten // Sachkundeprüfung Vergabe Zusatzzeichen „Fachbetrieb für historische Fahrzeuge“

Aufbereitung von Fachinformationen

Kontakt kahl@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 141, Fax 0431 5 333 179



Sandra Saborrosch

Assistenz Technik, Sicherheit, Umwelt

Technik, Sicherheit, Umwelt Mitgliederbetreuung- und kommunikation // Rundschreiben // Organisation von Seminaren und Veranstaltungen // Organisation von Ausschusssitzungen // Terminkoordination / Verwaltung Außendienst // Rechnungslegung // **Verwaltung Geschäftsstelle Innung Kiel-Neumünster**

Kontakt saborrosch@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 190, Fax 0431 5 333 1842



Michael Leffler

Technik, Sicherheit, Umwelt (Außendienst)

Prüftätigkeiten Stückprüfung und Kalibrierung Scheinwerfereinstell- und Prüfsystem nach DIN ISO 17025 // Kalibrierung von Abgasmessgeräten nach DIN ISO 17025 // Auditor im QM System DIN ISO IEC 17020 // Überprüfung der Prüfstützpunkte // Sachkundeschulung Eigenüberwacher Ölabscheider // Fachliche Betreuung der Mitglieder im Bereich Ölabscheider // Überprüfung hoheitlich anerkannter Betriebe // AU – AUK – SP – GAP – Altauto // Auditor DIN ISO IEC 17020

Kontakt über Sandra Saborrosch saborrosch@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 190, Fax 0431 5 333 1842



Florian Beitz

Technik, Sicherheit, Umwelt (Außendienst)

Arbeitssicherheit Beratung vor Ort und per Telefon // Fachkraft für Arbeitssicherheit für Mitgliedsbetriebe // Hilfe bei der Erstellung der Gefährdungsbeurteilung **Prüftätigkeiten** Stückprüfung und Kalibrierung Scheinwerfereinstell- und Prüfsystem nach DIN ISO 17025 // Kalibrierung von Abgasmessgeräten nach DIN ISO 17025 // Überprüfung hoheitlich anerkannter Betriebe // AU – AUK – SP – GAP – Altauto // Auditor DIN ISO IEC 17020 // Überprüfung der Prüfstützpunkte

Kontakt über Sandra Saborrosch saborrosch@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 190, Fax 0431 5 333 1842



Dagmar Zölitz

Berufsbildung und Arbeitssicherheit

Arbeitssicherheit Beratung vor Ort und per Telefon // Fachkraft für Arbeitssicherheit für Mitgliedsbetriebe // Hilfe bei der Erstellung der Gefährdungsbeurteilung **Berufsbildung** Beratung zur Lehrlingsausbildung und Weiterbildung // Werbematerial für Nachwuchswerbung // Organisation von Veranstaltungen // Messestände für Berufsbildung // Organisation des Landesleistungswettbewerbs der Kfz-Mechatroniker // Zahlen und Fakten zum Kfz-Gewerbe // Organisation des landesweiten Prüfungsaufgabenausschusses **Führungsakademie Sylt** Buchung von Seminaren und der Herbstakademie Sylt

Kontaktdaten zoelitz@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 124, Fax 0431 5 333 179



Maria Scharrenberg

Beratung und Training

Führungsakademie Sylt Beratung von Unternehmen im Bereich Mitarbeiterführung // Konzeption von Seminaren für Führung und Vertrieb // Verhaltensprofile für Mitarbeiter und Führungskräfte // Trainerin für Führungskräfte // Konzeption der Herbstakademie Sylt **Öffentlichkeitsarbeit** Netzwerk zu Partnerunternehmen des Kfz-Gewerbes // Veranstaltungsmanagement // Redaktion des Journals kfz-sh.de // Großflächenplakate für Meisterbetriebe der Kfz-Innungen // Betriebsvergleiche // Koordination von KielMedien **Betriebswirtschaftliche Beratung**

Kontaktdaten scharrenberg@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 121, Fax 0431 5 333 179



Frederike Loff

Assistenz Öffentlichkeitsarbeit

Führungsakademie Sylt Assistenz **Journalisten** Texte für Presse und Rundfunk // Bildmaterial für Tageszeitungen und Journale // Organisation Ausschuss Öffentlichkeitsarbeit // Betreuung der Autoglas Partner **Aufbereitung von Fachinformationen**

Kontaktdaten loff@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 125, Fax 0431 5 333 179



Olivier Meyer

Redaktion und Training

Redaktion Verbandsmedien Verbandsjournal kfz-sh.de // Internetauftritt kfz-sh.de // Newsletter **Führungsakademie Sylt** Trainer für Führungs- und Azubi-Seminare // Begleitung von Ausbildungsmessen

Kontaktdaten meyer@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 10, Fax 0431 5 333 179



Gonca Iltas

Buchhaltung

Intern

Finanzbuchhaltung Wirtschaftsgesellschaft mbH des Kfz-Gewerbes SH/MV, Kfz-Innung Kiel-Neumünster
Personalverwaltung, Digitales Kfz-Gewerbe GmbH

Kontaktdaten iltas@kfz-sh.de, Tel 0431 5333 130, Fax 0431 5 333 179



Dörte Emmerich

Buchhaltung

Betreuung Serviceverträge AU Plus // Meisterschild // Formularverkauf
(z. B. RKÜ, Neu- und Gebrauchtwagenverträge, Fahrtenbücher)

Intern Finanzbuchhaltung Verband des Kfz-Gewerbes Schleswig-Holstein,
Landesinnungsverband, Grundstücksgemeinschaft, Tarifgemeinschaft

Kontaktdaten emmerich@kfz-sh.de, Tel 0431 5333 140, Fax 0431 5 333 179



Manja Jürgens

Assistenz Technik, Sicherheit, Umwelt

Posteingang / -ausgang // Annahme und Vermittlung von Telefongesprächen
Vertretung der Innung-Kiel-Neumünster // Koordination Prüfmittelservice //
Rechnungslegung // Dokumentenmanagement AÜK

Kontaktdaten juergens@kfz-sh.de, Tel 0431 5333 134, Fax 0431 5 333 179



Dörte Tilger

Gestaltung

Gestaltung Verbandsmedien Verbandsjournal kfz-sh.de //
Broschüren // Flyer // Sonderveröffentlichungen //
Geschäftspapiere

Kontakt über Frederike Loff loff@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 125,
doerte.tilger@googlemail.com



Eva Biederbeck

Fotografie

Kiel Medien Unternehmenspräsentation //
Gruppendynamische Fotografie // Portraits Mitarbeiter //
Event Fotografie

Kontakt über Frederike Loff loff@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 125



Hannes Gorrissen

Kamera & Postproduktion

Kiel Medien Unternehmenspräsentation // Storyboard Videoclips //
Kameratechnik // Nachbearbeitung

Referenzen und Produktbeispiele unter
www.kielmedien.de

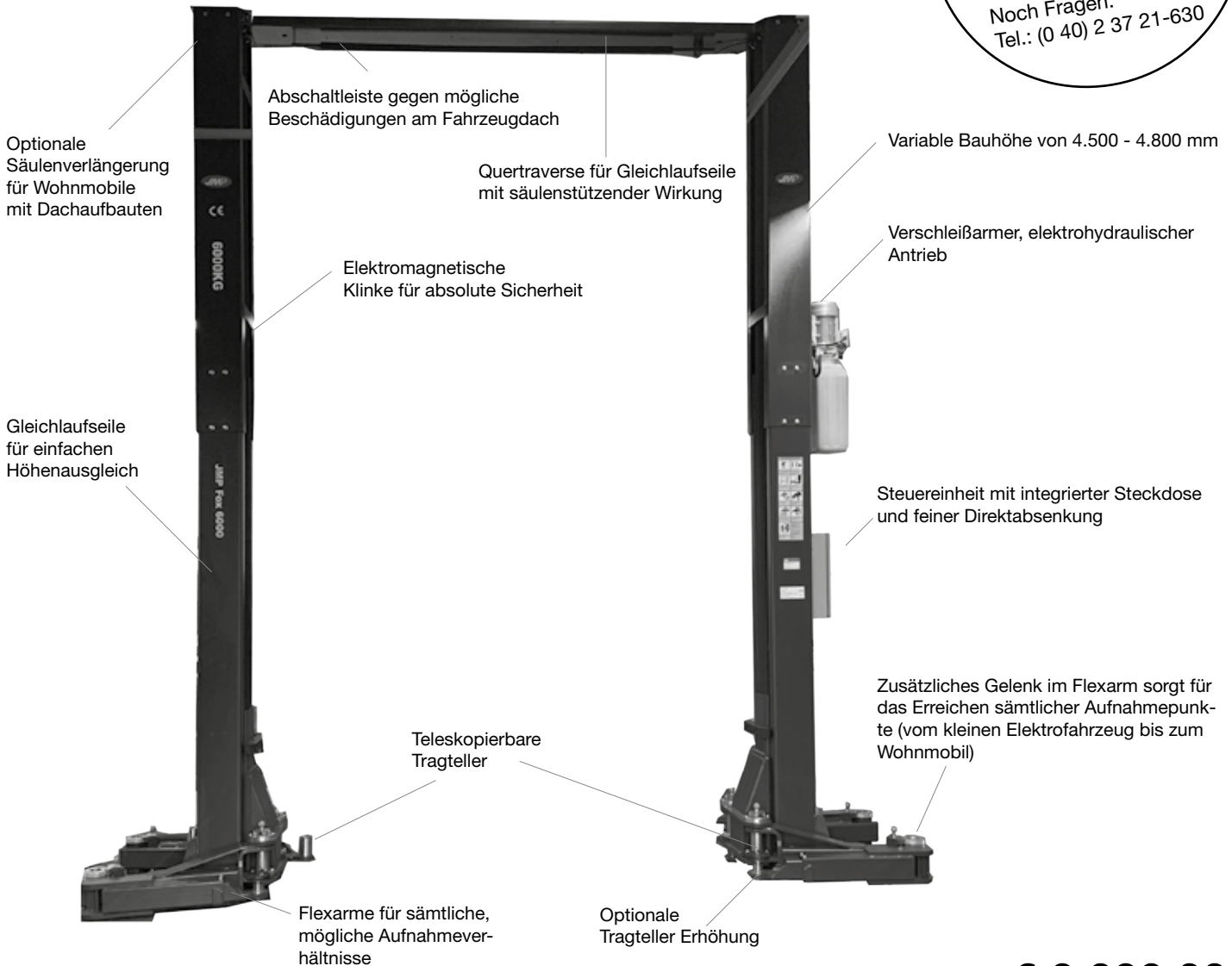
Kontakt über Frederike Loff loff@kfz-sh.de, Tel 0431 5 333 125

2-Säulen-Hebebühne Fox 6000 FA, JMP

Mit Flexarmen für Pkw, Transporter, Wohnmobile.

- Maximale Flexibilität durch Flexarme
- Wartungsarm und wirtschaftlich

- Verbindungsfrei am Boden, somit auch für den Batterietausch an E-Fahrzeugen geeignet

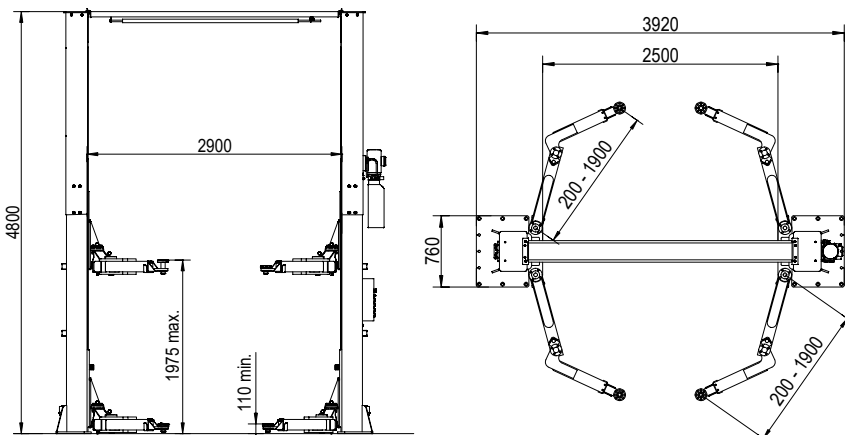


Scannen und Produktvideo anschauen

€ 9.990,00

JM-Nr. 674 02 57

Finanzierung möglich



Technische Daten:

Tragfähigkeit	6.000 kg
Hubhöhe	1.975 mm
Hub-/Senkzeit	55/55 sec
Motorleistung	3,0 kW
Gesamtbreite	3.920 mm
Gesamthöhe	4.800 mm
Durchfahrbreite	2.500 mm
Tragarm-Auszug	200 - 1.900 mm
Unterschwenkhöhe	110 mm
Elektroanschluss	400/50 V/Hz
Farbton	RAL 7016
TÜV Zertifikat	ja

Preise gültig bis 31.01.2025. zzgl. MwSt. Änderungen vorbehalten.