

Trends & Facts

Verbandsmagazin für Reifenfachhandels- und Vulkaniseur-Handwerksbetriebe
Herausgeber: Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V., Bonn



Ausgabe 2: März/April 2015



Aktuell

8

Zur Sache:

Jammern bringt die Branche nicht weiter!

Recht & Steuern

31

Flüchtlinge als Mitarbeiter:

Rechtsrahmen und Stolpersteine

Technik & Service

42

Bericht vom AK Technik:

Update zu den Branchenthemen

Trends & Produkte

62

Online-Plattform Gripgate.com:

Neues Konzept, frische Ideen

Management & Marketing

80

Autoservice:

Standbein ohne Erfolgsgarantie



Informationen zu den
Themen des VRÖ finden Sie
auf den Seiten 27 – 30.

MESSE
ESSEN

WE 'R

**DIE WELTLEITMESSE,
DIE IHNEN NEUE
MÄRKTE ÖFFNET**

mehr erfahren



reifen-messe.de



REIFEN
NO. 1 IN TIRES AND MORE

REIFEN 2016* · 24.05.-27.05.

* Ideeller
Träger



Editorial

Wer resigniert... verliert!

von Martina Schipke, BRV-Referentin für Presse und Öffentlichkeitsarbeit



Martina Schipke,
BRV-Referentin für Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit.

Liebe *Trends & Facts*-Leser, da ich für den BRV überwiegend im heimischen Arbeitszimmer und überdies in Teilzeit arbeite, habe ich sicher einen etwas größeren Abstand zum Branchengeschehen als meine Chefs und Kolleginnen in der Verbandsgeschäftsstelle. Das muss aber nicht unbedingt ein Nachteil sein. Unter anderem schafft es eine gewisse – wie ich meine: gesunde – Distanz zu dem geballten Frust, der sich unter unseren Mitgliedern zunehmend breit macht und mit dem sich die übrigen Geschäftsstellenmitarbeiter eben mehr als ich täglich konfrontiert sehen.

Keine Frage: Die Lage im deutschen Reifenersatzgeschäft war schon mal deutlich besser; das habe auch ich in mittlerweile fast 14 Jahren beim BRV live mitbekommen. Das letzte „gute Jahr“ im Reifenfachhandel konnte der BRV für 2011 vermelden; seither ging es allen Hoffnungen zum Trotz bergab. Rückläufige Stückabsätze, zunehmend aggressiver Wettbewerb durch Mitbewerber aus anderen Vertriebskanälen – besonders markengebundene Kfz-Werkstätten und Online-Plattformen knabbern an den Marktanteilen des Reifenfachhandels –, Preiserosion, schrumpfende Margen, dazu noch steigende technische Anforderungen an den Reifenservice (UHP-/Runflat-Montage, RDKS), nahezu frühlingshafte Winter und im Endeffekt ein durchschnittliches Betriebsergebnis von sagenhaften 0,4 Prozent vom Umsatz... bei diesen aktuell, auch vom BRV, häufig zu hörenden Schlagworten zur jüngeren Branchenentwicklung eine positive Grundstimmung zu wahren, ist ja auch eine echte Herausforderung!

Und doch – es gibt sie, die Menschen, die sich davon nicht mitreißen lassen in die drohende kollektive Branchendepres-

sion. „Klar hätten wir alle in den vergangenen Jahren gerne mehr Reifen verkauft. Doch pauschales Jammern bringt uns weder weiter, noch hilft es dem Image der Branche“, so plädiert zum Beispiel PneuHage-Chef Peter Schütterle, Geschäftsführer eines der letzten freien Handelsunternehmen in der deutschen Reifenbranche, im Beitrag „zur Sache“ in diesem *Trends & Facts* (S. 8). Und nennt mit Leistung, Know-how, Leidenschaft und stetiger persönlicher „Aufbruchsstimmung“ die aus seiner Sicht bestimmenden Faktoren für individuellen Erfolg in einem an sich wenig erfolgversprechenden Umfeld.

Aufmunternde Worte hält auch Michael Merkel, Geschäftsführer des deutlich kleineren und ganz auf das Kerngeschäftsfeld Reifen fokussierten BRV-Mitgliedsunternehmens Reifen Jopp, den Negativ-Meldungen entgegen. In einem Leserbrief (S. 26) schrieb er an die *T&F*-Redaktion: „Wir sind Reifenleute, und in dieser Materie kennen wir uns besser aus als jede Auto- oder Motorradwerkstatt. Warum also nicht auf unser Können vertrauen und entsprechend handeln?“ Er tut dies in einem, wie er selbst sagt, harten Mitwettbewerber-Umfeld seit mittlerweile 15 Jahren erfolgreich und gewinnorientiert und empfiehlt auf Basis dieser Erfahrung den (ver)zweifelnden Branchenkollegen „mehr Selbstvertrauen auf das eigene Können und den Mut, es erfolgreich zu vermarkten“.

Mit positiven Nachrichten wartete auch Andreas Penkert, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing der Pirelli Deutschland GmbH, jüngst auf. In seinem Editorial zur Februar-Ausgabe des Newsletters „Pirelli Paddock News“ schrieb er doch tatsächlich: „Man kann mit guten Reifen weiterhin gutes Geld verdienen“, bestätigten mir nicht wenige Partner im Handel immer wieder in den vergangenen Monaten. Damit widersprechen sie der seit geraumer Zeit öfters zu hörenden These, der Reifenhandel könne von seinem Kernprodukt alleine nicht mehr existieren.“ Dabei hob er hervor, dass es hierfür allerdings unerlässlich sei, den Preis als wirksames Instrument zur Ertragssteigerung einzusetzen anstatt wie eine Waffe gegen Wettbewerber. Und dass die Kunden im Unternehmen mehr bekommen müssten als sie erwarten, damit betriebswirtschaftlich vernünftige Preise für Reifen realisiert werden können.

Nicht dass Sie mich missverstehen: Ich will die schwierige Lage, in der sich der Reifenfachhandel derzeit befindet, keinesfalls schönreden. Aber ich möchte eindringlich vor einer kollektiven Branchendepression warnen. Denn ein typisches

Symptom der Depression ist die Antriebshemmung, das heißt Bewegung und Initiative sind gestört. Genau das aber widerspricht diametral dem unternehmerischen Selbstverständnis, das Dieter Zetsche, einen der erfolgreichsten Manager in Deutschland, auszeichnet: „Ich sehe meine Aufgabe als Chef nicht darin, auf gute Zeiten zu warten, sondern sie aktiv herbeizuführen“, so wurde der Daimler-Chef vor einiger Zeit in der Branchenzeitschrift „Automobilwoche“ zitiert.

In diesem Sinne: Verzweifeln Sie nicht an den „schlechten Zeiten“, verfluchen Sie nicht das Wetter, verteufeln Sie nicht die bösen, preisaggressiven Wettbewerber! Zucken Sie nicht fatalistisch mit den Schultern, denn wer resigniert, kann nur verlieren. Und warten Sie nicht darauf, dass die Reifenindustrie ihren traditionellen Vertriebskanal Reifenfachhandel aus dem Tief holt (sollten Sie das geplant haben, empfehle ich an dieser Stelle das Protokoll der diesjährigen Industriegespräche zur Lektüre). Halten Sie es stattdessen wie Rosa Luxemburg mit dem Motto „Nur auf das, was ich selber tue, kann ich rechnen“ und werden Sie aktiv.

Mit Ansatzpunkten für die erfolgsorientierte Marktbearbeitung unterstützt der BRV in Hülle und Fülle... siehe nur als Beispiele die beiden BRV-/BBE-Studien „Reifenfachhandel 2020“ Pkw/Lkw und das aktuelle Studienprojekt „Geschäftsmodell Zukunft“, zu dem erste Ergebnisse im Juli vorgelegt werden sollen. Allerdings – unsere Mitglieder müssen diese Ansatzpunkte auch aufgreifen und umsetzen. Und zwar nicht nur hier und da als „operatives Flickwerk“, sondern im Rahmen einer erfolgs- und zukunftsorientierten Strategieentwicklung. Mit dem Ziel, die eigenen Stärken herauszuarbeiten und damit sowohl als Einkaufsstätte für Verbraucher wie auch als Partner für die Industrie ein schärferes Profil zu gewinnen.

Viel Schwung und den verdienten Erfolg hierfür wünscht



Martina Schipke

Zitat

„Effizienz ist keine Frage der Zeit.
Nur Dummköpfe machen regelmäßig Überstunden.“

(Lee Iacocca, US-amerikanischer Manager)

EINS MIT HANKOOK

Sei eins mit der Straße.
Und die Straße wird eins mit Dir.



Werde Fan von Hankook auf
[facebook.com/hankookreifen](https://www.facebook.com/hankookreifen)



Wir freuen uns sehr über die vielen Auszeichnungen in den großen Automagazinen. Noch lieber lassen wir aber das dynamische Fahrgefühl, die umweltfreundliche Technologie und die beeindruckende Stabilität unserer Reifen für sich selbst sprechen. Und natürlich sind wir sehr stolz darauf, dass viele Premiumfahrzeuge ab Werk mit Hankook-Reifen ausgestattet werden. Dafür möchten wir uns bei allen bedanken, die dies möglich gemacht haben.

EINS MIT DER STRASSE

 **HANKOOK**
driving emotion

hankookreifen.de

Inhalt

Aktuell

Editorial: Wer resigniert... verliert!	3
Zur Sache: Pauschales Jammern bringt nicht weiter	8
BRV-Newsletter und Presseinfos: Die Themen der vergangenen Wochen	10
Reifenersatzgeschäft 2014/2015: Die Marktlage bleibt schwierig!	11
Felgen-Sell-In-Panel Frühjahr 2015: Stimmung auf dem Felgenmarkt: überwiegend mittelmäßig	14
Zum Tod von Karlheinz Mutz: Ein Freund ist gegangen	15
BRV-Lehrgang zum Reifenfachverkäufer (PoS): Bestnoten für Absolventen und Veranstalter	16
Ausbildung im Reifenhandwerk: Der BRV bekennt sich zum Schulstandort Köln!	18
BRV-Mitgliederversammlung 2015: Branchen-Talk im Juli in Köln	20
Innung Bayern: Auf den neuesten Stand gebracht	21
BRV-Industriegespräche 2015: Das Protokoll steht zum Download bereit	21
Neuer Gruppenmitgliedschaftsvertrag: Euromaster-Franchisepartner sind jetzt Mitglieder im BRV	22
Reifenportale im Internet: Alle Partner sind gleich...?	24
Reifenmechanik- und Vulkaniseurinnung Sachsen: Denkhorizont erweitert	25
Leserbrief: Plädoyer für mehr Selbstvertrauen	26



VRÖ

Editorial: Neuauflage	27
Rückblick: Österreichs Reifenmarkt 2014 zu 2013	27
Messestimmen: Starke Plattform	28
Neu erschienen: Die Reifenfibel für LKW/Bus 2015 ist da	28
Weiterbildung: Wissen rund um den Reifen – kompakt vermittelt	29
Auszeichnung: Karriere mit Profil	30
Startschuss: Athene-Preis für besondere Leistung	30



Recht & Steuern

Flüchtlinge und Arbeitsmarkt, Teil 1: Rechtliche Rahmenbedingungen und Stolpersteine	31
Einbau mangelhafter Ersatzteile: Wer haftet für die Ein- und Ausbaurkosten?	35
Tiefpreis-Garantien: Ärgerlich, aber nicht wettbewerbswidrig	36
Mindestlohn: Längst noch keine klare Sache!	37
(Preis-)Irrtümer bei eBay & Co: Sind Internet-Verträge anfechtbar?	38
Dichtheitsprüfung privater Abwasserleitungen: Aufwendungen mindern die Einkommensteuer	40
Neue Größenklassen für Kapitalgesellschaften: Konsequenzen für den Jahresabschluss 2014	41



Infobox

Die Infobox gibt Ihnen weitere Informationen zu den Artikeln!

Technik & Service

AK Reifentechnik/Autoservice: Update zu den Themen der Branche	42
Reifenservice-Arbeiten auf öffentlichen Straßen: Gewerbliche Arbeiten sind nicht erlaubt!	48
Reifenwechsel bei Fahrzeugen mit RDKS: Service-Kits verwenden und Gummiventile austauschen!	49
Reifenersatzmarkt: Aktuelle Marktdaten vom BRV	50
BRV-Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr...“: Ausgabe 2015 steht zum Abruf bereit!	51
Fachgerechte Reifenreparatur: Rechtliche Vorgaben nicht vernachlässigen!	52
RDKS-Kampagne: PR-Offensive zur Sommerreifensaison	54
UHP-/Runflat-Montage (wdk-zertifiziert): Erkenntnis aus dem Trainer-Workshop: Der Chef ist oft das Problem!	56
Abschlepp- und Pannenhilfe: RTC schult in Sachen Arbeitsschutz	59
Reifendruck-Kontrollsysteme: Fachbuch aus dem Vogel-Verlag	59
ECE-R 109: Runderneuerte Lkw-Reifen – kommt das Schneeflocken-Symbol?	60
Beurteilung von Reifen und Reifenschäden: Neuer Kurs bei der Stahlgruber-Stiftung	61

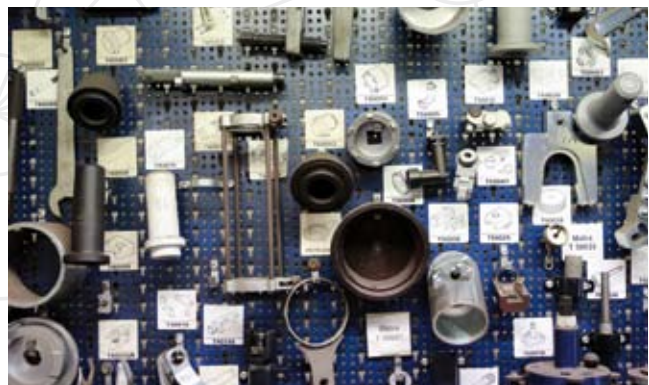
Trends & Produkte

Online-Plattform Gripgate.com: Neues Online-Konzept und ein frischer Marketing-Mix	62
point S-Werkstattsystem Automeister: Qualitäts-Check des Deutschen Franchiseverbandes bestanden!	64
reifen.com-Umfrage zu RDKS: Zwei Drittel der Autofahrer kritisieren „Überregulierung“	65
Initiative Reifenqualität (IRQ): Treten Sie mit neuen Kundengruppen in Kontakt!	66
Autoteile und Werkstatteleistungen: Das Internet gewinnt an Bedeutung	67
Kraftfahrt-Bundesamt: Der Fahrzeugbestand ist so hoch wie noch nie	68
KÜS-Mängelstatistik 2014: Wenig Grund zum Optimismus	68
Gelangensbestätigung in der Warenwirtschaft: cormeta-Branchenlösungen dokumentieren Lieferungen im EU-Raum	69
Produktsegment Consumer-Ganzjahresreifen: Das Angebot an Allroundern wächst!	70
BRV-Fördermitglied RIGDON GmbH: Der Qualitätsrunderneuerer geht gestärkt in die Reifensaison	73
Namen & Nachrichten	74



Management & Marketing

BRV-Online-Termin- und Bühnenplaner: Jetzt exklusiv und kostenlos für Sie als Mitglied	76
Renditen im Mittelstand: Branchenwechsel ist kein Ausweg	77
BRV-Betriebsvergleich 2014: Das klassische Reifengeschäft steht unter Druck	78
Diversifizierung via Autoservice: Zweites Standbein, jedoch ohne Stabilitätsgarantie	80
Lesetipp: Events professionell planen und durchführen	84



Termine ab Seite 85

Impressum

Trends & Facts *Verbandsmagazin für Reifenfachhandels- und Vulkaniseur-Handwerksbetriebe
Offizielles Organ des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V. und seiner Kooperationspartner Pneu Service eG und Reifengewerbeförderungsgesellschaft mbH*

Herausgeber: *Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V., Franz-Lohe-Str. 19, 53129 Bonn, Tel.: ++49(0)228/289 94 70, Fax.: ++49(0)228/289 94 77, Internet: www.brv-net.de oder www.bundesverband-reifenhandel.de, E-Mail: info@brv-net.de oder info@bundesverband-reifenhandel.de*

Redaktionsteam: *Martina Schipke (Leitung), Hans-Jürgen Drechsler, Peter Hülzer (v.i.S.d.P.), Nicole Müller*

Druck: *Druckform Köln, Tel. ++49(0)2203/91 76 00*

Trends & Facts erscheint sechs Mal im Jahr und wird allen Mitgliedern des BRV ohne gesonderte Bezugsgebühr geliefert.

Preis für Zusatz-Abos (Bezug nur für Mitglieder oder Besteller, die mit einem ordentlichen oder außerordentlichen BRV-Mitglied in unmittelbarer Verbindung stehen): 64,50 €, für Auslandsexemplare (Europa) 110,- € im Jahr, jeweils zzgl. MwSt. Außerhalb Europas Bezugspreis auf Anfrage. Nachdruck, auch in Ausschnitten, nur mit vorheriger schriftlicher Einwilligung des BRV.

Druckauflage: *2.850 Exemplare*

Der Herausgeber weist aus Gründen der Neutralität ausdrücklich darauf hin, dass mit den im Heft enthaltenen Werbemitteln (Anzeigen, Prospektbeilagen) keinerlei Empfehlung für die von den jeweiligen Anbietern beworbenen Waren und Dienstleistungen verbunden ist.

Bildnachweis: *Fotoleiste Titelseite: v.l.n.r. Dieter Schütz/pixelio.de, Karl-Heinz Laube/pixelio.de, KÜS*

Zur Sache

Pauschales Jammern bringt nicht weiter

Beitrag von Peter Schütterle, Geschäftsführer PneuHage Management GmbH & Co. KG, Karlsruhe

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen!

2015 ist das Jahr, in dem die Wiedervereinigung ihr 25jähriges Jubiläum feiert. Ich kann mich noch gut an die Aufbruchsstimmung erinnern, die uns damals erfasste. Vor uns stand eine einmalige Chance, auf neue Kundenkreise zuzugehen, ihre Bedürfnisse aufzunehmen und mit Leistungen zu erfüllen. Im weiteren Rückblick war das eine absolute Erfolgsgeschichte.

Nun blickt unsere Branche auf das dritte Jahr mit sinkenden Produktabsätzen in Folge zurück. Die Annahme, jeder mit einer Lagerhalle voll Reifen oder einem Laptop mit Online-Shop könne ein ertragreicher Großhändler sein, erwies sich in vielen Fällen als falsch. Einige der Branchenprobleme sind meines Erachtens hausgemacht und basieren auf unternehmerischen Fehleinschätzungen. Diese führen dazu, dass die Erträge in den Keller rutschen. Doch Ramschpreise, um das Lager leer zu bekommen, und um Liquidität zu schaffen, haben nur kurzfristige Wirkung. Davon leben kann niemand lange. Ohne gesunde Ertragsstruktur im Großhandel und in den Servicebetrieben lassen sich Absatzrückgänge nicht kompensieren. Dabei stehen die Manager der Herstellerketten prinzipiell vor denselben Problemen bei Aufwand und Ertrag wie inhabergeführte Betriebe. Auch wenn sie nicht direkt davon leben müssen. Doch zeigen jüngste Filialschließungen den Druck, unter dem auch die Industrieketten stehen.

Ist nun für Erfolg hauptsächlich die Branchenzugehörigkeit oder die Unternehmensgröße entscheidend? Weder noch. Das ergab eine aktuelle Untersuchung an der Hochschule Bremen, deren Ergebnisse vor kurzem in der Wirtschaftspresse veröffentlicht wurden. Kundenorientierung lohnt sich demnach in jeder Branche und für jede Firmengröße. Je stärker Unternehmen auf ihre Zielgruppe eingehen, desto höher ist die Bereitschaft dieser Menschen, auch einen höheren Preis zu akzeptieren. Wem es also gelingt, Kundenwünsche besser zu erfüllen als die Mitbewerber, der sollte demnach in fast jeder Branche überdurchschnittlich erfolgreich sein können.



Abb.: PneuHage

Märkte verändern sich, doch: „Pauschales Jammern bringt uns weder weiter, noch hilft es dem Image der Branche“, meint PneuHage-Chef Peter Schütterle.

Auch für unsere Branche heißt das: Gewinn bringt nur, was dem Kunden nutzt. Dazu gehört das Bestreben, immer den besten Service zu bieten und Produkte mit einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis anzubieten.

Zum besten Service gehört jedoch die Bereitschaft, sich als Fachbetrieb aktiv mit neuen technischen Entwicklungen auseinanderzusetzen, sich z.B. auf RDKS voll und ganz einzulassen. Es darf nicht sein, dass ein Reifenhändler Kunden zum Autohaus schickt. Das Autohaus hat als einer unserer Hauptwettbewerber sowieso bereits einen Informations- und Vertrauensvorsprung. Es ist beim Autokauf direkt am Kunden dran und nutzt Kompletträder gerne als Zugabe, bzw. kann diese mit in den Leasingpreis einrechnen.

Auch freie Autoservice-Werkstätten machen dem reinen Reifenhandel Konkurrenz. Sie haben den Vorteil räumlicher Nähe und häufigeren Kontakt über den reinen Radwechsel hinaus mit dem Autoservice. Zudem sind sie oft Montagepartner der werbestarken Online-Reifenplattformen.

Umso wichtiger ist es, sich als Reifenfachhändler allen Vertriebswegen zu öffnen. Die vielzitierte Ablehnung gegenüber den Online-Kanälen ist absolut in Frage zu stellen.

Der BRV hat vor einiger Zeit schon Qualitätskriterien definiert, die eine „gute“ Plattform kennzeichnen, die z.B. eine angemessene Marge für den Reifendienstleister vorsehen. Reifenmontage ist im Gegensatz zum Verkauf eine lokale Dienstleistung. Doch mit dem passenden System kann jeder Montagebetrieb online mit akzeptablen Preisen präsent sein und mit einer Bestellfunktion auch außerhalb der Geschäftszeiten auf Kundenfang gehen.

Die Reifenindustrie sehe ich parallel als Markeninhaber für ein entsprechendes Preisgefüge ihrer Produkte immer stärker verantwortlich. Denn die Hersteller könnten die Leistungen eines Fachhandels durchaus entsprechend honorieren.

Doch dazu ist es meines Erachtens wichtig, sich auch zu seinem Dasein als Fachbetrieb zu bekennen. Also das Geschäft nicht halbherzig zu bestreiten, sondern vielmehr Kompetenz und Freude an der Dienstleistung auszustrahlen. Dann sind die Verkaufsstellen nicht nur für die Hersteller, sondern auch für die Kunden ein attraktiver Partner – ob mit oder ohne Kfz-Service.

Wie der Rückblick auf die Wiedervereinigung zeigt: Märkte und Nachfrageverhalten verändern sich permanent. In der Reifenbranche sind dies heute zum Beispiel geringere Fahrleistungen und längere Haltbarkeit der Reifen. Auf der anderen Seite gibt es so viele Pkw wie noch nie. Klar hätten wir alle in den vergangenen Jahren gerne mehr Reifen verkauft. Doch pauschales Jammern bringt uns weder weiter, noch hilft es dem Image der Branche.

Der BRV bietet seinen Mitgliedern gleich auf mehreren Ebenen wichtige Unterstützung, die unserer Branche die Chance auf Kundennutzen und damit Erfolg bewahrt.

Denn gute Beispiele für Erfolg im Reifenhandel gibt es einige, vor allem unter freien und kleineren Händlern. Gegenüber den industriegeführten Betrieben haben sie den Vorteil einer freien Sortimentsgestaltung, sie können ertragsreiche Produktnischen besser nutzen.

Viele Reifenfachhändler sind ihren Kunden schon jahrelang lokal bekannt. Sie stehen mit ihrem guten Namen für Qualität und Zuverlässigkeit. Wie sehr man dieses Image durch Leistung, Know-how, Leidenschaft und stetige persönliche „Aufbruchsstimmung“ pflegt, das hat jeder Einzelne an seinem Standort selbst in den Händen – und damit seinen individuellen Erfolg.

In diesem Sinne wünsche ich uns allen einen motivierten Aufbruch in eine erfolgreiche Frühjahrssaison 2015.



Infobox

Mehr Infos zu der Untersuchung an der Hochschule Bremen, die Peter Schütterle in diesem Beitrag erwähnt, finden Sie weiter hinten im Heft auf S. 77.

Zitat „Wer nur zurückschaut, kann nicht sehen, was auf ihn zukommt.“

(Konfuzius, chinesischer Philosoph des 6./5. Jahrhunderts v. Chr.)

BRV-Newsletter und Presseinfos

Die Themen der vergangenen Wochen

Hier ist wie immer die Übersicht der bis zum Redaktionsschluss des aktuellen T&F per E-Mail versandten BRV-VIP-Newsletter und veröffentlichten Presseinfos.

Für T&F-Abonnenten, die den VIP-Newsletter (noch) nicht erhalten: Per Mail an BRV-Mitarbeiterin Regina Hartmann (r.hartmann@bundesverband-reifenhandel.de) können Sie

schnell und unkompliziert die Aufnahme auf den Verteiler oder Korrektur Ihrer Adresse veranlassen.

Auch auf den BRV-Presseverteiler nehmen wir T&F-Bezieher bei Interesse gern auf: Eine formlose Mail an BRV-Pressereferentin Martina Schipke (m.schipke@bundesverband-reifenhandel.de) genügt.

BRV-VIP-Newsletter

Datum	Thema
09.02.2015	Der Reifenmonat März der Initiative Reifenqualität unterstützt das Frühjahrsgeschäft – Nutzen Sie die Möglichkeiten, die die Initiative Ihnen bietet!
12.02.2015	BRV-Mitgliederversammlung 2015: Einladungs- und Anmeldeunterlagen zur Jahreshauptversammlung am 11. Juli 2015 in Köln
19.02.2015	Mindestlohngesetz: Auch für den Reifenfachhandel besteht Handlungsbedarf! (ausführliche BRV-Unterlage dazu steht im Internet zum Download bereit)
06.03.2015	Interview mit Christian Duda in den Pirelli Paddock News (mit Downloadangebot Interview)
09.03.2015	Fach- und Arbeitskräftesicherung im Reifenfachhandel (Abhandlung von Frau Dr. jur. Barbara Weiser, Caritasverband für die Diözese Osnabrück e.V., anerkannte Expertin auf dem Gebiet der Integration von Asylsuchenden und Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt)
16.03.2015	Jahresbetriebsvergleich 2014 im Reifenfachhandel – Klassisches Reifengeschäft unter Druck

BRV-Presseinfos

Datum	Thema
24.02.2015	Stimmung auf dem Felgenmarkt: Überwiegend mittelmäßig (Ergebnisse des Felgen-Sell-In-Panels, Auswertung Frühjahr 2015)
04.03.2015	BRV-Lehrgang zum Reifenfachverkäufer (PoS): Bestnoten für Absolventen und Veranstalter
19.03.2015	Reifenersatzgeschäft in Deutschland: Die Marktlage bleibt schwierig (BRV-Marktdaten 2014/2015)

Abb.: Rainer Sturm/pixelio.de



Infobox



Alle genannten Veröffentlichungen sind für Verbandsmitglieder nach dem passwortgeschützten Mitglieder-Login unter den Menüpunkten „Presseinformationen“ bzw. „Archiv Newsletter“ auf der BRV-Website www.brv-bonn.de abrufbar.

Reifenersatzgeschäft 2014/2015

Die Marktlage bleibt schwierig!

Originaltext der am 19.03.2015 veröffentlichten BRV-Jahrespresseerklärung

Knapp 51 Millionen Fahrzeugreifen aus den Segmenten Consumer-Reifen (für Fahrzeuge der Klassen Pkw, Off-Road und Leicht-Lkw) und Lkw-Reifen wurden 2014 im deutschen Reifenersatzgeschäft vom Handel an Verbraucher verkauft. Hinzu kamen rund 276.000 Stück aus den vergleichsweise kleinen Segmenten der Reifen für Motorräder, landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge sowie Erdbewegungsmaschinen. Das macht insgesamt einen Stückabsatz von leicht über 51 Millionen und damit rund 2,6 Prozent weniger als im Vorjahr. „Hinter dem Großteil des deutschen Reifeneinzel- und Großhandels liegt erneut ein schwieriges Jahr“, resümiert Peter Hülzer, geschäftsführender Vorsitzender des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk (BRV e.V., Bonn), und prognostiziert: „Angesichts der verhaltenen konjunkturellen Aussichten dürfte mit 2015 das vierte Jahr in Folge für die Branche schwierig werden.“

In den einzelnen Produktsegmenten zeigen die aktuell vom Bundesfachverband des Reifengewerbes vorgelegten Marktdaten 2014/2015 folgende Entwicklung:

Im stückzahlmäßig größten **Segment Pkw** konnte der Handel im vergangenen Jahr rund 41,65 Millionen Reifen verkaufen, davon waren 22,32 Millionen Sommer-, der Rest Winterreifen. Der Absatz lag damit erneut um rund 3,4 Prozent niedriger als im Vorjahr. Dabei konnte ein rund vierprozentiges Plus im Stückabsatz von Sommerreifen den knapp elfprozentigen Einbruch im Winterreifenabsatz nicht kompensieren, der laut Analyse des Fachverbandes insbesondere dem sehr milden Winterwetter geschuldet ist.

Auch der Stückverkauf von **Leicht-Lkw-Reifen** (Llkw) sank in 2014 um weitere 1,8 Prozent auf nun 3,20 Millionen.

Das Segment **Off-Road-Reifen** erwies sich hingegen erneut als Wachstumsträger, wenn auch nicht mehr so stark wie in den Jahren zuvor. Knapp 3,4 Millionen Stück wurden 2014 verkauft, das entsprach einem dreiprozentigen Zuwachs im Vergleich zum Vorjahr. „Nimmt man das letzte aus unserer Sicht ‚gute Reifenjahr‘ 2011 als Basis, so ist die Produktgruppe Off-Road-Reifen mit 8,3 Prozent Plus die einzige, die in den vergangenen drei Jahren im Segment **Consumer-Reifen** überhaupt eine positive Entwicklung gezeigt hat“, erläutert BRV-Chef Hülzer. Zum Vergleich: Auf Basis 2011 verbuchten die Produktgruppen Pkw-Reifen ein Minus von gut 16 Prozent und Llkw-Reifen einen Rückgang von gut 9 Prozent. „Eine zweifelsohne dramatische Entwicklung, die unsere Branche er-

heblich negativ tangiert“, so kommentiert der Fachverbandsvorsitzende die Einbußen insbesondere in der Produktgruppe Pkw-Reifen, die mit gut vier Fünfteln den Löwenanteil aller im Ersatzgeschäft in Deutschland verkauften Reifen ausmacht.

Auch die Ergebnisse im **Nutzfahrzeugbereich** sind nicht ungetrübt. Zwar wuchs der Absatz von **Lkw-Reifen** wieder leicht um 1,1 Prozent auf 2,7 Millionen Stück, doch die überdurchschnittlich positive Entwicklung bei Neureifen (+ 2,9 Prozent gegenüber Vorjahr) wurde im Wesentlichen von Import-Billigpneus getragen und ging meist zu Lasten runderneuerter Reifen. Deren Absatz sank um 2,1 Prozent auf 0,95 Millionen Stück. Damit wuchs der Anteil von Neureifen am Gesamt-Stückabsatz im Segment Lkw zu Lasten runderneuerter Reifen erneut leicht auf nun knapp 65 Prozent.

Anders als im Vorjahr (+ 3 Prozent) war der Stückabsatz im Nischensegment der Reifen für **landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge** (früher bezeichnet als AS-Reifen, jetzt FARM-Reifen) in 2014 rückläufig: Knapp 238.000 verkaufte Reifen entsprachen einem Minus von fünf Prozent im Vergleich zu 2013. Der Absatz von Reifen für **Erdbewegungsmaschinen** (EM-Reifen) hingegen verbuchte ein moderates Plus von 2,5 Prozent (Vorjahr: minus 10,2 Prozent) auf rund 37.400 Einheiten, davon waren knapp 11.800 runderneuert.

Erfreulich entwickelte sich erneut die Produktgruppe **Motorradreifen**: Hier konnte der Stückabsatz nach einem dreiprozentigen Zuwachs im Vorjahr in 2014 um 5,1 Prozent auf 1,44 Millionen gesteigert werden.

Für das laufende Geschäftsjahr 2015 hält der BRV derzeit über alle Segmente hinweg moderate Absatzzuwächse für möglich. Hier die **Prognose nach Segmenten**:

Pkw-Reifen	+ 2,5 Prozent
Off-Road-Reifen	+ 3,0 Prozent
Llkw-Reifen	+ 2,5 Prozent
Lkw-Reifen	+ 1,9 Prozent
Motorradreifen	+ 2,8 Prozent
FARM-Reifen	+ 5,3 Prozent
EM-Reifen	+ 2,5 Prozent.

Dabei hebt der Reifenhandels- und -handwerksverband hervor, dass diese Einschätzung, verglichen mit den Erwar-

Gesamtmarktentwicklung Reifenersatzgeschäft in D (Handel an Verbraucher)					
Produktgruppe	Ist 2013	Ist 2014	%Entw.	P 2015	% Entw.
Pkw-Sommer* (inkl.RE+GJ)	21,40	22,32	4,3%	22,87	2,5%
Pkw-Winter* (inkl.RE)	21,70	19,33	-10,9%	19,81	2,5%
Pkw-gesamt* (inkl.RE)	43,10	41,65	-3,4%	42,68	2,5%
Off-Road-Sommer*	1,57	1,64	4,5%	1,69	3,0%
Off-Road-Winter*	1,71	1,74	1,8%	1,79	2,9%
Off-Road-gesamt*	3,28	3,38	3,0%	3,48	3,0%
Lkw-Sommer* (inkl.RE)	1,60	1,57	-1,9%	1,61	2,5%
Lkw-Winter* (inkl.RE)	1,66	1,63	-1,8%	1,67	2,5%
Lkw-gesamt*	3,26	3,20	-1,8%	3,28	2,5%
Consumer total* (inkl.RE)	49,64	48,23	-2,8%	49,44	2,5%
Lkw-neu*	1,70	1,75	2,9%	1,78	1,7%
Lkw-RE*	0,97	0,95	-2,1%	0,97	2,1%
Lkw-gesamt*	2,67	2,70	1,1%	2,75	1,9%
Motorrad*	1,37	1,44	5,1%	1,48	2,8%
FARM**	250,20	237,69	-5,0%	250,20	5,3%
EM-neu**	25,03	25,65	2,5%	26,28	2,5%
EM-RE**	11,48	11,77	2,5%	12,06	2,5%
EM-gesamt**	36,51	37,42	2,5%	38,34	2,5%

*Angaben in Mio-Stück, **Angaben in Tausend-Stück
RE=Runderneuerungen/GJ=Ganzjahresreifen/FARM=Landwirtschaftsrfn./ EM=Erdbewegungsmaschinenrfn.
Endfassung zum Stand 27.02.2015 mit freundlicher Unterstützung durch den wdk, zu dessen Einschätzung
(Entwicklung 2013 zu 2014) keine Differenzen bestehen, zur Prognose zu 2015 aber z.T. deutliche!

Aktuelle Übersichtstabelle der BRV-Marktdaten zum Reifenersatzgeschäft in Deutschland: Die erste Schätzung vom Dezember 2014 wurde für die vom BRV im März herausgegebene Jahrespresseerklärung noch einmal überarbeitet.

tungen der Reifenindustrie, eher vorsichtig sei. Die Markenreifenhersteller, vertreten durch den Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie (wdk), halten zum Teil deutlich höhere Zuwachsraten für realisierbar.

Dass der BRV trotz dieser positiven Absatzprognose für das Reifenersatzgeschäft erneut mit einem „schwierigen Jahr“ rechnet, liegt unter anderem am hohen Konkurrenzdruck, unter den das Kerngeschäft der von ihm vertretenen, spezialisierten Reifenhandels- und -handwerksbetriebe im Segment Pkw zunehmend durch Wettbewerber aus anderen Vertriebskanälen gerät. Die aktuelle Distributionsanalyse des Verbandes zeigt, dass im **Endverbrauchergeschäft** 2014 allein der Absatzkanal Autohaus (markengebunden) gewonnen hat (+ 2 Prozent), der Anteil des E-Commerce B2C stabil geblieben ist und alle anderen Distributionskanäle Marktanteile am Reifenersatzgeschäft verloren haben. Dazu gehört neben freien Kfz-Werkstätten, Fachmärkten und „Sonstigen“ (Tankstellen, Baumärkte) auch der Reifenfachhandel.

„Leider ist der von uns für das spezialisierte Reifengewerbe erhoffte positive Effekt aus dem Inkrafttreten der allgemeinen RDKS-Pflicht zum 1. November letzten Jahres nicht eingetreten“, analysiert BRV-Geschäftsführer und -Technikexperte Hans-Jürgen Drechsler. Damit meint er die seither geltende Vorschrift, dass neu zugelassene Pkw, Geländewagen und Wohnmobile mit einem Reifendruck-Kontrollsystem (RDKS) ausgestattet sein müssen. Und das verursacht zusätzlichen Handlingaufwand beim Reifenwechsel, bringt aber auch neue Umsatzpotenziale für Reifenserviceanbieter mit sich. „Obwohl der Reifenfachhandel technisch, handwerklich und organisatorisch zum Thema RDKS sehr gut aufgestellt ist und damit seine Fachkompetenz unterstreichen konnte, ließ sich dies bislang nicht in steigende Absatz- und Umsatzzahlen umsetzen“, konstatiert Drechsler. Die Ursache dafür sieht er vor allem darin, dass markengebundene Kfz-Werkstätten in der vergangenen Winterreifensaison durch groß angelegte Werbekampagnen und aggressive Preisaktionen einen extrem starken Wettbewerb geschürt haben, mit dem spezialisierte Reifenfachbetriebe letztendlich nicht mithalten konnten.

Immerhin gelang es, Einbußen im Endverbrauchergeschäft durch ein deutlich gewachsenes **Geschäft mit Flotten- und Leasingkunden** zu kompensieren. Daran konnte insbesondere der Reifenfachhandel, zum Teil aber auch der Vertriebskanal Autohaus partizipieren, so dass sich die Distributionsanteile (Absatz Pkw-Reifen vom Handel an Verbraucher) im vergangenen Jahr nicht signifikant verändert haben. Das Reifengewerbe konnte trotz aller Probleme gut 43 Prozent Marktanteil erzielen und hat damit seine Position als Marktführer im Ersatzgeschäft mit Pkw-Reifen einstweilen behauptet, doch der Vorsprung gegenüber Kfz-Werkstätten schwindet seit Jahren. Auch mit betriebswirtschaftlichen Problemen haben die Reifenhandels- und -handwerksbetriebe zu kämpfen: Der aktuelle BRV-Betriebsvergleich für das Jahr 2014 weist im Branchendurchschnitt ein Gesamtergebnis von nur + 0,4 Prozent vom Umsatz aus, was zwar an sich ein positives Ergebnis, aber aus unternehmerischer Sicht alles andere als zufriedenstellend ist.

„Die eingetretenen Pfade muss der Reifenfachhandel verlassen, denn die glorreichen Zeiten werden nicht mehr zurückkommen“, mahnen deshalb unisono Geschäftsführung und Vorstand des Verbandes. Um seine Mitglieder auf der Suche nach neuen, erfolgversprechenderen Wegen zu unterstützen, lässt der BRV in diesem Jahr von einer renommierten Unternehmens- und Strategieberatung die Frage untersuchen, wie ein tragfähiges „Geschäftsmodell Zukunft“ für den Reifenfachhandel aussehen könnte. Erste Ergebnisse sollen auf der Jahreshauptversammlung des Verbandes im Juli in Köln präsentiert werden.

Infobox



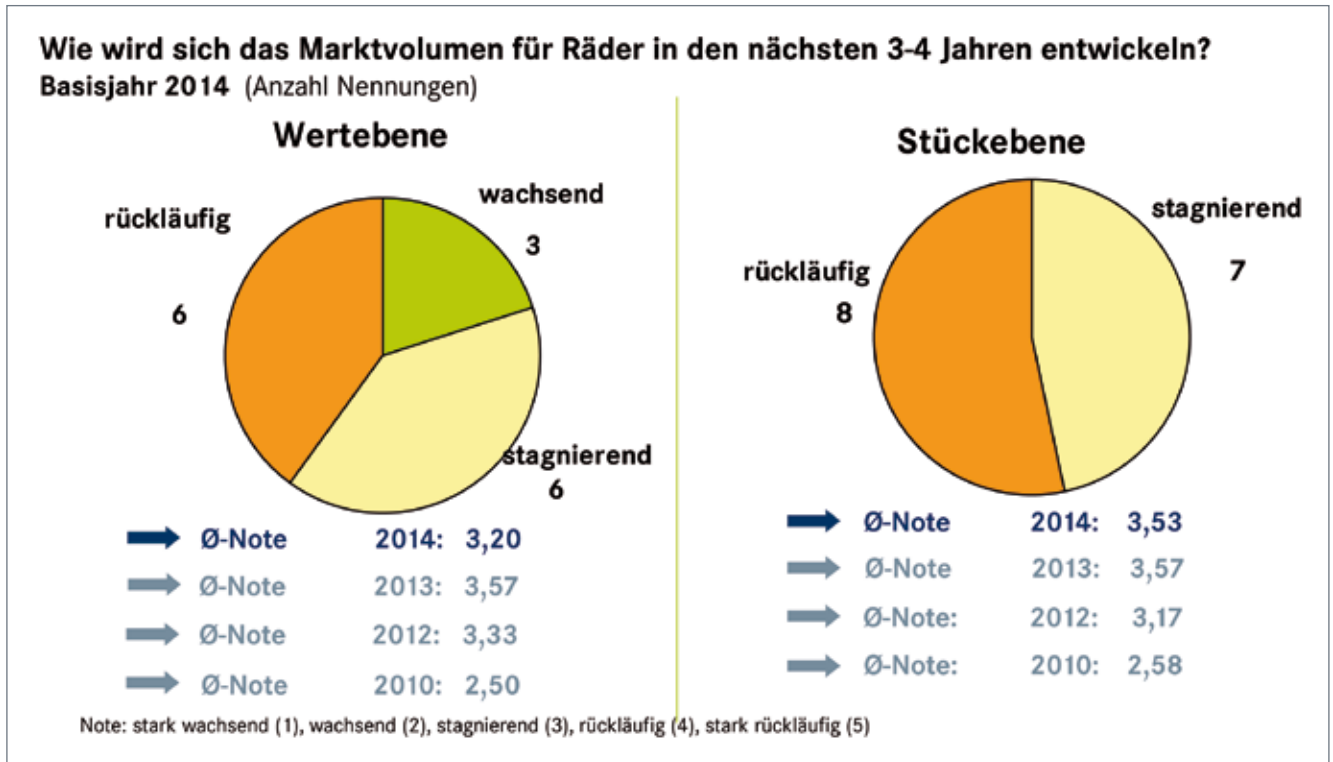
Die komplette Datensammlung „Marktdaten Reifenersatzgeschäft 2014/2015“ sowie die in der BRV-Jahrespresseerklärung kurz erwähnte Distributionsanalyse finden BRV-Mitglieder auf der Website www.brv-bonn.de. Siehe hierzu auch den Beitrag auf S. 50.

Zitat „Veränderung ist Teil der normalen wirtschaftlichen Entwicklung, und es ist unsere Herausforderung, uns darauf einzustellen.“

(Christian Kötz, Leiter Pkw-Reifenersatzgeschäft in Europa, dem mittleren Osten und Afrika bei Continental und Präsident des europäischen Reifen- und Gummihändlerverbandes ETRMA, in einem Interview mit der automobilwoche)

Felgen-Sell-In-Panel Frühjahr 2015

Stimmung auf dem Felgenmarkt: überwiegend mittelmäßig



Grafik: BBE Automotive

Ergebnis aus dem aktuellen Räder-Sell-In-Panel: Bezogen auf das Basisjahr 2014 erwarten die Panelteilnehmer im Gesamtmarkt für Räder für die kommenden drei bis vier Jahre stagnierende bis rückläufige Absatzzahlen und Stagnation auf der Wertebene.

Überwiegend „mittelmäßig“, so stufen die Teilnehmer des von der Unternehmensberatung BBE Automotive (Köln) realisierten Räder-Sell-In-Panels die Lage auf dem Ersatzmarkt für Kfz-Felgen ein. Das ist ein Ergebnis der auf der Frühjahrssitzung des BRV-Arbeitskreises Felgenhersteller am 19. Februar vorgelegten, aktuellen Marktforschungsergebnisse. Das Panel erhebt zweimal jährlich Entwicklungen und Trends zum Verkauf von Alu- und Stahlrädern (Hersteller an Handel) und wird im Auftrag des Arbeitskreises von der Kölner Unternehmensberatung BBE Automotive erstellt. Die Frühjahrs-Auswertung 2015 weist für das Gesamtjahr 2014 sowie als Prognose für 2015 folgende Ergebnisse aus:

Nach rückläufiger Marktentwicklung in den Jahren 2012 und 2013 hat sich im vergangenen Jahr das Ersatzmarkt-Geschäft für Räder in Deutschland leicht erholt. Deshalb beurteilen die Panelteilnehmer ihre aktuelle Situation im Schnitt mit der Schulnote 3,13 und damit etwas positiver als in den Vorjahren (2012: 3,33; 2013: 3,36).

Im **Segment Alu** legte der Sell-In-Absatz der Marktteilnehmer insgesamt um rund 1,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert zu. Dieses Ergebnis beruht auf der Auswertung der Daten, die die Panelteilnehmer an die BBE Automotive gemeldet haben, ergänzt um Expertenschätzungen zum Sell-In-Absatz der sonstigen Unternehmen. Somit hat sich die im vergangenen Herbst gehegte Hoffnung auf ein stagnierendes bis leicht wachsendes Marktvolumen im Gesamtjahr 2014 diesmal erfüllt.

Im Hinblick auf 2015 sind die Panelteilnehmer für dieses Segment erneut verhalten optimistisch. Trotz negativer Aspekte, die aus verändertem Kauf- und Umrüstverhalten der Kunden resultieren, nähren die Investitionen in eine veränderte Produktpalette und die Anpassung des Marktprogramms die Hoffnung, dass im laufenden Jahr im Ersatzgeschäft mit Alurädern (ohne Verkäufe an Fahrzeughersteller und -importeure) ein 2,4-prozentiges Plus realisiert werden könnte.



Infobox

Seit Frühjahr 2007 erfolgt im BRV-Arbeitskreis Felgenhersteller eine regelmäßige, halbjährliche Erhebung der Abverkaufsdaten im Räder-Markt. Diese Sell-In-Erhebung bezieht sich ausschließlich auf den Pkw-Ersatzmarkt. Ausgeschlossen sind Verkäufe an Fahrzeughersteller und -importeure. Ziel der Erhebung ist, ein valides Sell-In-Marktvolumen Räder für Deutschland zu ermitteln und Trends für die Zukunft aufzuzeigen. Die AK-Mitglieder melden ihre Sell-In-Volumina und schätzen unabhängig voneinander die übrige Nachfrage. Somit sind die Daten repräsentativ und für die Mitglieder exklusiv.

Anhaltend rückläufig war im vergangenen Jahr wie erwartet die Entwicklung im Segment **Stahlräder**. Der Sell-In-Absatz (in Stück) der Panelteilnehmer lag um 14 Prozent unter Vorjahr. Und obwohl die gegenüber Alufelgen preisgünstigeren Stahlräder aufgrund der Zusatzkosten, die das Handling der für Neufahrzeuge neuerdings verpflichtend vorgeschriebenen Reifendruck-Kontrollsysteme verursacht, an Attraktivität gewinnen könnten, rechnen die Marktteilnehmer für 2015 erneut mit einem 2,6-prozentigen Minus der Absatzzahlen im Stahlsegment.

Auch **mittelfristig** sind die Erwartungen an das Räderersatzgeschäft insgesamt eher verhalten: Bezogen auf das Basisjahr 2014 erwarten die Panelteilnehmer für die kommenden drei bis vier Jahre stagnierende bis rückläufige Absatzzahlen und Stagnation auf der Wertebene.

Zum Tod von Karlheinz Mutz

Ein Freund ist gegangen

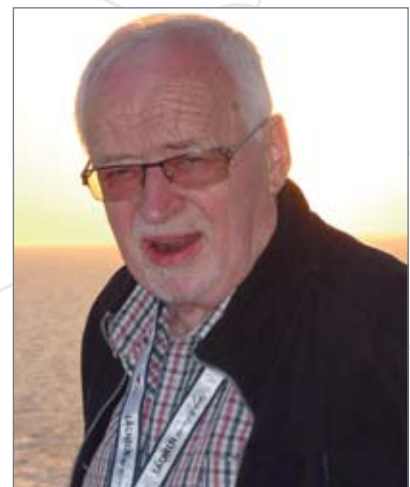
Wer kannte ihn nicht, den langjährigen Chefredakteur der Fachzeitschrift „Gummibereifung“ Karlheinz Mutz. Auf zahlreichen Messen, Händlerevents und BRV-Mitgliederversammlungen trafen wir ihn. Stets ein freundliches Wort auf den Lippen und, wie könnte es für einen Vollblutjournalisten wie ihn anders sein, auf der Suche nach Branchennews. Seine Art Journalismus zu praktizieren war dennoch unaufgeregt und orientierte sich eher an der reinen Sachdarstellung. Seine humanistische Einstellung bzw. seine Sympathie für Menschen verbot es ihm, durch Kommentierung jemand zu nahe zu treten. Eher ging er den Weg, dass er den Leser seiner Artikel Sachverhalte und Verhaltensweisen selbst interpretieren ließ.

Im 72. Lebensjahr ist Karlheinz Mutz am 30. Januar 2015 in Neuwied nach kurzer, schwerer Krankheit verstorben.

Die Branche hat einen engagierten, liebenswürdigen Mitstreiter verloren, dem sie zu Dank verpflichtet ist.

Wir werden uns gern an ihn erinnern.

Peter Hülzer
geschäftsführender BRV-Vorsitzender



Verstarb am 30. Januar:
Karlheinz Mutz.

Abb.: privat

BRV-Lehrgang zum Reifenfachverkäufer (PoS)

Bestnoten für Absolventen und Veranstalter



Gruppenbild mit einer Dame: Die frisch gebackene/n BRV-Reifenfachverkäufer/in zusammen mit den Lehrgangsdozenten und Prüfern.

Vom 23.-28. Februar fand in Rösrath bei Köln der erste BRV-Weiterbildungslehrgang 2015 statt. 20 Teilnehmer/innen absolvierten das Seminar mit Erfolg und sind jetzt qualifizierte „BRV-Reifenfachverkäufer (PoS)“:



Die drei Lehrgangsbesten: Moritz Salomon (rechts) erreichte eine glatte 1,0, Benjamin Pietsch und Paul Fritsche jeweils den Super-Durchschnitt von 1,15.

- Antonio Aquino, Christian Hollenbrock und Kevin Joschko, Reifen.com GmbH, Bielefeld
- Paul Fritsche, Mike Gutzeit und Benjamin Pietsch, reifen.com GmbH, Hannover
- Arne Hasert und Christopher Pistor, Reifen Hofmann GmbH & Co. KG, Bebra
- Holger-Sven Lange, point S Reifen-Richter, Wernigerode
- Pál Lászlai und Sebastian Strauch, Dresdner Reifen Zentrale GmbH, Dresden
- Dennis Leo, Robin Luger und Alexander Mau, Reifen-Müller – Georg Müller GmbH & Co. KG, Berlin
- Peter Nitsch, Pneumobil GmbH, Breuberg
- Hartmut Raesch, Peter Rieper GmbH & Co. KG, Jork
- Jasmin Rückert, Paul Kuzka Reifen-Spezialdienst und Kraftfahrzeugteile GmbH & Co. KG, Meppen
- Moritz Salomon, autoZentrum Stevens & Hülsdonk, Voerde
- Daniel Schrepel, Manfred Schmidt GmbH, Uhingen
- Ingo Teichert, Reifen Widholzer GmbH, Ottobrunn.

Bestleistungen zeigten Moritz Salomon, Auszubildender im Unternehmen des ZDK-Vizepräsidenten Wilhelm Hülsdonk, mit einer glatten „Eins“ als Durchschnittsnote (im herkömmlichen Schulnotensystem), sowie Benjamin Pietsch und Paul Fritsche von reifen.com, Hannover, die beide mit einer 1,15 abschlossen. Als Anerkennung für die hervorragenden Ergebnisse spendiert der BRV ihnen je einen kostenlosen Platz in einem der nächsten Lehrgänge zum „BRV-Juniormanager“.

Dass der Lehrgang auch sonst ein großer Erfolg war, zeigt die Tatsache, dass die Teilnehmer selbst ihn mit der Bestnote

1,0 beurteilten und den beiden Dozenten von der renommierten Kölner Unternehmensberatung BBE Automotive, Andreas Kaufmann und Andreas Kriete, großes Lob zollten.

„Ein großer Dank gebührt der Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH, die die Weiterbildung zum BRV-Reifenfachverkäufer PoS seit Jahren finanziell unterstützt“, hebt BRV-Chef Peter Hülzer hervor, „und natürlich auch den Mitgliedern der Prüfungskommission Helmut Rode und Dietmar Hüschler“. Beide sind Manager a.D. der namhaften Reifenhersteller Dunlop bzw. Toyo.



Infobox

Die Termine, Ausschreibungs- und Anmeldeunterlagen für die kommenden BRV-Lehrgänge finden Interessenten auf der Website www.brv-bonn.de unter dem Menüpfad *Unternehmer > Aus- und Weiterbildung > BRV-Lehrgänge*. Anmeldungen und Rückfragen nimmt BRV-Referentin Nicole Müller entgegen: E-Mail n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de, Tel. ++49(0)228 289 94-73.



Einsler-Absolvent Moritz Salomon (r.) zusammen mit BRV-Chef Peter Hülzer.

Anzeige

Exklusiver OTR Händler Techking Reifen für Deutschland, Frankreich, Schweiz und Österreich

- ✓ 5 Jahre OBO Garantie
- ✓ einzigartige Rückkaufgarantie
- ✓ geeignet für ein 2. Leben
- ✓ 100% umweltfreundlich
- ✓ im Lager vorrätig

T.: +49 (0)341 41 29 571
www.oboreifen.de
info@oboreifen.de

Ausbildung im Reifenhandwerk

Der BRV bekennt sich zum Schulstandort Köln!

Zum Beginn des Schuljahres 2010/2011 wurde auf Beschluss des Kultusministeriums NRW der Berufsschulstandort für die Ausbildung im Reifenhandwerk vom Gelsenkirchener Hans-Schwier-Berufskolleg auf das Nicolaus-August-Otto-Berufskolleg (kurz: NAOB) nach Köln verlegt. Seither gab es nicht endende Diskussionen um den neuen Standort.

Kein Zweifel: Mit der Verlagerung aus dem „Ruhrpott“ in die Rheinmetropole ging vor fünf Jahren eine Ära zu Ende. Über viele Jahre wurden die nordrhein-westfälischen Auszubildenden des Reifenhandwerks in Gelsenkirchen beschult, wobei Fachlehrer Peter Lenski und Werkstattelehrer Horst Kornetka (Obermeister der Vulkaniseur-/Reifenmechaniker-Innung Rhein-Ruhr) eine sehr engagierte pädagogische Leistung zeigten.

Doch der Gelsenkirchener Schulleiter sah seinerzeit den Bestand der Landesfachklasse für Vulkaniseure kurzfristig gefährdet, weil neue Berufsschullehrer mit dem Fakultas Kfz-Technik, die den Ausbildungsberuf Mechaniker/in für Reifen und Vulkanisationstechnik hätten unterrichten können, für eine Berufsschule mit nur einem Kfz-spezifischen Ausbildungsgang nicht zu rekrutieren gewesen wären. Nachdem alle entsprechenden Ausschreibungen ins Leere gelaufen waren, entschied die zuständige Schulbehörde die Standortverlegung zum Kölner Berufskolleg. Damit wurde eine Spezialisierungsrichtung realisiert, die bereits einige Jahre zuvor bei den länderübergreifenden Fachklassen in München und Burgdorf umgesetzt wurde. Das NAOB in Köln ist das Berufskolleg für Fahrzeugtechnik und Verkehrswesen in Nordrhein-Westfalen, an dem nahezu alle dualen Bildungsgänge des fahrzeugtech-

nischen Berufsfeldes, darüber hinaus auch vorberufliche Bildungsgänge sowie eine Fachoberschule und eine Fachschule für Technik angesiedelt sind.

„Die Verdienste der Schule und aller Kollegen in Gelsenkirchen kann man gar nicht hoch genug einschätzen und wir werden uns für die nächsten Jahre daran messen lassen müssen. Insofern sind unsere Ziele hoch gesteckt.“, hatte seinerzeit der Kölner Schulleiter Wolfgang Ehlert gesagt und betont: „Wir in Köln sind ebenso wie Herr Breil in Gelsenkirchen mit seinen Kollegen an einer fachlich guten, fundierten und langfristig sicheren Ausbildung interessiert und möchten zusammen mit den Betrieben an der kontinuierlichen Verbesserung arbeiten.“

Doch die Messlatte war offenbar so hoch, dass es dem NAOB trotz aller Bemühungen bisher nicht gelang, als Schulstätte für die reifenhandwerkliche Ausbildung rundum zu überzeugen. Seit der Verlagerung des Schulstandortes gab es seitens der Ausbildungsbetriebe, der Auszubildenden und der Innungen in NRW immer wieder – teils massive – Kritik an der Qualität des in Köln durchgeführten Berufsschulunterrichts.

In zahlreichen Gesprächen mit Vertretern der Bezirksregierung Köln, des Schulministeriums von Nordrhein-Westfalen und der Berufsschule wurden seit 2010 sowohl die personellen als auch die technisch/räumlichen Schwachstellen und Probleme am NAOB intensiv erörtert. Doch die Diskussionen um Köln nahmen kein Ende, so dass sich BRV-Chef Peter Hülzer – trotz seines Eindrucks, dass sich die Situation verbessert – mit Zustimmung der Innungsobmeister von NRW im Oktober 2013 mit der Bitte an das Landesschulministerium wandte,



Abb.: NAOB

Seit Jahren in der Diskussion: das Nicolaus-August-Otto-Berufskolleg in Köln, an dem seit Beginn des Schuljahres 2010/2011 die Azubis im Reifenhandwerk aus Nordrhein-Westfalen beschult werden.

ab dem Schuljahr 2014/2015 die berufsschulische Ausbildung zurück zu dem jahrzehntelang für das Reifenhandwerk bewährten Schulstandort Gelsenkirchen zu verlagern.

Das Ministerium antwortete darauf mit der klaren Stellungnahme, dass „nach eingehender Prüfung der Unterricht weder räumlich noch personell wieder in Gelsenkirchen realisiert werden kann.“ (T&F berichtete dazu in Ausgabe 1/2014). Es zeigte sich aber zu weiteren Gesprächen über die Situation an der Kölner Berufsschule bereit, von denen das erste im Januar 2014, das letzte am 27. Januar dieses Jahres stattfand. Hier betonte der zuständige Ministerialbeamte erneut, dass

- es eine Rückverlagerung nach Gelsenkirchen nicht geben könnte (zum einen wegen der mittlerweile erfolgten Ausrichtung des Hans-Schwier-Berufskollegs auf Bau- und Baunebenberufe, zum anderen mangels geeigneter Fachlehrer);
- es aus seiner Sicht dringend erforderlich sei, gemeinsam durch Bündelung der Kräfte dafür zu sorgen, dass der Berufsschulunterricht in Köln optimiert wird;
- als Alternative zu Köln nur eine Verlagerung des Ausbildungsstandortes außerhalb Nordrhein-Westfalens (Stichwort: länderübergreifende Fachklassen) in Frage käme.

Ein Brief von der amtierenden Landesbildungsministerin und stv. NRW-Ministerpräsidentin, Sylvia Löhrmann, an das von Innungsobermeister Kornetka in den Vorgang involvierte Landtagsmitglied Frank Börner zeigt hierzu volle Deckung auf oberster Ebene. Weitere Gespräche mit dem Obermeister der Innung Rhein-Ruhr, wie von Börner unmittelbar nach dem oben genannten Gesprächstermin Ende Januar angeregt, sieht die Ministerin als „nicht zielführend“ an und appelliert zum Schluss: „Es ist nun dringend notwendig, für eine Beruhigung der Diskussionen zu werben, damit ein vertrauensvolles Lernklima entstehen kann, das unerlässliche Voraussetzung für die Sicherung der Ausbildungsqualität ist“.

Angesichts des wiederholt klaren „Nein“ des Ministeriums zum Standort Gelsenkirchen und einer möglicherweise sogar drohenden Verlagerung des Schulstandortes für die Azubis aus NRW in ein anderes Bundesland hatte der geschäftsführende BRV-Vorsitzende Peter Hülzer schon in dem Gespräch am 27.01.2015 erklärt, dass weitere politische Interventionsversuche nicht mehr durch den BRV gestützt werden. Stellvertretend für den Verband sprach er sich für den weiteren Aufbau des Standortes Köln und gegen eine erneute Verlagerung nach Gelsenkirchen aus.



Appelliert an die Innungen in NRW, den vom BRV zugesagten weiteren Aufbau des Berufsschulstandortes Köln nach Kräften zu unterstützen: BRV-Chef Peter Hülzer.

Im Nachgang zu dem Gespräch schrieb der BRV-Chef an Landtagsmitglied Frank Börner, bedankte sich ausdrücklich für dessen Engagement in der Sache und erklärte: „Aus Ihrer politischen Tätigkeit ist Ihnen ganz sicher bekannt, dass es heutzutage nicht mehr ausreicht, gegen etwas zu opponieren. Man muss auch Alternativen aufzeigen.“ Diesbezüglich hätten sowohl Horst Kornetka als auch er am 27. Januar im Ministerium mit „leeren Händen, d.h. ohne belastbare Alternativen“ dagestanden. Und weiter: „Man muss erkennen, wann es Zeit ist, die Dinge zu akzeptieren und die Kräfte zu bündeln, um zu einer Verbesserung der Lage zu kommen.“

„Die Erklärung pro Köln ist mir nicht leicht gefallen“, so sagt Hülzer als abschließenden Kommentar für diesen T&F-Beitrag. „Ich habe sie aber deshalb präferiert, weil ich ernsthaft befürchten musste, dass bei einer Verlagerung des Berufsschulstandortes außerhalb NRWs die Ausbildungszahlen in unserem Handwerk noch weiter unter Druck gekommen wären. Insofern appelliere ich hier und jetzt ausdrücklich an die Innungen in Nordrhein-Westfalen, diese Entscheidung mitzutragen, die jahrelangen Diskussionen um die Beschulung am NAOB endgültig zu beenden und den vom BRV zugesagten weiteren Aufbau des Berufsschulstandortes Köln im Sinne größtmöglicher Ausbildungsqualität nach Kräften zu unterstützen!“

BRV-Mitgliederversammlung 2015

Branchen-Talk im Juli in Köln



Abb.: www.koelntourismus.de

Das Highlight im Rahmenprogramm der diesjährigen BRV-Mitgliederversammlung: die „Kölner Lichter“, Europas größtes musiksynchrones Feuerwerk vor der Skyline der Domstadt.

Haben Sie sich den Termin schon reserviert? Am **Samstag, den 11. Juli** findet auf dem Gelände der Koelnmesse die diesjährige BRV-Mitgliederversammlung statt. Wer sich dazu noch nicht angemeldet hat, sollte das jetzt schleunigst tun, denn alle drei Teile der Veranstaltung sind sicher die Reise in die Rheinmetropole wert:

Von 10 bis ca. 13 Uhr ist das **Fachprogramm** geplant, das wie immer der Bericht zur Branchenlage und zur Arbeit des BRV eröffnen wird, gefolgt von den satzungsgemäßen Formalien. Im weiteren Verlauf gibt es erstmals inhaltliche Informationen zur brandaktuellen Studie „Geschäftsmodell Zukunft“, die eine der führenden Unternehmens- und Strategieberatungen im Auftrag des BRV in diesem Jahr realisieren soll.

Anders als geplant wird nicht Rewe-Chef Alain Caparros den „Blick über den Tellerrand“ der Reifenbranche gewähren; auf die entsprechende Anfrage kam leider eine Absage. Die BRV-Geschäftsstelle arbeitet jedoch auf Hochtouren an einer Alternative, die einen nicht minder spannenden Vortrag verspricht.

Im Anschluss an die Versammlung lädt der BRV zu einem Imbiss ein; danach wird die Gelegenheit zur **Besichtigung des Kölner Messegeländes** geboten – als Einstimmung auf das Umfeld der vom BRV ab 2018 als ideeller Träger unterstützten, neuen internationalen Branchenfachmesse The Tire Cologne.

Abends erwartet die Teilnehmer dann ein absolutes Highlight: In den direkt neben dem Messegelände liegenden Rhein-

terrassen ist exklusiv für den BRV der Biergarten reserviert. Von hier aus werden die BRV-Mitglieder den mit Abstand besten Blick auf die Skyline von Köln haben, die an diesem Abend von den atemberaubenden „Kölner Lichtern“ illuminiert wird – **dem größten musiksynchronen Feuerwerk Europas**. Speis' und Trank sowie Gelegenheit zum gepflegten Branchen-Talk mit Kollegen, BRV-Vorstand sowie den Mitarbeitern der Bonner Verbandsgeschäftsstelle inklusive!

Also: schnellstmöglich anmelden, damit Sie dabei sind!

Infobox



Die detaillierten Ausschreibungs- und Anmeldeunterlagen zur BRV-Mitgliederversammlung 2015 in Köln wurden schon am 12. Februar per Newsletter versandt und lagen zudem der letzten T&F-Ausgabe bei; sie sind aber auch auf der BRV-Website zu finden (www.br-v-bonn.de > Mitglieder Login > Archiv Newsletter > Februar 2015 > 12.02.2015) oder können in der Verbandsgeschäftsstelle angefordert werden. Kontakt: info@bundesverband-reifenhandel.de.

Innung Bayern

Auf den neuesten Stand gebracht

Am 10. März fand in der Stahlgruber-Stiftung in München die Frühjahrsversammlung der Landesinnung des bayerischen Vulkaniseur- und Reifenmechanikerhandwerks statt.

Obermeister Michael Immler erstattete einen umfassenden Bericht über die Innungsaktivitäten seit der Herbstinnungsversammlung im September 2014. Dabei spielten die Themen „RDKS“ und „wdk-zertifizierte Reifenmontage“ eine besondere Rolle. Des Weiteren berichtete Immler, der auch ehrenamtlicher Vorsitzender des BRV-Arbeitskreises Reifentechnik/Autoservice ist, über die Schwerpunktthemen der Februarsitzung dieses Gremiums (siehe hierzu den Beitrag ab S. 42).

BRV-Chef Peter Hülzer, der auch als Geschäftsführer der bayerischen Innung fungiert, erstattete einen Bericht zur Lage der Branche und zur Arbeit des BRV. Dabei streifte er u.a. die Themen

- Marktdaten Reifenersatzgeschäft Deutschland 2014/Prognose 2015,
- Distributionsanalyse,
- BRV-Mitgliederversammlung 2015,
- BRV-Industriegespräche 2015,
- Roland-Berger-Studie „Geschäftsmodell Zukunft“,
- BRV-Jahresbetriebsvergleich 2014 und
- Demografischer Wandel/Fachkräftemangel.

Im Rahmen einer technischen Trainingseinheit dozierte Thomas Horak, internationaler technischer Trainer der

BMW-Group, zum Thema „Fahrwerksassistenzsysteme und Einflussgrößen der Fahrwerkseinstellung“ (siehe Hinweis in der Infobox). Anschließend stellte er sich den Fragen der Innungsmitglieder.

Ferner nahm Martin Kiechl, Studienleiter der Stahlgruber-Stiftung, zum aktuellen Lehrgangsangebot Stellung.

Des Weiteren erfolgten Beratungen zu den in Kürze anstehenden Tarifverhandlungen mit der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE), die den Tarifvertrag zum 31.03.2015 fristgerecht gekündigt hatte.

Die Herbstinnungsversammlung findet am 22.09.2015 ebenfalls in München statt.

Infobox



Die Präsentationscharts zum Vortrag „Fahrwerksassistenzsysteme und Einflussgrößen der Fahrwerkseinstellung“ finden Interessenten auf der Website www.brv-bonn.de unter dem Menüpfad Mitglieder Login > Downloads > Technik.

BRV-Industriegespräche 2015

Das Protokoll steht zum Download bereit

Am 17. und 18. Februar fanden die Industriegespräche statt, zu denen der BRV Vertreter der Markenreifenhersteller Apollo Vredestein, Continental, Bridgestone, Goodyear Dunlop, Michelin und Pirelli in die Verbandsgeschäftsstelle nach Bonn eingeladen hatte. Außer einer aktuellen Markteinschätzung standen handelsspezifische Themen wie z.B. Strukturwandel in der Reifenbranche, Vertriebspolitik der Hersteller und Vermarktungsqualität auf dem Gesprächsleitfaden.

Wie sich die Hersteller zu den einzelnen Agendapunkten geäußert haben, wird vom BRV protokolliert, das Protokoll wird regelmäßig unmittelbar nach Fertigstellung per E-Mail als BRV-VIP-Newsletter veröffentlicht. Zeitgleich mit dem Versand ist es im „Archiv Newsletter“ im passwortgeschützten Bereich der BRV-Website zu finden (siehe dort unter www.brv-bonn.de > Mitglieder Login > Archiv Newsletter > März 2015 > 23.03.2015).

Neuer Gruppenmitgliedschaftsvertrag

Euromaster-Franchisepartner sind jetzt Mitglieder im BRV

Rückwirkend zum 1. Januar dieses Jahres hat die Euromaster GmbH für die ihr angeschlossenen Franchisepartner die Gruppenstatusmitgliedschaft im BRV erworben. Damit wurde das Franchisekonzept der Michelin-Handelstochter um ein weiteres, attraktives Leistungsmodul erweitert: Die angeschlossenen Partnerunternehmen können alle Vorteile der BRV-Mitgliedschaft in Anspruch nehmen, ohne dafür den Jahresbeitrag an den Verband zahlen zu müssen. Denn diesen übernimmt pauschal der Franchisegeber Euromaster; auch für Unternehmen, die dem BRV über eine Einzelmitgliedschaft schon zuvor angehörten.

Auch der BRV profitiert von neuen Gruppenmitgliedsverträgen: Dem bundesweit tätigen Fachverband gehören derzeit rund 1.900 Reifenfachhandelsbetriebe mit insgesamt etwa 3.500 Verkaufsstellen an und jeder weitere Beitritt stärkt seine Durchsetzungskraft bei der Wahrnehmung der berechtigten Interessen der Branche.

Neben der politischen Interessenvertretung bietet das Team der Verbandsgeschäftsstelle in Bonn allen BRV-Mitgliedern – ohne Unterschied, ob sie Gruppen- oder Einzelmitglieder sind – eine Reihe von geldwerten Vorteilen. Dazu gehören z.B. ein kostenloses Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr...“ inklusive ebenfalls kostenfreier jährlicher Updates, das in der Mitgliedschaft inbegriffene T&F-Abonnement, der regelmäßige Bezug des BRV-VIP-Newsletters, der Zugang zu den umfassenden Informationen im Mitgliederbereich der BRV-Website www.brv-bonn.de, aber auch individuelle Beratungsleistungen, die bei der Rechtsberatung beginnen und beim Versicherungsdienst enden.



Abb.: Euromaster

„Wir freuen uns auf die aktivere Zusammenarbeit mit dem BRV“, schrieb Franz Häring, Leiter Franchise bei Euromaster, zur neuen Gruppenmitgliedschaft der Euromaster-Franchisepartner im Verband.

„Wir freuen uns auf die aktivere Zusammenarbeit mit dem BRV“, schrieb Franz Häring, Leiter Franchise bei Euromaster, nach Abschluss des Gruppen-Vertrages an BRV-Chef Peter Hülzer. Auch der freut sich über die neue Gruppenmitgliedschaft und begrüßt die folgenden Unternehmen herzlich als Verbandsmitglieder aus der Euromaster-Franchisesparte:



Name	Standort/e
Gummi Berger Hans Berger KG	Gummersbach, Attendorn, Hückeswagen, Köln-Chorweiler, Köln-Porz, Olpe, Overath-Obersteeg, Arnsberg und Iserlohn-Letmathe (Reifen Albrecht)
BM Reifendienst – Berger & Müller GmbH & Co.KG	Waldbröl
Werner Brüning GmbH	Ahlhorn
Car Dealer & Cealer Wolfgang Weindl e. K.	Burgau
CarWorks GmbH	Esslingen-Oberesslingen
Reifen Dahlke GmbH & Co. KG	Köln
Autohaus Eitel GmbH & Co. KG	Weiden
Autohaus Elbers GmbH	Stadtlohn
Reifen-Service Enggruber	Gangkofen
Reifendienst Erdmann	Wiesmoor

Reifen Farwick	Ahaus
Auto- und Reifenservice Fastner GmbH	Sonthofen
Reifen Fuchs	Aglasterhausen
J. Fuß Reifen & Automobile	Mengkofen
Reifen u. Kfz-Service Hinrich Goes	Aurich
Hammes Reifen- und Autoservice e. K.	Kaisersesch
Rad und Reifen Center Haselier GmbH	Geilenkirchen
Gummi Henn GmbH	Crailsheim
Reifen Henrich GmbH	Bergisch Gladbach
Reifen Kotinsky GmbH & Co. KG	Plaidt, Andernach, Braubach, Koblenz
Reifen & Auto Service Lindenberg	Staßfurt
Reifen Ludwig GmbH	Staufen im Breisgau
Rudi Maier GmbH	Reutlingen
Reifen Mittag	Borna
NFD Nutzfahrzeuge Damsdorf GmbH	Kloster Lehnin
Reifen-Service-Oberhausen GmbH & Co. KG	Oberhausen
Reifen-Service Ott GmbH	Bonn
Reifen-Service-Center Pascher GmbH	Bad Tölz
Plugge tec GmbH	Attendorn
Jan Post Reifen Werkstatt Service GmbH	Papenburg
Reifen Pritz	Simmerath-Kesternich
Pro ReifenService Odenwald GmbH	Erbach
R+R Reifen und Räder GmbH & Co. KG	Hilden
Reber Reifenhaus & KFZ-Service	Murr
Reifenkaufhaus GmbH	Groß Berkel
Reifen Rösgen e. K.	Kelkheim
Autohaus Scheuenstuhl e. K.	Neustadt an der Aisch, Wilhermsdorf
Reifen Center Seevetal	Seevetal (Meckelfeld)
Reifenhandel Regina Stein	Gemünden Felda
Stonis Garage GmbH	Talheim
Reifen & Autoservice Bernd Stroink GmbH	Lohne
Reifenservice Udo Strokis e. K.	Ludwigsburg
Reifenservice Thelen	Prüm
Reifen- und Autoservice Tucholke e.K.	Falkensee
TUR Reifen & KFZ Service	Hartheim-Feldkirch
Ulos Reifen- und Autoservice GmbH	Miehlen
Reifen-Center Vogt GmbH & Co. KG	Witzenhausen
Reifenservice Wagner	Homburg
Reifen + Autoservice Waldmüller	Denkendorf/Zandt
Wäller Autoservice GmbH	Oberhonnefeld-Gierend
Autohaus Werner GmbH	Weyhe-Leeste
Reifen Wiese e. K.	Bretzfeld-Schwabbach
Willner Kraftfahrzeug GmbH	Hofheim in Unterfranken/Reckertshausen
Reifenservice Zimmer	Wiesentheid

(Stand: 04.03.2015)

Reifenportale im Internet

Alle Partner sind gleich...?

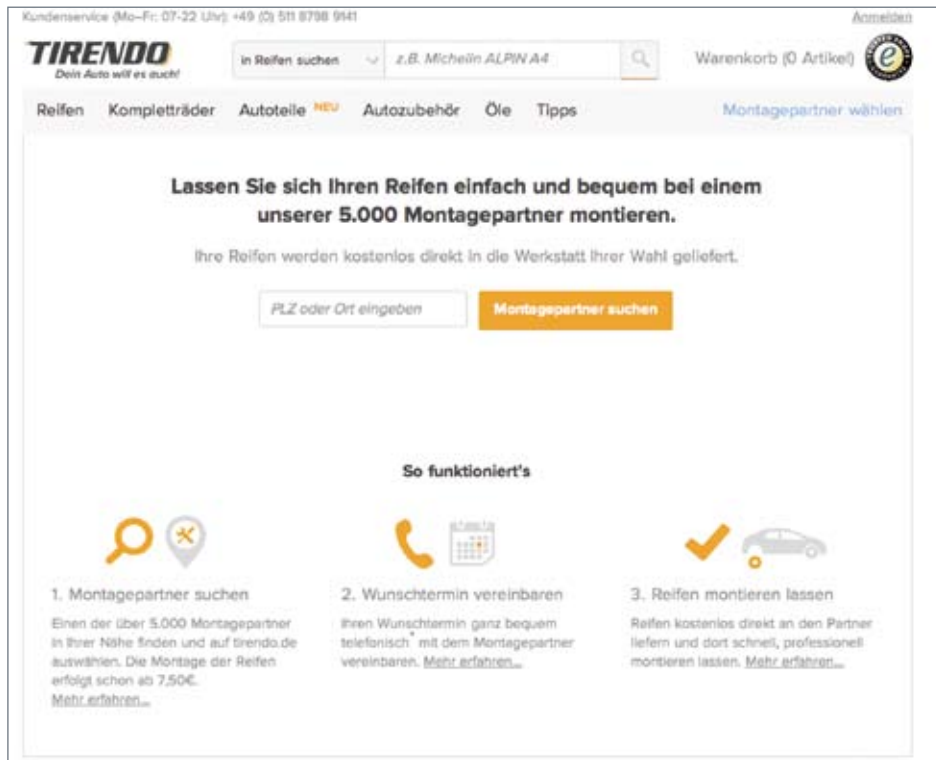


Abb.: www.tirendo.de

Reifenplattform Tirendo in der Kritik eines BRV-Mitglieds: Warum wird es nicht allen Montagepartnern ermöglicht, unterschiedliche Dienstleistungssätze, je nach Reifentyp/-größe, auf der Tirendo-Website abzubilden?

Soll man sich als Reifenfachhändler auf den einschlägigen Reifenplattformen im Internet als Montagepartner listen lassen? Diese Frage polarisiert von je her, denn zweifellos ist es nicht unbedingt im Sinne des Reifenhandels, sich unter Aufgabe unternehmerischer Kalkulationsfreiheit als „Schrauber“ des Internet-Reifenverkäufers degradieren zu lassen. Andererseits... warum nicht versuchen, die Kunden, die ohnehin online ihre Reifen shoppen, wenigstens mit der Dienstleistung ins eigene Unternehmen zu ziehen – in der Hoffnung, dass sie vielleicht das nächste Mal lieber gleich wieder ihren Komplettbedarf an Produkten und Dienstleistungen rund um Räder und Reifen hier decken?

Es gibt also Argumente pro wie contra. Wer sich allerdings dafür entscheidet, sollte sich die Frage stellen, bis zu welchem Punkt er bereit ist, die Bedingungen der Online-Plattform zu akzeptieren. Hier ein Fall aus der Praxis, geschildert von Constantin Niederhofer, Leiter der Pneuhage-Filiale in Kempen/Allgäu:

„Sehr geehrte Damen und Herren“, so schrieb er an den BRV, „man kann sicher darüber diskutieren, ob es überhaupt richtig ist, sich Onlinevermarktern wie Tirendo, Reifendirekt o.a. als Montagepartner anzubieten.

Wenn man das aber macht, sollte man zumindest versuchen, einen dem Aufwand gerecht werdenden Dienstleistungspreis dort zu zeigen.

Das Abbilden von nur einem Preis für den kompletten Montage- und Auswuchtaufwand ist heute, meiner Meinung nach, nicht mehr zeitgemäß. Es ist ein Unterschied, ob ein 155/70R 13 auf ein Kleinfahrzeug, ausgestattet mit Stahlfelgen, montiert wird, oder eben ein Hochleistungsreifen mit großem Zolldurchmesser und Niederquerschnitt.

Für uns bei Pneuhage und auch bei vielen anderen Reifenfachhändlern ein eigentlich alter Hut, denn im Tagesgeschäft wird

diese Unterscheidung schon lange gemacht und mit unterschiedlichen DL-Sätzen, in Zoll oder nach Niederquerschnitt, gearbeitet.

Tirendo bietet seinen Montagepartnern leider nur sehr eingeschränkt die Möglichkeit, Dienstleistungspreise unterschiedlich abzubilden. Allerdings, für den Montagepartner Euromaster hat Tirendo anscheinend mehr zu bieten als für die anderen Montagepartner. Klickt der Tirendo Kunde bei Euromaster auf die Details, kommt für die Filiale in Memmingen/Bodensee folgendes Dienstleistungsangebot:

Preise pro Reifen:

PKW Stahlräder bis 14 Zoll:	12,70 €
PKW Stahlräder ab 15 Zoll:	14,20 €
PKW Aluräder bis 17 Zoll:	16,70 €
PKW Aluräder ab 18 Zoll:	17,90 €
PKW Runflat und RDKS:	19,90 €
Altreifenentsorgung: (max. Felgengröße 22")	2,90 €
Motorradreifenmontage ab:	17,20 €
Motorrad Altreifenentsorgung:	2,70 €
Motorrad Radwechsel möglich	

Als ich das gesehen habe, bat ich Tirendo darum, eine ähnlich ausführliche und unterteilte Preisinformation für uns abzubilden.

Leider teilte mir Tirendo mit, dass man nicht in der Lage sei, unterschiedliche DL-Sätze, nach Zoll oder Querschnitt, abzubilden. Auf meinen Einwand, warum dies für den Partner Euromaster möglich sei, wurde nicht eingegangen, sondern nur nochmal die ablehnende Entscheidung mitgeteilt.

Alle sind gleich...?“

Gefragt vom BRV, ob er damit einverstanden sei, diesen Brief in *T&F* zu veröffentlichen, antwortete Constantin Niederhofer übrigens: „(...) eine direkte Diskussion mit Tirendo selbst wird vermutlich nichts bringen, aber eine Veröffentlichung in

Trends & Facts macht die Sache zumindest mal öffentlich und man kann nur hoffen, dass mehr Montagepartner künftig von den Onlinevermarktern abverlangen, eine vernünftige, den Notwendigkeiten angepasste, unterschiedliche Preisdarstellung abbilden zu können. Erst recht, wenn man dies anderen Montagepartnern, wie in diesem Fall Euromaster, bereits ermöglicht.

Aus dem Grund bin ich selbstverständlich damit einverstanden, dass Sie meine Nachricht an Sie zu diesem Thema abdrucken.“

Vielen Dank an den Pneuhage-Filialleiter. An alle anderen BRV-Mitglieder, die selbst als Montagepartner für Reifenplattformen fungieren: Wir finden, es lohnt sich, mal über diese Forderung nachzudenken...!

Reifenmechanik- und Vulkaniseurinnung Sachsen

Denkhorizont erweitert

Am 20. Februar 2015 fand die Innungsversammlung der Landesinnung des Sächsischen Vulkaniseur- und Reifenmechanik-Handwerks statt – diesmal an einem außergewöhnlichen Ort, dem „Radeberger Biertheater“ in Radeberg bei Dresden.

Zunächst gab Obermeister Falk Müller einen Situationsbericht, in dem er auf die Lage der Betriebe – insbesondere unter dem Aspekt der öffentlichen Diskussion zum Erhalt des Meisterbriefes – einging.

Ein Hauptschwerpunkt der Innungsarbeit in diesem Jahr wird die Erhaltung der Ausbildungsleistung sein. Fürstenwalde ist jetzt der Berufsschulstandort für Sachsen. Obwohl das Kultusministerium in Dresden eine Ausnahmegenehmigung verweigert, wird jedoch nach einer Kompromisslösung gesucht, um München auch weiterhin als Schulstandort für sächsische Auszubildende zu nutzen.

Besonders begrüßt und geschätzt wurden die Ausführungen von BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler, der zur Lage der Branche und zu aktuellen Fachthemen berichtete. Dazu gehörten z.B. Probleme bei der RDKS-Einführung, neue rechtliche Vorschriften zur Gestaltung von Scheinwerfer-Prüfplätzen, Reifenhersteller in der Runderneuerung und

massenhafte Produktion von Billigreifen in Fernost.

Auch kamen seine technischen Erläuterungen zu

- Achsvermessung bei Spurhaltesystemen (Notwendigkeit der Kalibrierung von Sensoren und Kameras) und
- Mischung von Reifen gleicher Bauart bei den Innungsmitgliedern gut an.

In der anschließenden Diskussion wurde insbesondere die Sorge der Berufskollegen über ein bislang so nie dagewesenes, kühles Klima in den Beziehungen zwischen Reifenhandel/-handwerk und Neureifenindustrie deutlich.

Nach dem Motto „Erst die Arbeit, dann das Vergnügen“ fand die Innungsversammlung ihren außerfachlichen Höhepunkt und Abschluss im gemeinsamen Besuch des Biertheaters mit der Aufführung „Torpedo Malzau“.

„Mit dieser Veranstaltung wurde deutlich, wie wichtig Problemdiskussionen im kleinen Rahmen sind. Das unterstreicht, wie wichtig die Innungsmitgliedschaft ist.“, resümiert Innungsgeschäftsführer Jürgen Conti. Obermeister Falk Müller ergänzte: „Die Versammlung in Radeberg hat zweifellos den Denkhorizont der Teilnehmer erweitert und ihnen Wissenszuwachs gebracht.“

Leserbrief

Plädoyer für mehr Selbstvertrauen

Zuschrift von Michael Merkel, Geschäftsführer des BRV-Mitgliedsunternehmens Reifen Jopp, Volker Jopp und Michael Merkel GbR, Tamm, an die BRV-Geschäftsstelle



Abb.: privat

„Wir sind Reifenleute, und in dieser Materie kennen wir uns besser aus als jede Auto- oder Motorradwerkstatt. Warum also nicht auf unser Können vertrauen und entsprechend handeln?“, ermuntert Michael Merkel seine Branchenkollegen.

Angesichts der Zahlen der letzten Jahre, die von einem stetigen Schwund der Reifenbranche am Gesamt-Reifenumsatz in Deutschland gekennzeichnet sind, möchte ich ein paar aufmunternde Worte zu Papier bringen.

Wenn ich mich mit Kollegen unterhalte, werde ich immer wieder ungläubig gefragt, wie ein reiner Reifenfachbetrieb ohne sonstige Kfz-Werkstattleistungen überleben kann. Viele glauben, nur im zusätzlichen Service – Bremsen, Auspuff, Stoßdämpfer etc. – liegt der Schlüssel zum Erfolg.

Ich teile diese Meinung nicht, denn wir machen außer Reifen nichts anderes; das dafür aber anscheinend richtig, denn wir sind bereits 15 Jahre in einem harten Mitwettbewerb-Umfeld erfolgreich und gewinnorientiert tätig.

Wir sind Reifenleute, und in dieser Materie kennen wir uns besser aus als jede Auto- oder Motorradwerkstatt. UHP/

Runflat, RDK-Systeme, Reifenempfehlungen, fachgerechte Montage, Felgenberatung usw. können wir doch am besten.

Warum also nicht auf unser Können vertrauen und entsprechend handeln?

Das Internet wird von vielen verteufelt, da Reifen absolut preistransparent geworden sind. Online-Recherche und Offline-Kauf sind heute gang und gäbe, die eigene Internetpräsenz ist absolut wichtig und richtig. Sind wir doch mal ehrlich, wer kauft denn einen Preis? Niemand! Aber einen Nutzen, den will jeder, und genau den sollten wir unseren Kunden vermitteln. Natürlich geht das nur in Gesprächen mit Kunden, und die sollten in freundlicher, ehrlicher und kompetenter Art und Weise geführt werden. Das bekommen wir doch wohl hin. Mundwinkel nach oben und ein freundliches: „Hallo, womit kann ich dienen?“ hat mir dabei immer sehr geholfen. Nach meiner Erfahrung honorieren Kunden nichts höher als freundliche Bedienung und Dienstleistung. Der Preis ist dann nur zweitrangig, denn wer erinnert sich in ein paar Jahren noch an Preise? Das Zwischenmenschliche bleibt doch viel mehr in der Erinnerung der Menschen.

Auch empfinde ich es als sehr hilfreich, wenn man einmal vor seine eigene Tür tritt und von draußen nach drinnen schaut. Das ist der Blick, den Kunden haben, und den sollten wir so angenehm wie möglich gestalten.

In diesem Sinne wünsche ich mir für uns alle mehr Selbstvertrauen auf das eigene Können und den Mut, es erfolgreich zu vermarkten.

Ich bin sicher, dass uns dies erfolgreich gelingen wird, denn wir haben Gummi im Blut.

Mit sonnigen Grüßen,
Michael Merkel“

Zitat „Es ist reine Zeitverschwendung, etwas Mittelmäßiges zu tun.“

(Madonna, US-amerikanische Popsängerin)

Editorial

Neuaufgabe

Sehr geehrte Reifenspezialisten, die zunehmende Komplexität des Themas Bereifung erfordert eine immer höhere Qualifikation der Reifenspezialisten und Unternehmen, die sich mit Rad und Reifen beschäftigen. Der VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) hat es sich als Servicestelle für alle Fragen rund um Reifen zur Aufgabe gemacht, auch im Bereich LKW und Bus die aktuellsten und wichtigsten Informationen in einer Reifenfibel zusammenzufassen. Denn bei Gesetzesänderungen und Novellierungen fällt es oft schwer, sich schnell und einfach einen Überblick über die Bestimmungen zu verschaffen. Die Reifenfibel Lkw/Bus 2015 ist nun erschienen und ergänzt die Grundsatzinformationen der VRÖ-Rechtsfibel 2013 zum Thema Reifen in den Bereichen LKW und Bus. Die Broschüre enthält wertvolle Tipps und Hinweise rund um LKW- und Omnibus-Reifen wie zum Beispiel rechtliche Grundlagen, Reifendruck, richtige Lagerung, Winterreifen- und Schneekettenpflicht oder die erforderliche Profiltiefe.

Die Reifenfibel LKW und Bus 2015 ist eine praktische Schnellinformation über die wichtigsten Themen rund um LKW- und Omnibus-Reifen. So behalten Sie die Orientierung rund um LKW- und Omnibus-Reifen,

meint Ihr

James Tennant

Obmann VRÖ – Verband der Reifenspezialisten Österreichs



Obmann des VRÖ – Verband der Reifenspezialisten Österreichs.

Rückblick

Österreichs Reifenmarkt 2014 zu 2013

Entwicklung im Reifenersatzgeschäft Österreich	Stück 2014	+/- % von 2013 zu 2014
Pkw Notlauf total	24.896	21,5
Pkw Sommer R/S/T	235.817	7,4
Pkw Sommer H	421.535	12,8
Pkw Sommer V	377.109	20,7
Pkw Sommer W/Y/Z	419.264	12,6
Pkw Sommer total	1.478.621	13,9
Pkw Spezial (Oldtimer usw.)	13.552	58,4
Pkw Winter total	2.935.110	1,8
Pkw total	4.427.283	5,6
4x4 total	349.681	13,7
LLkw total	420.543	5,3
Pkw/4x4 und LLkw total	5.197.507	6,1
Lkw total	245.334	7,1
Agrar total	37.075	- 16,3
Total alle Produkte	5.479.916	6,0

Der Reifenhandel ist mit vollen Winterreifen-Lagern konfrontiert, daraus resultieren Preisverfall und Liquiditätsprobleme. „Die hohen Lagerbestände drücken auf die Stimmung“, informiert VRÖ-Obmann James Tennant. „Doch es bringt nichts zu jammern“, so Tennant. „Wir müssen wieder positiv in die Zukunft schauen und Stärke zeigen“.

Noch nie war ein Reifenwechsel aufgrund der Reifendruck-Kontrollsysteme so kompliziert, der Spezialist ist gefragt. Nur er kann unterschiedliche Reifen, Felgen, Sensoren für den Konsumenten optimal zusammenstellen. Schließlich ist der Reifenfachhandel der Spezialist für aktuelle und zukünftige Anforderungen. „Man muss seine Strukturen und Möglichkeiten überprüfen. Natürlich haben wir jetzt schwierige Zeiten, aber die Chancen sind weiterhin vorhanden“, ist Tennant überzeugt.

Quelle: Reifenindustrie, Auto&Wirtschaft 03/2015, eigene Recherchen, ca. 85 % Abdeckung inkl. Korea-Marken, einzelne Segmentzahlen fehlen

Messestimmen

Starke Plattform

Das in Kooperation mit Reed Messe Salzburg und VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) durchgeführte ReifenForum im Rahmen der AutoZum Salzburg wurde von der

Reifenindustrie positiv beurteilt. Die Reifenindustrie demonstrierte ihre Stärke und bildete eine Informations-, Kommunikations- und Neuheitenplattform. Hier ein paar Messestimmen:



Thomas Körpert, Apollo/Vredestein: „Das Konzept ist gut, die Kosten überschaubar, und es ist positiv, dass die Reifenindustrie wieder auf der AutoZum ist.“



Peter Ringhofer, Yokohama: „Eine sehr gute Einrichtung, der Erfahrungsaustausch verhilft zu Lösungen.“



Claus Christian Schramm, Goodyear/Dunlop: „Gut, wenn die Reifenindustrie Flagge zeigt. Wir haben eine sehr gute Frequenz am Stand. Es ist eine tolle Plattform, dem VRÖ ist es gelungen, eine exzellente Veranstaltung zu organisieren.“



Sonja Eckhart, Kumho Tires: „Das schweißt zusammen,“ so Sonja Eckhart über das Reifenforum. „Wir unterstützen das Engagement der Messeleitung und des VRÖ, die diese neue Plattform ins Leben gerufen haben.“ Nach dem für die Reifenbranche sehr durchwachsenen Jahr 2014 war auch der Meinungs austausch sehr wichtig und positiv.



Christian Mielacher, Pirelli: „Die Idee des Reifenforums ist gut. Industrie und Handel kommen näher zusammen. Gerade in schwierigen Situationen ist es notwendig, die Kräfte zu bündeln und gemeinsam etwaige Lösungen zu suchen.“



Bridgestone: Sehr zufrieden zeigten sich auch Dr. Robert Gmeiner und Winfried Ruhlands: „Im Rahmen des VRÖ Reifenforums haben wir mit unseren Marken Bridgestone und Firestone die Möglichkeit gut genutzt, wichtige Botschaften unserer Kunden in Österreich zu präsentieren. Das Preis-Leistungsverhältnis hat dabei unsere Entscheidung für eine Messe teilnahme sicherlich stark unterstützt. Wir sollten gemeinsam überlegen, wie man den Fachvorträgen einen noch aufmerksamkeitsstärkeren Rahmen geben kann, damit wichtige Reifenfachthemen noch besser auch nach außen hin kommuniziert werden.“

Alle Abbildungen: ATC

Neu erschienen

Die Reifenfibel für LKW/Bus 2015 ist da

Der VRÖ – Verband der Reifenspezialisten Österreichs – hat es sich als Servicestelle für alle Fragen rund um Reifen zur Aufgabe gemacht, auch im Bereich LKW und Bus die aktuellsten und wichtigsten Informationen in einer Reifenfibel zusammenzufassen. Denn bei Gesetzesänderungen und Novellierungen fällt es oft schwer, sich schnell und einfach einen Überblick über die Bestimmungen zu verschaffen. Die **Reifenfibel LKW/Bus 2015** ist nun erschienen und ergänzt die Grundsatzinformationen der VRÖ-Rechtsfibel 2013 zum Thema Reifen in den Bereichen LKW und Bus. Die Broschüre enthält wertvolle Tipps und Hinweise rund um LKW- und Omnibus-

Reifen wie zum Beispiel rechtliche Grundlagen, Reifendruck, richtige Lagerung, Winterreifen- und Schneekettenpflicht oder die erforderliche Profiltiefe. Die Reifenfibel LKW und Bus 2015 ist eine praktische Schnellinformation über die wichtigsten Themen rund um LKW- und Omnibus-Reifen. Zu beziehen beim VRÖ, www.vroe.at.

Auch die aktuelle **VRÖ-Rechtsfibel Reifen** mit über 120 Seiten Informationen, das Standardwerk der österreichischen Reifenbranche, ist zu bestellen auf der Homepage www.vroe.at. Sie ist gegen einen Kostenbeitrag von € 14,00 zuzüglich Versandkosten erhältlich.

Weiterbildung

Wissen rund um den Reifen – kompakt vermittelt

Die „Reifenwelt“ ist komplex, vielfältig und in ihrer Entwicklung gebunden an die ständig steigenden Praxisanforderungen und Neuentwicklungen aller Fahrzeuge – Motorrad, PKW, LKW – sowie aller mobilen Arbeitsgeräte, wie Industriestapler, Grader, Lader, Mobilkräne und Transportgeräte jeder Art. Will man im Reifengeschäft erfolgreich sein, ist das aktuelle Fachwissen rund um alle Reifensparten eine der wichtigsten Voraussetzungen. Der VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) unterstützt seine Mitglieder bei der Aus- und Weiterbildung.

Die Handwerkskammer Frankfurt/Berufsbildungs- und Technologiezentrum Frankfurt veranstaltet wieder einen Lehrgang „Radaus- und -Einbau am Motorrad“. Dieser Lehrgang EB-20VZ-MR/78 findet in Kooperation mit dem VRÖ vom 26.-27. Mai 2015 statt. Ziele des Lehrganges: Das praxisorientierte Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die im Unternehmen die Radmontage an Motorrädern und Rollern vornehmen. Die Lehrgangsteilnehmer lernen verschiedene Typen von Radaufhängungen am Motorrad und Roller kennen. Durch diese Kenntnisse können insbesondere neue Kundengruppen angesprochen werden, die bisher nicht beim Reifenfachhandel die Ersatzbeschaffungen getätigt haben. Informationen auf der Homepage www.hwk-rhein-main.de.

Aus der Erkenntnis, dass Reifenspezialisten in keinem Lehrberuf ausgebildet werden können, entwickelte vor über 20 Jahren der VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) einen Lehrgang des Reifenspezialisten. Federführend war der

damalige VRÖ-Präsident KR Ing. Günter Deschka. Gemeinsam mit Spezialisten wie Techn. Rat Ing. Karl Hawelka und mit Unterstützung des Fachausschusses Reifenhandel der Bundeswirtschaftskammer, mit dem WIFI Linz wurde der „Lehrgang des Reifenspezialisten“ kreiert.

Ziel war es damals – und ist es bis heute: Das Wissen, welches zur Fachkompetenz „rund um alle Reifenarten“ erforderlich ist, soll konzentriert, kompakt und fachlich höchstwertig den Teilnehmern des Lehrganges vermittelt werden.

Dazu kam – damals als Pilotprojekt von den Reifenspezialisten initiiert – der Abschluss der Ausbildung durch Ablegen einer mündlichen Prüfung vor einer vierköpfigen Prüfungskommission. Die bestandene Prüfung wird seither mit dem Diplom „Reifenspezialist“ bestätigt. Die VRÖ-Rechtsfibel, die jeder Kursteilnehmer gratis erhält, ist ein wesentlicher Bestandteil des Kurses. Denn nicht nur aus den Skripten der Vortragenden, sondern auch mit dem Inhalt der VRÖ-Rechtsfibel werden Prüfungsfragen erstellt. Schließlich ist die VRÖ-Rechtsfibel eine nahezu einzigartige, kompakte Sammlung von Gesetzen, Vorschriften und Regeln für den Bereich Reifen und Räder. Mit diesem österreichweit einzigartigen und in der Wirtschaft bestens anerkannten Lehrgang erlangen die Mitarbeiter des Reifenhandels eine fachliche Höherqualifizierung in den Bereichen Reifentechnik, Marketing und Rechtslage. Der nächste Kurs „der/die geprüfte Reifenfachmann/-frau“ findet im Jänner 2016 statt.

Weitere Informationen sind auf der VRÖ-Homepage www.vroe.at im Mitgliederbereich unter Schulungen und unter www.oee.wifi.at zu finden.



Techn. Rat Ing. Karl Hawelka
(Reifensachverständiger).



Ing. Günter Deschka
(Kommerzialrat Geschäftsführer i. R.).

Auszeichnung

Karriere mit Profil



Vizebürgermeisterin Mag. Renate Brauner übergibt mit Wiener Sozialpartnern das Qualitätssiegel „Wiener TOP-Lehrbetrieb“ 2014 an 99 Unternehmen Wiens.

Erstmals zeichnete die Stadt Wien TOP-Lehrbetriebe aus. Im Rahmen eines Festaktes im Wiener Rathaus wurde an 99 vorbildliche Lehrbetriebe für vier Jahre das Qualitätssiegel verliehen. Durch die Ausbildung von Lehrlingen wird nicht nur dem stetig steigenden Bedarf an qualifizierten Fachkräften

Rechnung getragen, sondern gleichzeitig auch Jugendlichen die Möglichkeit geboten, eine sehr praxisorientierte Ausbildung mit vielfältigen Möglichkeiten zu absolvieren und damit den Grundstein für eine erfolgreiche berufliche Karriere zu legen. Für die Attraktivität der Lehre spielt die Qualität der Ausbildung eine entscheidende Rolle: nicht nur für das positive Bestehen der Abschlussprüfung, sondern auch für die zukünftigen beruflichen Entwicklungschancen.

Prok. Doris Stöger, Senior HR Business Partner und Lehrbeauftragte, nahm für Goodyear die Urkunde entgegen. „Ich bin sehr stolz auf diese Auszeichnung, die uns zeigt, dass wir mit unserer Ausbildungsstrategie den richtigen Weg eingeschlagen haben. Als weltweiter Reifenhersteller bieten wir eine fundierte Ausbildung und viele Entwicklungsmöglichkeiten“, wirbt sie für eine „Karriere mit Profil“.

Die Initiatoren der Auszeichnung verfolgen das Ziel, den Qualitätswettbewerb unter den Lehrbetrieben zu fördern, gute Ausbildungsmöglichkeiten zu schaffen und die Lehrlingsausbildung in der Öffentlichkeit positiv zu thematisieren.

Startschuss

Athene-Preis für besondere Leistung

Die griechische Göttin Athene steht für das Handwerk, für die Wissenschaft und die Weisheit. Die Bundesinnung der Kraftfahrzeugtechniker hat für besondere Leistungen im Jahr 2014 den Athene-Preis ins Leben gerufen. „Trotz der steigenden Zahlen an Lehrlingen KFZ-Techniker hat der Lehrberuf in Österreich immer noch einen geringen Stellenwert in der Gesellschaft.“, erklärt Kommerzialrat Friedrich Nagl, Bundesinnungsmeister der Kraftfahrzeugtechniker. „Um dieses Image in der Öffentlichkeit zu verbessern, wurde 2014 für KFZ-Techniker-Lehrlinge der Athene-Preis für außergewöhnliche Leistungen neben der eigentlichen qualitativen Berufsausbildung geschaffen. Mit diesem Preis wird jährlich ein KFZ-Techniker-Lehrling in Österreich für außergewöhnliche Leistungen in den Bereichen soziale Verantwortung, Zivilcourage oder Menschlichkeit ausgezeichnet. Dotiert ist diese Auszeichnung mit der Kostenübernahme durch die Bundesinnung zur Weiterbildung zur/zum Kraftfahrzeugtechnikermeister/in.“

Im Vorjahr wurde Amin Khorbi, Kfz- Lehrling aus Vorarlberg, mit dem Athene-Preis geehrt. Die Preisverleihung 2015 findet in Wien statt.

Wer kann sich bewerben und wie?

Grundsätzlich kann jeder (Lehrherr, Ausbilder, Eltern, Freunde, Kollegen, und dergleichen) jeden Lehrling formlos nominieren, der ein außergewöhnliches soziales Engagement,

respektvolle Verantwortung oder Zivilcourage aufweist. Stichtag der Nominierung der „Guten Tat“ ist die Lehrabschlussprüfung. Mit der Nominierung ist eine Beschreibung der Person (inkl. Kontaktdaten) sowie eine Begründung der Nominierung samt Dokumentation einzureichen. Eine Kopie der (falls schon abgelegten) Lehrabschlussprüfung ist beizulegen. Informationen unter www.kfztechniker.at/Athene.



Lehrherr Martin Wohlgenannt mit erstem Athene-Preisträger Amin Khorbi und Bundesinnungsmeister Kommerzialrat Friedrich Nagl (v.l.n.r.).

Flüchtlinge und Arbeitsmarkt, Teil 1

Rechtliche Rahmenbedingungen und Stolpersteine

In vielen Branchen ist es heute schon schwierig, geeignete Fach- und Arbeitskräfte zu finden. Laut einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW, Köln) gab es Ende 2014 in 139 von 615 Berufsgattungen Fach- und Arbeitskräftengpässe.

Der vorhandene Mangel wird sich durch die Alterung der Gesellschaft verschärfen. In den kommenden Jahren gehen große Teile der in den 1950er und 1960er Jahren geborenen Babyboomer-Generation in Rente. In den Berufen, die heute schon Besetzungsprobleme haben, ist das jeder dritte Mitarbeiter. Über alle Berufsgruppen hinweg sind kleine und mittlere Unternehmen vom Personalengpass besonders betroffen.

Vor diesem Hintergrund bekommt die BRV-Geschäftsstelle mehr und mehr Anfragen von Mitgliedsbetrieben, die sich mit dem Gedanken tragen, speziell in den saisonalen Spitzenzeiten Asylsuchende und Flüchtlinge einzustellen. Das deutsche Aufenthalts- und Asylverfahrensgesetz ist aber relativ kompliziert, so dass es nicht ganz einfach ist, den Vorsatz in die Tat umzusetzen.

Der BRV hat deshalb Frau Dr. jur. Barbara Weiser vom Caritasverband für die Diözese Osnabrück e.V., die als anerkannte Expertin auf dem Gebiet der Integration von Asylsuchenden und Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt gilt, um einen Beitrag zu der Thematik gebeten. Ihre umfassenden Ausführungen dazu veröffentlichen wir in einer zweiteiligen T&F-„Mini-Serie“. Der nachfolgende Teil 1 erläutert die Voraussetzungen, unter denen Asylsuchende und Flüchtlinge in Deutschland arbeiten bzw. eine betriebliche Berufsausbildung absolvieren dürfen. In Teil 2 – im nächsten Heft – erfahren Sie, welche Förderleistungen Arbeitgeber/innen bei der Beschäftigung eines Flüchtlings erhalten können und welche Stellen den Betrieben kostenfreie Beratung und Unterstützung zu diesen Themen anbieten.

I. Wer darf in Deutschland arbeiten und eine betriebliche Berufsausbildung absolvieren?

Hier ist es entscheidend, welchen aufenthaltsrechtlichen Status ein Asylsuchender oder ein Flüchtling hat. Darüber hinaus spielt es eine Rolle, wie lange die Person schon mit einer Aufenthaltsgestattung, einer Duldung oder einer Aufenthaltserlaubnis in Deutschland lebt (sogenannte Voraufenthaltszeit). Arbeitgeber/innen, die Flüchtlinge einstellen, sind dabei verpflichtet, zu prüfen, ob diese eine Beschäftigungserlaubnis haben. Außerdem müssen sie für die Dauer der Beschäftigung eine Kopie der Aufenthaltserlaubnis, der Aufenthaltsgestattung oder der Duldung etc. in Papierform oder in elektronischer Form aufbewahren.¹



Abb.: Dieter Schütz/pixello.de

Arbeitskräftepotenzial für Branchen mit Personalknappheit: Flüchtlinge und Asylanten. Aber wegen der geltenden Gesetze sind die Beschäftigungsmöglichkeiten für diese Zielgruppe mit Hürden verbunden.

Nachfolgende Konstellationen sind denkbar:

I.1 Flüchtlinge mit einer Aufenthaltsgestattung (Asylsuchende)

Das sind Personen, die in Deutschland einen Asylantrag gestellt haben, über den das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge bzw. die Verwaltungsgerichte noch nicht entschieden haben (Asylsuchende). Der Zeitraum, in dem Flüchtlinge eine Aufenthaltsgestattung haben, kann bis zu mehreren Jahren betragen. Solange Asylsuchende ihren Lebensunterhalt nicht selbst sichern können, erhalten sie vom Sozialamt Sozialleistungen nach dem Asylbewerberleistungsgesetz.

a) In den ersten drei Monaten in Deutschland dürfen Asylsuchende weder arbeiten noch eine betriebliche Berufsausbildung beginnen.²

b) Ab dem vierten Monat können Asylsuchende eine Beschäftigungserlaubnis für eine **konkrete und freie Arbeitsstelle** beantragen.³ Die Ausländerbehörde sollte dann den Zusatz **„Beschäftigung mit Genehmigung der Ausländerbehörde gestattet“** in die Aufenthaltsgestattung eintragen. Ab diesem Zeitpunkt können sich Asylsuchende bei der Agentur für Arbeit **arbeitslos melden**.

Möchten Asylsuchende arbeiten, müssen sie zunächst einen Arbeitgeber finden, der ihnen eine Arbeitsstelle anbietet und ihnen ein Formular für die Stellenbeschreibung⁴ ausfüllt. Dort sind Angaben zu der Art der Tätigkeit, der Entlohnung und der Arbeitszeit sowie zu den erforderlichen Qualifikationen und Kenntnissen etc. einzutragen. Zudem sollten die Arbeitgeber/innen ankreuzen, dass sie bereit sind, auch andere bevorrechtigte Arbeitnehmer/innen, z.B. EU-Ausländer/innen oder Deutsche, einzustellen. →

¹ § 4 Abs. 3 Satz 4, 5 Aufenthaltsgesetz (AufenthG).

² § 61 Abs. 2 Satz 1 Asylverfahrensgesetz (AsylVfG).

³ § 61 Abs. 2 S. 1 AsylVfG, §§ 39 f. AufenthG.

⁴ Das Formular zur Stellenbeschreibung ist zu finden unter: <http://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/Unternehmen/Arbeitskraeftebedarf/Beschaeftigung/Auslaender/index.htm>.

Mit diesem Formular beantragen Asylsuchende bei der Ausländerbehörde die Erteilung einer Beschäftigungserlaubnis. Die Ausländerbehörde prüft zunächst, ob die dreimonatige Wartezeit vorbei ist. Wenn dem so ist, leitet sie diesen Antrag an die Bundesagentur für Arbeit⁵ (BA) weiter, da diese der Erteilung der Beschäftigungserlaubnis **zustimmen** muss, wofür sie **zwei Wochen** Zeit hat.⁶

Die Bundesagentur prüft zunächst, ob es sich bei der angebotenen Tätigkeit um Leiharbeit handelt. **Leiharbeit** ist

für Asylsuchende in den ersten vier Jahren des Aufenthalts nicht erlaubt.

Darüber hinaus wird mit einer so genannten **Vorrangprüfung** auf der Grundlage der Stellenbeschreibung geprüft, ob für den freien Arbeitsplatz **geeignete** deutsche oder ausländische Arbeitnehmer/innen, die ohne rechtliche Einschränkungen arbeiten dürfen, zur Verfügung stehen. Ist das der Fall, wird die Beschäftigungserlaubnis nicht erteilt.⁷ Wenn also für die freie Arbeitsstelle z.B. bestimmte Sprachkenntnisse

Einwanderungsland Deutschland

Ein paar Zahlen zum Thema „Migration“

Ein Blick in die Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) zeigt, dass Deutschland ein (zunehmend) beliebtes Einwanderungsland ist:

- Im ersten Halbjahr 2014 sind 667.000 Personen nach Deutschland zugezogen, so meldete Destatis am 19. Februar dieses Jahres. Das waren 112.000 oder 20 Prozent Zuzüge mehr als im ersten Halbjahr 2013. Damit gab es zum vierten Mal in Folge eine zweistellige Zuwachsrate bei den Zuwanderungen in einem ersten Halbjahr. Gleichzeitig zogen im ersten Halbjahr 2014 rund 427.000 Personen aus Deutschland fort (+ 22 Prozent). Insgesamt hat sich dadurch der Wanderungssaldo von 206.000 auf 240.000 Personen erhöht (+ 17 Prozent).
- Dem Statistischen Jahrbuch 2014 ist zu entnehmen, dass vor dem Hintergrund der vielen aktuellen Krisen seit 2007 die Zahl der Asylbeanträge steigt. Im Jahr 2013 erreichte die Zahl der Asylbewerber mit knapp 110.000 den höchsten Wert seit 1996. Im Jahr 2014 sollte die Zahl der Asylsuchenden noch einmal stark zugenommen haben: Allein von Januar bis September 2014 wurden knapp 117.000 Erstanträge gestellt.
- Den Ergebnisse des Mikrozensus zufolge – der größten jährlichen Haushaltsbefragung in Deutschland – hatte im Jahr 2013 fast jede dritte in Deutschland lebende Familie mit minderjährigen Kindern ausländische Wurzeln. Das heißt, mindestens ein im Haushalt lebender Elternteil besitzt eine ausländische Staatsangehörigkeit, hat die deutsche Staatsangehörigkeit durch Einbürgerung erhalten oder ist Spätaussiedler.
- Schon Mitte letzten Jahres hatte Destatis folgende, zum Stichtag 9. Mai 2011 erhobene Zahlen gemeldet: Insgesamt etwa 15,3 Millionen Personen mit Migrationshintergrund lebten zu dem Zeitpunkt in Deutschland, das entsprach knapp einem Fünftel der Gesamtbevölkerung. Zu den Personen mit Migrationshintergrund zählen dabei alle Ausländerinnen und Ausländer sowie Deutsche, die nach 1955 selbst zugewandert sind oder bei denen mindestens ein Elternteil nach 1955 aus dem Ausland nach Deutschland kam. Mehr als die Hälfte (60,2 Prozent) der Personen mit Migrationshintergrund hatten zum Stichtag die deutsche Staatsangehörigkeit, Zugewanderte machten mit 63,0 Prozent weit mehr aus als die in Deutschland Geborenen (37,0 Prozent).

- Welches Arbeitskräftepotenzial in dieser Bevölkerungsgruppe steckt, zeigt folgende Destatis-Analyse: Die Bevölkerung mit Migrationshintergrund ist mit durchschnittlich 35 Jahren deutlich jünger als die Bevölkerung ohne Migrationshintergrund (durchschnittlich 45 Jahre), wobei dieser Unterschied ausschließlich auf die in Deutschland geborenen Personen mit Migrationshintergrund zurückzuführen ist. Mehr als die Hälfte davon war zum Stichtag 9. Mai 2011 noch minderjährig.
- Im erwerbsfähigen Alter von 15 bis 64 Jahren waren Migranten zu rund zwei Dritteln erwerbstätig, Personen ohne Migrationshintergrund zu drei rund Vierteln.
- Hinsichtlich dieses Arbeitskräftepotenzials gibt es allerdings auch eine Kehrseite der Medaille: 15,5 Prozent der Bevölkerung mit Migrationshintergrund von mindestens 15 Jahren haben zum Zeitpunkt der Erhebung keinen Schulabschluss, bei der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund beträgt der Anteil nur 2,3 Prozent. Personen, die selbst zugewandert sind, weisen mit knapp einem Fünftel besonders häufig keinen Schulabschluss auf. Bereits in Deutschland geborene Personen mit Migrationshintergrund haben mit 5,3 Prozent aber anteilig immer noch mehr als doppelt so häufig keinen Schulabschluss wie Personen ohne Migrationshintergrund (2,3 Prozent).



Abb.: Dieter Schütz/pixelio.de

Einwanderungsland Deutschland: Laut letztem Mikrozensus hat knapp ein Fünftel der deutschen Bevölkerung einen Migrationshintergrund, davon hatten wiederum zwei Fünftel eine ausländische Staatsangehörigkeit.

⁵Die Ausländerbehörde schickt den Antrag zunächst an die Zentrale Auslands- und Fachvermittlung der BA, die bundesweit an sechs Standorten vertreten ist. Diese leitet den Antrag für die inhaltlichen Prüfungen an den Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit, in deren Bezirk der Arbeitgeber seinen Sitz hat, weiter.

⁶Wenn die BA in dieser Frist die Zustimmung nicht versagt oder mitteilt, dass für eine Entscheidung noch Informationen fehlen, gilt die Zustimmung als erteilt (§ 36 Abs. 2 Beschäftigungsverordnung, BeschV).
⁷BA, Durchführungsanweisungen zum AufenthG (Stand: 25.04.2014), 1.39.2.05.



Abb.: Tim Reckmann/pxfoto.de

Selbst wenn sich der Arbeitgeber mit einem ausländischen Bewerber einig ist, dass sie gern einen Arbeitsvertrag schließen würden: Bei Asylbewerbern oder Flüchtlingen mit Duldung kann der gute Willen an einem Veto der zuständigen Ämter und Behörden scheitern!

oder berufliche Vorerfahrungen erforderlich sind, über die der Asylsuchende verfügt, dann kann es für die Erteilung der Beschäftigungserlaubnis entscheidend sein, dass dies auch in der Stellenbeschreibung erwähnt wird.

Eine weitere Aufgabe der Bundesagentur ist die Prüfung, ob der Antrag stellende Asylsuchende zu den gleichen Arbeitsbedingungen beschäftigt werden soll wie vergleichbare deutsche Beschäftigte. Es ist insbesondere zu prüfen, ob die gesetzlichen Regelungen (Arbeitnehmerschutzgesetze etc.) eingehalten werden und der angebotene Lohn dem Tariflohn bzw. dem ortsüblichen Lohn entspricht (**Beschäftigungsbedingungsprüfung**).

Die **Ausländerbehörde** erteilt die Beschäftigungserlaubnis durch einen Eintrag in der Aufenthaltsgestattung, wobei Beschränkungen bezüglich des Betriebes oder der Arbeitszeit etc. aufgenommen werden können, oder sie teilt dem Antrag stellenden Asylsuchenden schriftlich die Ablehnung mit. Gegen diesen Bescheid kann Rechtsmittel eingelegt werden. Wird mit der Begründung abgelehnt, dass bevorrechtigte Arbeitnehmer/innen zur Verfügung stehen, der Arbeitgeber aber trotzdem keine geeignete Person findet, sollte er sich an den für ihn zuständigen Arbeitgeberservice der Bundesagentur für Arbeit wenden.

Möchten Asylsuchende eine **betriebliche Berufsausbildung** beginnen, erteilt die Ausländerbehörde hierfür auf Antrag eine Beschäftigungserlaubnis. Die Bundesagentur für Arbeit ist daran nicht zu beteiligen.⁸ Berufsausbildungsbeihilfe während einer betrieblichen Berufsausbildung erhalten Asylsuchende allerdings nur in Ausnahmefällen.⁹ Sollte das Asylverfahren während der Ausbildungszeit enden, ohne zu einer Anerkennung zu führen, kann die Ausländerbehörde für die verbleibende Zeit eine Duldung erteilen.¹⁰

c) Nach 15 Monaten Voraufenthalt erleichtert sich der Arbeitsmarktzugang von Asylsuchenden erheblich, da dann die **Vorangrprüfung entfällt**.¹¹

d) Leben Asylsuchende schon **seit vier** Jahren in Deutschland, erteilt die Ausländerbehörde die Beschäftigungserlaubnis ohne Zustimmung der BA,¹² Leiharbeit ist jetzt möglich. In der Aufenthaltsgestattung kann dann „Beschäftigung gestattet“ oder

ähnliches stehen. Damit darf jede Arbeit, also auch Leiharbeit ausgeübt und eine Ausbildung absolviert werden.

1.2 Flüchtlinge mit einer Duldung

Eine Duldung bedeutet, dass die geduldete Person verpflichtet ist, aus Deutschland auszureisen, aber aus rechtlichen oder tatsächlichen Gründen nicht abgeschoben werden kann, etwa wegen fehlender Verkehrsverbindungen oder weil kein Pass oder Passersatzpapier vorliegt. Solange geduldete Ausländer/innen ihren Lebensunterhalt nicht eigenständig sichern können, erhalten sie vom Sozialamt Sozialleistungen nach dem Asylbewerberleistungsgesetz.

Für Ausländer/innen mit einer Duldung gelten beim Arbeitsmarktzugang die gleichen Regelungen wie für Asylsuchende (vgl. 1.1), es gibt aber Ausnahmen:

a) Eine Beschäftigungserlaubnis für eine betriebliche **Berufsausbildung** kann ihnen **ohne Wartefrist** (vgl. 1.1) erteilt werden,¹³ und sie können gegenwärtig nach vier Jahren Voraufenthalt¹⁴ einen Anspruch auf Berufsausbildungsbeihilfe haben.

Formulare, Formulare: Eine Beschäftigungserlaubnis ist für Arbeitssuchende mit ausländischer Staatsangehörigkeit – und ihre potenziellen Arbeitgeber – nur durch Anträge und Bescheinigungen zu bekommen.

⁸ § 61 Abs. 2 Satz 1 AsylVfG; § 32 Abs. 4; Abs. 2 Nr. 1 BeschV.

⁹ Wenn mindestens ein Elternteil während der letzten sechs Jahre rechtmäßig im Inland erwerbstätig war oder wenn die Auszubildenden selbst fünf Jahre lang erwerbstätig waren (§ 59 Abs. 3 SGB III).

¹⁰ Sog. Ermessensduldung nach § 60a Abs. 2 Satz 3 AufenthG.

¹¹ § 32 Abs. 5 Nr. 2 BeschV.

¹² § 32 Abs. 4; Abs. 3 BeschV.

¹³ § 32 Abs. 2 Nr. 1 BeschV.

¹⁴ Ab 1.8.2016 nach 15 Monaten (§ 59 Abs. 2 SGB III n.F.); unabhängig davon besteht ein Anspruch, wenn mindestens ein Elternteil während der letzten sechs Jahre mindestens drei Jahre rechtmäßig im Inland erwerbstätig war oder wenn die Auszubildenden selbst fünf Jahre lang erwerbstätig waren § 59 Abs. 3 SGB III

b) Die Aufnahme einer Arbeit oder Ausbildung kann Ausländer/innen mit einer Duldung aber verboten werden, wenn die Ausländerbehörde der Auffassung ist, dass die jeweilige Person selbst dafür verantwortlich ist, dass sie nicht abgeschoben werden kann.¹⁵ Das kann z.B. der Fall sein, wenn sie bei der Beschaffung eines Reisepasses nicht mitwirkt, sich also z.B. bei der zuständigen Botschaft nicht um die Ausstellung eines Reisedokuments bemüht. In diesem Fall steht der Zusatz „Erwerbstätigkeit nicht gestattet“ in der Duldung.

1.3 Flüchtlinge mit einer Aufenthalts- oder Niederlassungserlaubnis

Bei Flüchtlingen mit einer Aufenthaltserlaubnis, erteilt aus völkerrechtlichen, humanitären oder politischen Gründen,¹⁶ oder mit einer Niederlassungserlaubnis¹⁷ ist dort die Nebenbestimmung „Erwerbstätigkeit gestattet“ oder „Beschäftigung gestattet“ vermerkt.¹⁸ Damit dürfen sie jede Arbeit, also auch Leiharbeit und eine Ausbildung etc. ausüben. Eine Arbeitslosmeldung ist

ohne Wartefrist möglich. Solange sie ihren Lebensunterhalt nicht eigenständig sichern können, erhalten sie in den meisten Fällen¹⁹ vom JobCenter Arbeitslosengeld II. Migrant/innen mit einer Niederlassungserlaubnis und mit den meisten Formen der Aufenthaltserlaubnis²⁰ können einen Anspruch auf Berufsausbildungsbeihilfe haben.



Infobox

Wer auf Teil 2 des T&F-Beitrags nicht warten möchte: Den Komplett-Text von Frau Dr. jur. Weiser hat der BRV bereits am 9. März per VIP-Newsletter veröffentlicht. Er steht unter folgendem Menüpfad auf der BRV-Website zum Download zur Verfügung: www.br-v-bonn.de > Mitglieder Login > Archiv Newsletter > März 2015 > 09.03.2015 (Anlage zum Newsletter).

Standpunkt des Spitzenverbandes ZDH

Flüchtlinge und Migranten sind im Handwerk willkommen!

„Flüchtlinge bringen großes Potenzial mit“, so äußerte der Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), Hans Peter Wollseifer, sich erst im Januar stellvertretend für den Wirtschaftszweig Handwerk in einem Interview mit einer Tageszeitung. Dabei verwies er darauf, dass in der handwerklichen Berufsausbildung seit jeher Schüler mit Migrationshintergrund willkommen seien und der Berufsstand sehr gute Erfahrungen gemacht habe, als in den 90ern junge Menschen vor dem Balkankrieg flüchteten. „Angesichts der im Vergleich zu damals besseren Lage am Arbeitsmarkt sollte das auch aktuell funktionieren“, so sagte er, forderte allerdings, dass die Politik dafür geeignete Rahmenbedingungen schaffen müsse: „Zum einen plädieren wir dafür, dass alle Flüchtlinge sofort, am besten gleich ab dem zweiten Tag, Deutsch lernen. Selbst wenn ihr Asylantrag abgelehnt wird, haben sie dann davon profitiert, dass sie eine Sprache lernten. Menschen, die aus ihrer Heimat geflüchtet sind, dürfen bei uns nicht weiter über Wochen und Monate untätig herum sitzen.“ Und: „Die Politik muss auch sicherstellen, dass die jungen Flüchtlinge während ihrer Ausbildung und noch zwei Jahre im Anschluss an den Berufsabschluss hier bleiben können. Das gilt auch für Jugendliche, deren Antrag irgendwann abgelehnt wird. Für sie brauchen wir ein humanitäres Bleiberecht. Dann haben alle etwas davon: Die Betriebe finden im besten Fall einen gut ausgebildeten Nachwuchs, der im Land bleibt. Und selbst wenn der Auszubildende später wieder in seine Heimat geht, unterstützt er dort als Fachkraft sein Land, was in unser aller Interesse sein sollte.“

Auch für die Reifenbranche könnte es sich vor dem Hintergrund zunehmender Nachwuchs- und Fachkräftemangel lohnen, das ganz spezielle Arbeitsmarktpotenzial der momentan stark wachsenden Zahl an Flüchtlingen und Asylsuchenden gezielt zu erschließen; selbst wenn die Beschäftigung von Nichtdeutschen

zunächst einmal neue Herausforderungen an die Arbeitgeber stellt. Denn schließlich müssen sie dafür sorgen, dass die rechtlichen Voraussetzungen und bürokratischen Anforderungen erfüllt werden. Immerhin – dabei hilft der BRV mit Fachinformationen wie dem hier veröffentlichten Beitrag; weitere Informationen zu den Themenfeldern

- Neue Fördergelder für Azubis aus Südeuropa und
- Fachkräfte finden – Rekrutierung aus dem Ausland sind geplant.

Darüber hinaus müssen sich die Arbeitgeber aber noch ganz praktischen Aspekten der Integration ausländischer Arbeitnehmer in die Belegschaft widmen (Prüfen/Beantragen möglicher Fördermaßnahmen für die Berufseingliederung, Abbau ggf. bestehender Vorurteile/Vorbehalte der Mitarbeiter, Hilfestellung beim notwendigen Spracherwerb etc.). Hierbei ist sicherlich einiges an Eigeninitiative nötig... aber vielleicht haben Sie ja eine/n engagierte/n Mitarbeiter/in, die sich mit Freuden dieses Themas annimmt und sozusagen durch „learning by doing“ zum/zur unternehmenseigenen Integrationsbeauftragten heranwächst, wenn man ihn/sie entsprechend unterstützt.



Flüchtlinge willkommen: Als potenzielle Arbeitskräfte sind sie für das Handwerk eine interessante Zielgruppe – auch wenn ihre Integration ins Unternehmen an beide Seiten Herausforderungen stellt.

Abb.: [Wilhelmine Wulff/pixio.de](http://www.wilhelmine-wulff.com)

¹⁵ § 33 BeschV.

¹⁶ §§ 22–25a AufenthG.

¹⁷ Eine Niederlassungserlaubnis bedeutet ein unbefristetes Aufenthaltsrecht (§ 9 Abs. 1 Satz 1 AufenthG).

¹⁸ § 31 BeschV.

¹⁹ Bei einigen Formen der Aufenthaltserlaubnis besteht nur ein Zugang zu den Leistungen nach dem Asylbewerberleistungsgesetz, etwa wenn die Aufenthaltserlaubnis wegen eines Krieges im Herkunftsland erteilt wurde, vgl. § 1 Abs. 1 Nr. 3; Abs. 2 Asylbewerberleistungsgesetz, AsylbLG.

²⁰ Vgl. § 59 Abs. 1 SGB III i. V. m. §§ 8 Abs. 1, Abs. 2 BAföG.

Einbau mangelhafter Ersatzteile

Wer haftet für die Ein- und Ausbaurkosten?

Anfrage eines BRV-Mitglieds an die Verbandsgeschäftsstelle: Wer haftet, wenn der Kunde die einzubauende Ware selbst mitgebracht hat und diese sich hinterher als defekt erweist bzw. wer trägt die Ein-/Ausbaurkosten?

Die Frage, wer die Ein- und Ausbaurkosten trägt, wenn die Werkstatt Ersatzteile verbaut, die ein Lieferant schon schadhaft geliefert hat, war für Werkstätten schon immer ein großes Problem. Im Rahmen der Nacherfüllung eines **Werkvertrages** hat der Kunde nämlich einen Anspruch auf einen kostenlosen Ein- und Ausbau des schadhaften Teiles.

Die Werkstatt kann auch die zusätzlichen Ein- und Ausbaurkosten nicht an den Lieferanten weitergeben. Hier besteht im Rahmen des Kaufvertrages nur ein Anspruch auf Lieferung eines neuen, schadlosen Ersatzteiles. Die zusätzlichen Ein- und Ausbaurkosten können über einen Schadensersatzanspruch nur erstattet werden, wenn der Lieferant **schuldhaft** eine mangelhafte Ware geliefert hat. Ein Verschulden kann aber bei Mängeln von Ersatzteilen nur vorkommen, wenn es sich um einen sichtbaren Mangel handeln würde. In aller Regel ist dies gerade nicht der Fall. Fazit: Meistens bleiben die Werkstätten auf den zusätzlichen Ein- und Ausbaurkosten „sitzen“.

Im Jahr 2011 kam allerdings etwas Bewegung in die Sache: Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat zu einem parallel gelagerten Fall geurteilt, dass im Rahmen eines **Kaufvertrages** zwar die Werkstatt gegenüber dem Kunden die Kosten zu tra-

gen habe, doch könne die Werkstatt diese Kosten im Rahmen des sogenannten Unternehmerregresses an ihren Lieferanten weiterreichen. Dieses Urteil hat aber einen Haken: Es ging dabei um einen Kaufvertrag, der in den Anwendungsbereich der europäischen Verbrauchsgüterkaufrichtlinie fällt. Im Werkvertragsrecht existiert so eine EU-Richtlinie nicht.

Damals bestanden aber aus Anlass dieses Urteils Überlegungen im Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), wie dieses juristisch zu nutzen wäre, damit die Werkstätten die Kosten auch in den Fällen an den Lieferanten weiterreichen können, in denen eigentlich mit dem Verbraucher ein Werkvertrag besteht. So wurde die Frage aufgeworfen, ob es vielleicht möglich sei, von vornherein mit dem Kunden nicht einen Werkvertrag, sondern zwei Verträge (Werkvertrag über Reparatur und Kaufvertrag über Ersatzteil) abzuschließen. Bislang hat der ZDK aber noch keine entsprechende Handlungsempfehlung veröffentlicht, da man der Meinung ist, dass eine Aufspaltung in zwei Verträge in der Praxis kaum möglich sei.

Nach dem Koalitionsvertrag der amtierenden Bundesregierung ist allerdings vorgesehen, Handwerker im Rahmen der Gewährleistung zu entlasten. Das Thema soll bis zum Sommer in Angriff genommen werden, so dass immerhin Hoffnung besteht, dass sich in absehbarer Zeit etwas ändert. Bis dahin lautet die Empfehlung des ZDK, dass man für solche Fälle im vorhinein vertragliche Regelungen mit den jeweiligen **Lieferanten** trifft, wie mit solchen Kosten verfahren werden soll.

Zitat „Ich halte es für völlig normal, wenn Reifenhersteller Zugänge zu anderen Marktteilnehmern etablieren und nutzen. Wenn sich der Fachhandel hinsichtlich seiner Bezugsquellen neu orientiert, ist es aus meiner Sicht auch nicht verwerflich, wenn sich Hersteller auch um ihre Absatzkanäle kümmern. Ob die jeweilige Auswahl immer sehr glücklich ist, sei dahingestellt.“

(Christian Duda, Geschäftsführer Reifen Müller, Berlin, in einem Interview mit dem Newsletter „Pirelli Paddock News“ im Hinblick auf die Konkurrenz zwischen Reifenfachhandel und Autohaus)

Tiefpreis-Garantien

Ärgerlich, aber nicht wettbewerbswidrig

Wer kennt sie nicht, Werbeaktionen nach dem Motto „Wir sind garantiert x Prozent günstiger als jeder Mitbewerber“. Nicht gerade das, was ein ohnehin stark unter Wettbewerbs- und Margendruck stehender Markt braucht, aber leider immer wieder mal gängige Praxis, auch im Kfz-Servicegeschäft.

Aus aktuellem Anlass hat die „Zentralvereinigung des Kfz-Gewerbes zur Aufrechterhaltung des lautereren Wettbewerbs e.V.“ im Februar dieses Jahres eine solche Aktion unter die Lupe genommen und ihre Mitglieder (ZDK, Kfz-Landesverbände und Fabrikatsvereinigungen) via Rundschreiben über die Rechtslage informiert. Solche Werbeaktionen sorgten zwar in der Branche für nachvollziehbare Unruhe und Verärgerung, seien nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) grundsätzlich als zulässig anzusehen, heißt es darin.

ZDK-Rechtsexperte Ulrich Dilchert beruft sich dabei auf eine BGH-Entscheidung vom 02.10.2008 (Az. I ZR 48/06), in dem es um einen Fall aus der Küchenbranche ging. Ein Anbieter hatte eine sogenannte „Küchentiefstpreis-Garantie“ ausgelobt und damit geworben, dass er einen Preis garantiert, der 13 Prozent unter jedem Mitbewerberangebot liegt. Voraussetzung war, dass der Kunde dem werbenden Unternehmen zur Preisfindung ein konkretes Angebot eines Mitbewerbers vorlegte.



Ein Ärgernis, wettbewerbsrechtlich aber grundsätzlich nicht zu beanstanden: Preisunterbietungen nach dem Motto „wir sind garantiert x Prozent günstiger als jeder Mitbewerber“.

Die obersten Richter hatten seinerzeit diese Werbung als zulässig angesehen und das Urteil unter anderem mit folgenden Argumenten begründet:

- Einem Unternehmen stehe es grundsätzlich frei, seine Preise eigenverantwortlich zu gestalten und die Preise der Konkurrenten – insbesondere auch im Verkauf identischer Waren – zu unterbieten.
- Auch der Verkauf unter Einstandspreis sei nicht grundsätzlich wettbewerbswidrig, sondern nur beim Vorliegen besonderer Umstände.
- Als unlauter sei ein Angebot dann anzusehen, wenn es geeignet und dazu bestimmt sei, Mitbewerber aus dem Markt zu drängen. Seien die Preise aber nach kaufmännischen Gesichtspunkten vertretbar kalkuliert, reiche der Umstand allein, dass die Preisgestaltung gezielt gegen Mitbewerber eingesetzt wird, nicht für die Begründung eines Wettbewerbsverstoßes aus.
- Auch unter dem Gesichtspunkt einer allgemeinen Marktbehinderung sei die Klage nicht begründet. Eine solche Behinderung liege dann vor, wenn eine Preisunterbietung sachlich nicht gerechtfertigt sei und dazu führen könne, dass Mitbewerber vom Markt verdrängt werden und der Wettbewerb auf diesem Markt dadurch völlig oder nahezu aufgehoben wird.

Auf Basis dieser Rechtsprechung kommt das Rundschreiben der Kfz-Wettbewerbsvereinigung zu dem Fazit, dass Preisunterbietungen mit Tiefpreis-Garantien wettbewerbsrechtlich grundsätzlich nicht zu beanstanden sind. Rechtsanwalt Dilchert gibt der Branche jedoch einen Tipp mit auf den Weg: „In den Fällen, in denen zur konkreten Preisfindung des Werbenden ein schriftliches Angebot eines Mitbewerbers (z.B. Kostenvoranschlag) vorgelegt werden muss, bieten sich verschiedene Möglichkeiten zur Gestaltung des Kostenvoranschlages“. „Zumindest temporär während der Laufzeit einer derartigen Werbeaktion“ könne man ja dazu übergehen, „Kostenvoranschläge grundsätzlich kostenpflichtig zu machen, wobei dann diese Kosten auf eine etwaige Reparatur im eigenen Betrieb angerechnet werden.“

Abb.: Tony Hegewald/pixello.de

Mindestlohn

Längst noch keine klare Sache!

Die Anfang des Jahres mit dem neuen Mindestlohngesetz (MiLoG, siehe hierzu auch den Beitrag in T&F 1/2015, S. 41) eingeführten Regeln stehen bei vielen Wirtschaftsverbänden in der Kritik. „Die Einführung des gesetzlichen Mindestlohns zum 01.01.2015 hat in zahlreichen Betrieben des Handwerks zu erheblichen administrativen Zusatzbelastungen geführt“, so schreibt zum Beispiel der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) in einem Positionspapier zum Thema Mindestlohn vom Januar dieses Jahres. Nach dem neuen Gesetz sind sie verpflichtet, Beginn, Ende und Dauer der täglichen Arbeitszeit ihrer geringfügig Beschäftigten zu dokumentieren und die Aufzeichnungen zwei Jahre lang aufzubewahren. Darüber hinaus müssen bestimmte Branchen (Baugewerbe, Gebäudereiniger und Fleischer) auch für alle übrigen Arbeitnehmer die tägliche Arbeitszeit in gleicher Weise dokumentieren. Bei einem Verstoß drohen Bußgelder von bis zu 30.000 Euro.

Doch auch die Regel, dass Handwerksbetriebe als Generalunternehmer für die Einhaltung des Gesetzes durch Subunternehmer sowie durch deren Auftragnehmer haften, kritisiert der Handwerks-Dachverband. Ein Klima des Misstrauens werde dadurch geschaffen.

„Die Regelungen zur Kontrolle der Einhaltung des Mindestlohns sind praxisfern. Daran haben auch die Korrekturen auf den letzten Drücker nichts geändert. Ich bin sicher: Ohne weitere Veränderungen am Mindestlohn-Gesetz wird es nicht gehen. Dafür werden wir uns 2015 einsetzen.“, hatte ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer schon Ende Dezember 2014 in einem Gespräch mit der Neuen Osnabrücker Zeitung angekündigt. Jetzt hofft er auf das Kanzler-Wort: „Frau Merkel hat gesagt, dass die Lasten sorgfältig geprüft werden und es nach Ostern Erleichterung gibt.“

Wie auch immer eventuelle Gesetzesänderungen ausfallen werden – für Unternehmer gilt es, sich mit den Regelungen des MiLoG auseinanderzusetzen und vor deren Hintergrund ihre arbeitsvertraglichen Vereinbarungen mit Mitarbeitern so



Abb.: ZDH

„Ohne weitere Veränderungen am Mindestlohn-Gesetz wird es nicht gehen“, kritisiert ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer. Das Gesetz soll jetzt noch einmal auf den Prüfstand.

zu gestalten, dass sie keine bösen Überraschungen erleben. In diesem Zusammenhang warnt BRV-Referentin Nicole Müller: „Ich hatte bereits einige Mitglieder, die der Meinung waren, mit der mündlichen Vereinbarung ‚Mehrarbeit während der Saison‘ wird in den Sommermonaten ‚abgebummelt‘, nicht unter die Problematik ‚Arbeitszeitkonten und Mindestlohngesetz‘ zu fallen. Nach dem Mindestlohngesetz müssen grundsätzlich Überstunden aber spätestens am letzten Bankarbeitstag des darauffolgenden Monats ausbezahlt werden, **es sei denn**, es besteht eine **schriftliche** Arbeitszeitkontenvereinbarung oder die Summe des ausbezahlten Gehaltes dividiert durch die tatsächliche geleistete Arbeitszeit beträgt mind. 8,50 EUR!“

Mindestlohn wird deshalb auch für den BRV weiter ein Thema bleiben – wir halten Sie in den kommenden Ausgaben von T&F mit weiteren Infos dazu auf dem Laufenden.

Zitat „Manchmal kommt mehr heraus, wenn man sich mit jemandem zusammensetzt.“

(André Brie, dt. Politiker)

(Preis-)Irrtümer bei eBay & Co

Sind Internet-Verträge anfechtbar?

Geschäfte im Internet gehören mittlerweile zum Alltag. Verbraucher finden hier Händler, die über Onlineplattformen wie z.B. eBay oder aber auch über den händlereigenen Webshop ihre Waren anbieten. Für den Händler bietet das Onlinegeschäft dafür eine zusätzliche Absatzmöglichkeit der Ware. Auch im Reifenhandel ist dies keine Ausnahme mehr. Doch wie sieht die Rechtslage aus, wenn man als Händler bei der Einstellung der Ware ins Internet einen Fehler macht oder wenn bei Internetauktionen – wie bei eBay – die erwartete Nachfrage nicht vorhanden ist? Muss man dann die Ware auch deutlich unter dem Wert an den Kunden liefern oder gibt es Möglichkeiten, sich im Nachgang von dem Vertrag zu lösen?

Ob man problemlos den „Irrtum“ wieder beseitigen kann oder gezwungen ist, auch unter dem Wert die Ware an den Kunden zu liefern, hängt ganz entscheidend davon ab, ob bereits ein wirksamer Kaufvertrag zustande gekommen ist.

Im Vertragsrecht gilt nämlich nach wie vor der Grundsatz, dass man an einen einmal abgeschlossenen Vertrag auch gebunden ist. Dies war früher ganz selbstverständlich. So fühlten sich über Jahrhunderte Vertragspartner auch durch „ein Mann, ein Wort“ oder den berühmten „Handsclag“ gebunden und gegenüber der anderen Vertragspartei verpflichtet. Erst in den letzten 20-30 Jahren hat sich dies durch die Widerrufsmöglichkeit bei Verbraucherverträgen und die Unsitte von Einzelhandelsketten, (fast) alles „umzutauschen“, geändert. Mittlerweile ist daher der Glaube, man könne es sich auch nach Vertragsschluss „noch einmal anders überlegen“, daher selbst unter Händlern weit verbreitet. Rechtlich stellt das nachträgliche Loslösen von einem abgeschlossenen Vertrag jedoch eine absolute Ausnahme dar!

Im Internethandel sollte daher im ersten Schritt zunächst einmal geprüft werden, ob bei einer „Bestellung“ eines Kunden von Ware, die beispielsweise zu einem zu niedrigen Preis eingestellt worden ist, **überhaupt schon ein Vertragsschluss** vorliegt.

Auch im Internet kommen Kaufverträge durch zwei übereinstimmende Willenserklärungen zustande: Angebot und Annahme. Interessant ist aber, wer das Angebot abgibt und wer es annimmt.

So ist es prinzipiell möglich, dass der Händler über das Anbieten der Ware in seinem Onlineshop ein Angebot abgibt, das der Kunde mit dem Absenden seiner Bestellung annimmt.

In der Regel stellen die „Angebote“ in den Onlineshops jedoch noch kein vertragliches Angebot, sondern nur eine „Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes“ dar. Also gibt normalerweise nicht der Onlinehändler das Angebot ab, sondern erst der Kunde mit seiner Bestellung. Diese rechtliche Konstruktion wird als „*invitatio ad offerendum*“ bezeichnet und existiert auch in der nicht-digitalen Welt des Einzelhandels, wo auch die Ware in den Regalen noch kein vertragliches Angebot des Händlers ist. Gibt also im Internet der Kunde durch seine Bestellung das Angebot



Abb.: Tim Reckmann/pixello.de

Gretchenfrage beim Verkaufen über Shops und Plattformen im Internet: Kann sich der Händler wieder vom Kaufvertrag lösen, wenn wie er bei der Einstellung der Ware ins Internet einen Fehler gemacht hat?

für den Kaufvertrag ab, dann erfolgt die Annahme erst durch den Händler. In der Regel geschieht dies (konkludent) durch den Versand der Ware. Zwar erhalten Kunden oft sofort nach der Bestellung eine automatisierte Bestätigungsmail. Allerdings wird damit meist nur der Eingang der Bestellung bestätigt, so dass auch diese Bestätigungsmails rechtlich noch keine vertragliche Annahme bedeuten.

Fazit: Hat der Händler in seinem Webshop Ware falsch ausgezeichnet und es sind für das vermeintliche „Schnäppchen“ Bestellungen eingegangen, kann der Händler seinen Fehler in aller Ruhe noch nachträglich korrigieren, da noch kein Vertrag zustande gekommen ist.

Aber Achtung! Eine **Ausnahme** gilt, wenn in der automatisierten Bestätigungsmail bereits die „Annahme des Angebotes“ ausdrücklich bestätigt wird, also nicht nur der Eingang der Bestellung bestätigt wird. In der Praxis sollte man also bei der Einrichtung der Bestätigungsmail den Wortlaut sorgfältig auswählen.

Welche Möglichkeiten der Loslösung bestehen, wenn der Irrtum erst nach Vertragsschluss bemerkt wird?

Grundsätzlich gilt das Prinzip der Vertragsbindung. Doch auch der Gesetzgeber wollte nicht, dass man im Geschäftsverkehr für jeden Fehler einstehen muss.

Die wichtigste Ausnahme, um Verträge, bei denen einem Fehler unterlaufen sind, rückgängig zu machen, ist die Vertragsanfechtung. Nach dem Gesetz berechtigt aber nicht jeder Irrtum zu einer Anfechtung. Welche Irrtümer angefochten werden können, wird in den §§ 119 ff. des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) geregelt.

Als typische Anfechtungsgründe sind hier vor allem der Inhalts- und der Erklärungsirrtum genannt (§ 119 Abs. 1 BGB). Beim **Inhaltsirrtum** irrt sich der Erklärende über die objektive Bedeutung seiner Erklärung. Vom **Erklärungsirrtum** werden die Fälle des Verschreibens, Versprechens, Vertippens oder auch „Verklickens“ erfasst. Damit erfasst der Erklärungsirrtum grund-

sätzlich alle Eingabefehler am Computer, soweit sie den Inhalt der Erklärung selbst betreffen. Ein solcher Fall liegt vor, wenn ein Nutzer aus Versehen eine falsche Stückzahl in ein Online-Formular eingibt, wenn ihm in einer Bestell-E-Mail ein Zahlendreher bei der Bestellnummer unterläuft oder wenn der Anbieter aus Versehen beim Preis ein Komma an die falsche Stelle setzt. Gleiches gilt, wenn ein Anbieter auf einer Auktionsplattform einen Artikel für „1 Euro“ versehentlich unter der „Sofort kaufen“-Option einstellt, statt, wie gewollt, als Auktion mit diesem Startpreis.

Ein Erklärungsirrtum liegt auch vor, wenn ein eingesetztes technisches Hilfsmittel „sich verschreibt“. Das ist etwa der Fall, wenn der Händler selbst den Endpreis richtig berechnet, richtig in sein Warenwirtschaftssystem eingibt, die im Übrigen beanstandungsfrei laufende Software den Preis aber wegen eines fehlerhaften Datentransfers gleichwohl falsch anzeigt. Der BGH sieht hier keinen Unterschied zu dem Fall, in dem sich der Erklärende selbst verschreibt oder vertippt.

Nicht zur Anfechtung berechtigen hingegen sogenannte **Motivirrtümer**, bei denen sich der Erklärende bei der Willensbildung geirrt hat, etwa, weil er von falschen Annahmen, Vorstellungen oder Entwicklungen ausgegangen ist.

Ein klassischer Fall des Motivirrtums ist der sogenannte **Kalkulationsirrtum**. Er liegt z.B. vor, wenn ein Händler bei der Berechnung eines Angebotes von falschen Berechnungsgrundlagen ausgeht oder einen Rechenfehler macht. Beides gilt auch, wenn technische Hilfsmittel, sprich Software genutzt wird: Gibt ein Händler einen zuvor falsch berechneten Preis in eine Angebotsdatenbank ein und wird aus dieser heraus der falsche Preis auf einer Website angezeigt, so ist das ein unbeachtlicher Motivirrtum. Gleiches gilt, wenn der Anbieter eine falsche Berechnungsgrundlage wählt, also z.B. einen falschen Einkaufspreis oder eine falsche Umsatzsteuer in das System eingibt, mit denen die Software dann richtig rechnet und den so ermittelten Preis dem Nutzer anzeigt. In diesem Fall macht es also keinen Unterschied, ob der Händler selbst aus falschen Berechnungsgrundlagen den Preis errechnet oder eine Software.

Ein nicht zur Anfechtung berechtigender Kalkulationsirrtum liegt sogar dann vor, wenn aus richtig eingegebenen Berechnungsgrundlagen eine fehlerhafte Software den Preis falsch berechnet. Hier gilt also, dass jeder das Risiko für die Richtigkeit seiner Willensbildung trägt, ganz gleich, welche Hilfsmittel dabei eingesetzt werden. Hierunter würde z.B. auch der Fall zählen, dass ein Warenwirtschaftssystem aufgrund eines falsch ermittelten Warenbestandes online eine Bestellung annimmt, obwohl der Liefergegenstand nicht vorrätig ist, oder ein nicht benötigtes Produkt, eine fehlerhafte Menge oder die Lieferung zu einem falschen Zeitpunkt bestellt. Auch in diesen Fällen würde „nur“ ein Fehler in der Willensbildung vorliegen, der grundsätzlich nicht zur Anfechtung berechtigt. Auf die Erkennbarkeit des Irrtums kommt es in diesen Fällen nach der Rechtsprechung leider nicht an. Nur in absoluten (und wohl eher theoretischen) Ausnahmen lässt die Rechtsprechung einen solchen Anspruch nach Treu und Glauben gemäß § 242 BGB scheitern, wenn „die Vertragsdurchführung für den Erklärenden schlechthin unzumutbar ist“.

In der Praxis problematisch ist die Abgrenzung und damit die

Beweisbarkeit, wann ein zur Anfechtung berechtigender Erklärungsirrtum und wann „nur“ ein unbeachtlicher Kalkulationsirrtum vorgelegen hat.

Wer sich nämlich auf die Anfechtung beruft, muss sämtliche Voraussetzungen einer wirksamen Anfechtung beweisen. Dazu gehört beim typischen Fall des Vertippens und Verschreibens, dem Erklärungsirrtum nach § 119 Abs. 1, 2. Alt. BGB, der Nachweis des Erklärungsirrtums selbst und des Ursachenzusammenhanges zwischen Irrtum und Erklärung sowie die Tatsache, dass derjenige, der sich geirrt hat, bei Kenntnis der Sachlage die Erklärung nicht abgegeben hätte. Dies dürfte in der Praxis bei einem falschen Preis schwierig sein. Im Ergebnis stimmt die Zahl nicht; ob diese aufgrund einer falschen Berechnung oder eines Eingabefehlers beruht, dürfte im Nachhinein nur schwer darzulegen sein.

Bei **eBay** besteht eine weitere Besonderheit: Nach der Rechtsprechung des BGH handelt es sich nämlich bei eBay-Auktionen **nicht** um Versteigerungen nach § 156 BGB. Danach kommt ein Vertrag durch Angebot und Zuschlag zustande. Dies sei bei eBay, so der BGH, jedoch gerade nicht gegeben. Vielmehr komme dort der Vertrag durch Angebot und Zeitablauf mit dem höchstbietenden Interessenten zustande.

Bei eBay stellen auch die in den jeweiligen Webshops präsentierten Waren aufgrund der eBay-AGB bereits **verbindliche** Angebote dar. Folge davon ist, dass der eBay-Händler falsch eingestellte Angebote nicht widerrufen, sondern nur nach den genannten Anfechtungsregeln anfechten kann. Dies gilt sowohl für die eBay-Auktionen als auch für die „Sofort kaufen“-Option.

Ein grobes Missverhältnis zwischen dem letztlich vereinbarten Preis und dem Wert der Kaufsache führt grundsätzlich nicht zu einer eventuellen „Sittenwidrigkeit“, „Wucher“ oder Ähnlichem und damit zu einer Nichtigkeit des Kaufvertrages. Vielmehr hat es der Verkäufer in der Hand, einen wirtschaftlich sinnvollen Startpreis festzulegen und damit einem unwirtschaftlichen Kaufabschluss vorzubeugen. Beispiel hierfür ist der Fall, dass ein Verkäufer seinen wertvollen Oldtimer bei eBay einstellte und davon ausging, dass für „sein Schmuckstück“ hohe Gebote abgegeben würden. Als diese unterblieben, wollte er den Kaufvertrag rückgängig machen. Hierbei handelt es sich jedoch um einen geradezu klassischen Fall eines nicht zur Anfechtung berechtigenden Motivirrtums. Eine falsche Vorstellung oder Erwartungshaltung berechtigt grundsätzlich nicht zur Anfechtung des Vertrages. Der arme Händler musste sich also von seinem geliebten Oldtimer zu dem gebotenen Schleuderpreis trennen.

Fazit: Auch bei eBay & Co bestehen bei Fehlern und Irrtümern dieselben Möglichkeiten wie in der nicht-digitalen Welt. Problematischer ist bei Kaufabschlüssen im Internet jedoch in der Praxis oftmals die Nachweisbarkeit, dass es sich um einen zur Anfechtung berechtigenden Irrtum handelt.

Für den eigenen Webshop auf der Homepage sollte unbedingt der Text der Bestätigungsmail überprüft und so formuliert werden, dass hierdurch noch kein Angebot angenommen wird.

Im Übrigen gilt auch bei eBay & Co: Besser ist es, sich bei der Einstellung der Ware und der Preisangaben Zeit zu nehmen und alles genau zu überprüfen. Dies spart im Nachhinein Ärger und unter Umständen auch so einige Kosten.

Dichtheitsprüfung privater Abwasserleitungen

Aufwendungen mindern die Einkommensteuer



Abb.: M. Großmann/pixelio.de

Ist die häusliche Abwasserleitung dicht? Wer eine vorgeschriebene Dichtheitsprüfung durchführen lässt, kann die Kosten dafür unter bestimmten Voraussetzungen als steuerermäßigende Handwerkerleistung von der Einkommensteuer absetzen.

Ein Tipp für die Hauseigentümer unter den T&F-Lesern: Aufwendungen für eine Dichtheitsprüfung der privaten Abwasserleitung (siehe Infobox) können als steuerermäßigende Handwerkerleistung beansprucht und mit 20 Prozent der Lohnkosten, maximal 1.200 Euro von der Einkommenssteuer abgesetzt werden. Auf diese aktuelle Entscheidung des Bundesfinanzhofs hat der Kölner BRV-Steuerberater Friedbert Scheiffarth in seinem Mandantenrundsreiben vom März hingewiesen (BFH, Urteil vom 06.11.2014, Az. VI R 1/13). Der BFH hat damit der profiskalischen Handhabung der Finanzverwaltung widersprochen.

Für die Dichtheitsprüfung der Abwasserleitung seines privat genutzten Wohnhauses hatte ein Steuerpflichtiger in seiner Steuererklärung eine Steuerermäßigung beantragt. Das Finanzamt lehnte dies jedoch ab, da die Dichtheitsprüfung

mit einer Gutachtertätigkeit vergleichbar sei – und diese sei nach einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums nicht als Handwerkerleistung begünstigt. Dieser Ansicht widersprachen in der Folge jedoch sowohl das Finanzgericht Köln als auch der Bundesfinanzhof:

Die Dichtheitsprüfung der Abwasserleitung dient der Überprüfung der Funktionsfähigkeit einer Hausanlage und ist damit als (vorbeugende) Erhaltungsmaßnahme zu beurteilen. Die regelmäßige Überprüfung von Geräten und Anlagen auf deren Funktionsfähigkeit erhöht deren Lebensdauer, sichert deren nachhaltige Nutzbarkeit, dient der vorbeugenden Schadensabwehr und zählt damit zum Wesen der Instandhaltung, so der Bundesfinanzhof in seiner Urteilsbegründung.

„Beachten Sie: Dies gilt auch dann, wenn hierüber eine Bescheinigung ‚für amtliche Zwecke‘ erstellt wird“, rät Steuerberater Scheiffarth. „Denn durch das Ausstellen einer solchen Bescheinigung wird eine handwerkliche Leistung weder zu einer gutachterlichen Tätigkeit noch verliert sie ihren Instandhaltungscharakter.“

Infobox



Der Hintergrund zu diesem finanzrechtlichen Urteil: Versickert Abwasser ungefiltert ins Erdreich und damit ins Grundwasser, belastet dies das Trinkwasser. Deshalb gibt es sowohl von der EU als auch vom Bund und den Ländern Verordnungen oder Gesetze, die einen dichten Abwasserkanal vorschreiben. Allerdings können die einzelnen Bundesländer oder teilweise auch einzelne Kommunen selbst festlegen, welche Kanäle wie oft geprüft werden müssen. Der Verband Privater Bauherren (VPB) hat Hausbesitzern aufgrund der unterschiedlichen Regelungen geraten, sich zunächst bei der eigenen Kommune oder bei einem unabhängigen Sachverständigen zu erkundigen, welche Regeln vor Ort gelten.

Zitat „Die zehn Gebote sind deswegen so kurz und logisch, weil sie ohne Mitwirkung von Juristen zustande gekommen sind.“

(Charles de Gaulle, französischer General und Staatsmann)

Neue Größenklassen für Kapitalgesellschaften

Konsequenzen für den Jahresabschluss 2014

Nach Schätzungen der Bundesregierung werden künftig rund 7.000 mittelgroße Kapitalgesellschaften als klein einzustufen sein und damit Erleichterungen bei der Rechnungslegung nutzen können. In dem Anfang 2015 veröffentlichten Gesetzentwurf zum Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz wurden die monetären Schwellenwerte für die Größeneinteilung nämlich deutlich angehoben. In dem Zusammenhang hat BRV-Steuerberatungsbüro Friedbert Scheiffarth & Partner (Köln) aktuell hingewiesen: Nach dem vorgesehenen Wahlrecht sollen die neuen Schwellenwerte bereits für den anstehenden Jahresabschluss 2014 genutzt werden können.

Die Größenklasse einer Gesellschaft (Kleinstkapitalgesellschaft, kleine, mittelgroße und große Kapitalgesellschaft) hängt von drei Schwellenwerten ab: Bilanzsumme, Umsatzerlöse und durchschnittliche Anzahl der Arbeitnehmer. Die abgebildete Tabelle zeigt die aktuellen und die geplanten Schwellenwerte für kleine Kapitalgesellschaften.

Unternehmen, die an zwei aufeinanderfolgenden Abschlussstichtagen mindestens zwei der drei Merkmale nicht überschreiten, gelten als kleine Kapitalgesellschaften.

Wird eine mittelgroße Kapitalgesellschaft durch die Anhebung der Schwellenwerte als klein eingeordnet, kann sie Erleichterungen nutzen, z.B.:

- geringere Anhangangaben,
- keine Prüfungspflicht des Jahresabschlusses,
- Gewinn- und Verlustrechnung muss nicht offengelegt werden.

Nach dem Referentenentwurf sollten die erhöhten Schwellenwerte grundsätzlich bereits auf Abschlüsse für das nach dem 31.12.2013 beginnende Geschäftsjahr (bei einem kalenderjahrgleichen Geschäftsjahr also das Geschäftsjahr 2014) anzuwenden sein. Im jetzt vorliegenden Gesetzentwurf wurde insoweit ein Wahlrecht eingeräumt.

Unternehmen können von der vorgezogenen Anwendung der erhöhten Schwellenwerte allerdings nur Gebrauch machen, wenn sie auch die erweiterte Definition der Umsatzerlöse anwenden. Hiernach führt auch der Verkauf von Produkten oder die Erbringung von Dienstleistungen außerhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zu Umsatzerlösen und nicht zu sonstigen betrieblichen Erträgen.

„Bei der Erstellung des Jahresabschlusses für 2014 ist zu beachten, dass die neuen Schwellenwerte erst dann berücksichtigt werden können, wenn das Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz in Kraft getreten ist“, präzisiert Steuerberater Scheiffarth. Wann dies der Fall sein wird, bleibt vorerst abzuwarten. Das Gesetz basiert indes auf der Richtlinie 2013/34/EU, die bis (spätestens) zum 20. Mai dieses Jahres in deutsches Recht umzusetzen ist.

Schwellenwerte für kleine Kapitalgesellschaften

Größenkriterien	Schwellenwert*
Bilanzsumme	6.000.000 EUR (4.840.000 EUR)
Umsatzerlöse	12.000.000 EUR (9.680.000 EUR)
Durchschnittliche Arbeitnehmerzahl	50 Arbeitnehmer (50 Arbeitnehmer)

*derzeitige Werte in Klammern

AK Reifentechnik/Autoservice

Update zu den Themen der Branche

Am 10. Februar fand in Bonn die diesjährige Frühjahrsitzung des BRV-Arbeitskreises „Reifentechnik/Autoservice“ statt. Hier ist der Ergebnisbericht, wie im letzten T&F angekündigt.

Die Sitzung startete mit drei Gastvorträgen:

1. Aktuelle Entwicklungen im Bereich Klebe-Wuchtgewichte

Herr Thomas Hornung von der WEGMANN automotive GmbH & Co. KG informierte ausführlich über ABD-beschichtete Felgen und die damit im Zusammenhang stehenden aktuellen Erkenntnisse für Klebegewichte. Darüber hinaus stellte er das Produkt speedliner® – rückstandsfreies Lösen von Klebegewichten – vor. Seine Präsentationsunterlagen stehen BRV-Mitgliedern im Downloadbereich der Website brv-bonn.de zur Verfügung (siehe Hinweis in der Infobox auf S. 47).

2. CSC-Tool für die Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen

Herr Holger Nauman von der Hella Gutmann Solutions GmbH referierte nach folgender Agenda:

Teil 1

- Ausblick autonomes Fahren 1
- Aktuelle Situation in der Automobilindustrie
- CSC-Tool/Kalibrierung am Beispiel Frontkamera in 5 + 1 Schritten
- Neue Lichtsysteme
- Fahrerassistenzsysteme

Teil 2

- Informationen zu Matrix Beam
- Autonomes Fahren 2.



Achsvermessung wird schwieriger: Bei Fahrzeugen mit Fahrerassistenzsystemen (z.B. ESP) sind Systemkomponenten zu kalibrieren. Dafür benötigen die Werkstätten Know-How und geeignete Ausrüstung.

In der anschließenden Diskussion unterstrich der Arbeitskreis, dass sich der Reifenfachhandel, sofern er Kfz-Service und hier auch Achsvermessung anbietet, unbedingt mit diesen Entwicklungen beschäftigen muss. Es gilt, entsprechend zu investieren und das Personal zu schulen, um nicht infolge der technischen Entwicklungen der Fahrzeuge dadurch „abgehängt“ zu werden, dass bestimmte (neue) Fahrzeuge nicht mehr gehandelt werden können. Das betrifft z.B. bereits jetzt die Achsvermessung von Fahrzeugen mit Spurhaltesystemen etc., bei denen die Einstellung der Sollwerte, insbesondere an der Hinterachse, eine notwendige Kalibrierung der Kamera/der Sensoren des Spurhaltesystems nach sich zieht. Insofern sollte die Präsentation zu dem Vortrag (bei aller Neutralität auch bezüglich vergleichbarer Angebote) zur Pflichtlektüre für BRV-Mitglieder gehören. Sie steht deshalb auf der BRV-Website zum Download bereit (siehe Hinweis in der Infobox S. 47).

3. Scheinwerfer-Prüfplätze ab 01.01.2015 bzw. 2017



Abb.: Andreas Morlok/pixelio.de

Auch das fordert Dienstleistungs-Anbieter: Scheinwerfer-Prüfplätze müssen ab 01.01.2015 nach einer neuen Richtlinie gestaltet sein. Für bestehende gilt eine Übergangsfrist bis 2017.

Herr Gerd Heidemann von der MAHA Maschinenbau Haldenwang GmbH & Co. KG referierte über die veränderte Gesetzeslage nach der neuen Richtlinie zur Prüfplatzgestaltung gemäß Anlage 4, § 29 StVZO. Diese ist bereits zum 01.01.2015 in Kraft getreten, allerdings gibt es für vorhandene Prüfplätze eine Übergangsfrist von zwei Jahren. An diesen müssen die Vorgaben der Richtlinie also spätestens ab 01.01.2017 erfüllt werden. Insbesondere wurden die von MAHA angebotenen

Abb.: Karl-Heinz Lauhe/pixelio.de

Lösungsmöglichkeiten für die Scheinwerferprüfung auf einer Achsmessbühne, die Gestaltung von Prüfplätzen durch nivelierbare Prüfplatten für die Fahrzeugaufstellflächen und die Möglichkeiten digitaler Scheinwerferprüfungen vorgestellt. In der Diskussion beurteilte der Arbeitskreis auch diesen Vortrag (gleichfalls bei aller Neutralität auch bezüglich vergleichbarer Angebote) als Pflichtlektüre für BRV-Mitglieder; auch dieser steht deshalb im Internet zum Download bereit (siehe Hinweis in der Infobox S. 47).

Im Anschluss an die Gastvorträge wurden im Arbeitskreis folgende Tagesordnungspunkte behandelt:

■ Montage von UHP- und Runflat-Reifen

wdk-zertifizierter Reifenfachhandel – aktueller Stand

Per Stichtag 26.09.2014 waren 50,6 Prozent aller BRV-Reifen-Servicebetriebe (Outlets) für die Montage von UHP- und Runflat-Reifen wdk-zertifiziert. Das ist zwar zum Stand 2010 eine deutliche Steigerung im Vergleich zum Beginn der Kampagne (Jahresende 2010: 16,8 Prozent), aber aus Sicht des BRV nach wie vor nicht ausreichend. BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler verwies erneut auf die Kampagnen-Homepage www.wdk-zertifikat.de und appellierte zum wiederholten Male eindringlich, insbesondere an die Vertreter der Kooperationen und Ketten, ihre Gesellschafter/Mitglieder für eine weitere wdk-Zertifizierung zu sensibilisieren.

In der Diskussion wurde angeregt, die von den Reifensachverständigen Michael Immler und Christian Koch skizzierte, im Rahmen ihrer Sachverständigentätigkeit festgestellte Zunahme von Ausfällen nicht fachgerecht montierter UHP- und Runflat-Reifen öffentlich und aktiv (sozusagen als „Abschreckung“) zu kommunizieren. Denn offenbar ist einer Vielzahl von BRV-Mitgliedern die damit verbundene Brisanz – insbesondere auch zu Haftungsfragen des Unternehmers – immer noch nicht bekannt.

Dass die Thematik bei vielen Unternehmern (Chefs) noch nicht angekommen ist, wurde auch bei dem im Januar in der Stahlgruber-Stiftung in München durchgeführten Trainerworkshop für wdk-zertifizierte Trainer – über den die Herren Kiechl und Immler berichteten – nachhaltig festgestellt; siehe hierzu den Beitrag ab S. 56.

wdk-Steuerungsgremien zur Reifenmontage

Der Arbeitskreis wurde über die Sitzung des wdk-Expertenkreises „Steuerungsgremium Reifenmontage Pkw-Reifen“ am 21.10.2014 informiert, in der u.a. die Überprüfung (Audits) der zertifizierten Schulungsstätten, die Aktualisierung der Ausbildungsunterlagen und die Zertifizierung der Montagemaschinen im Fokus standen.

Auch der wdk-Expertenkreis „Steuerungsgremium Reifenmontage Lkw-Reifen“, dem die AK-Technik-Mitglieder Immler, Kiechl und Drechsler angehören, hat weiter daran gearbeitet, eine Montage-/Demontageanleitung für Nutzfahrzeugreifen in Angriff zu nehmen. Dazu wurde mittlerweile eine Unterar-



Immer noch ein Thema: sichere Montage von UHP- und Runflat-Reifen. Die Zahl der wdk-zertifizierten BRV-Mitgliedsunternehmen hat gerade mal die 50-Prozent-Marke „geknackt“ – das ist ausbaufähig!

beitsgruppe gebildet, die am 24.02.2015 wieder getagt hat. Über den Fortgang der Dinge wird in den nächsten Sitzungen des BRV-AK Technik berichtet werden.

■ Reifendruck-Kontrollsysteme (RDKS)

BRV-Informationskampagne für Autofahrer

Herr Drechsler informierte, dass die am 29.09.2014 ans Netz gegangene Website RDKS-Wissen.de vom Start weg ein voller Erfolg war (siehe hierzu auch die Berichterstattung in T&F 1/2015, S.48/49). Auf der vom BRV betriebenen Plattform werden nicht nur alle notwendigen Informationen für Endverbraucher/Autofahrer zum Thema RDKS – insbesondere auch die Vorteile von RDKS – kommuniziert. Die Website beschreibt auch technische Hintergründe, beantwortet allgemeine Fragen über den Menüpunkt FAQ und stellt interessierten Medien entsprechendes Pressmaterial zur Verfügung (Pressemeldungen, Abbildungen, Bewegtbilder (Footage-Material) und ein Hörfunkbeitrag), das selbstverständlich auch von den BRV-Mitgliedern genutzt werden kann. Die Kampagne wird in 2015 fortgeführt (aktuelle Infos hierzu siehe im Beitrag auf S. 54). Herr Drechsler bedankte sich bei dieser Gelegenheit ausdrücklich noch einmal bei den Sponsoren Alligator, Bridgestone, Continental (Reifen GmbH und VDO), Huf, Pirelli und Schrader.

Erfahrungsberichte zur ersten M+S-Saison mit RDKS

Die einzelnen Arbeitskreismitglieder berichteten über die jeweiligen Erfahrungen ihrer Unternehmen, die wie folgt zusammengefasst werden können:

Die Reifenfachhandelsbranche war insgesamt gut bis sehr gut auf das Thema RDKS vorbereitet, sowohl vom Equipment als auch insbesondere von der Schulung des Personals her. Trotzdem gab es – für eine Markteinführungsphase nicht untypisch – den einen oder anderen „Stolperstein“: Auf der einen Seite bestätigte sich, dass die entsprechende Datenbasis hinter den einzelnen Systemen noch nicht vollständig die in Frage kommenden Fahrzeuge abbilden konnte, auf der anderen Seite

gab es auch Fahrzeuge mit vom Fahrzeughersteller behafteten Problemen (z.B. KIA Sportage oder Hyundai iX 35).

Darüber hinaus waren punktuelle Lieferschwierigkeiten einzelner Sensor-Hersteller zu beobachten. Diese Probleme werden aber – da ist sich der AK sicher – sukzessive abgebaut werden bzw. verschwinden. Explizit erwähnenswert ist, dass im Ersatzgeschäft bis dato insgesamt ca. 60 Prozent und mehr OE-Sensoren verbaut wurden. Insgesamt kann also festgestellt werden, dass der Reifenfachhandel technisch, handwerklich und organisatorisch zum Thema RDKS sehr gut aufgestellt war/ist und damit seine Fachkompetenz unterstreichen konnte/kann (Ausnahmen bestätigen wie immer die Regel). Im diesem Zusammenhang richtete der Arbeitskreis auch einen Dank an den BRV bzw. die BRV-Geschäftsstelle, der/die mit den unterschiedlichsten Aktivitäten wesentlich dazu beigetragen hat.

Trotzdem stellte der Arbeitskreis fest, dass der Reifenfachhandel seinen Vorteil in punkto Fachkompetenz nicht unbedingt in steigende Absatz- und Umsatzzahlen umsetzen konnte. Die Hauptursache dafür wird darin gesehen, dass sich der Reifenfachhandel insbesondere in dieser M+S-Saison einem bisher so nicht gekannten, aggressiven Wettbewerb durch den Vertriebskanal Autohaus (markengebundene Kfz-Werkstätten) ausgesetzt sah. Nicht nur von der Kommunikation (Werbung) in Richtung Endverbraucher her, sondern insbesondere durch die aggressive Preispolitik; und dies nicht nur bei Winterkomplettädern mit und ohne Sensoren (hier allerdings besonders, da das Autohaus ca. 2/3 des Reifenumsatzes mit Winterreifen und davon wiederum 2/3 mit Winterkomplettädern macht), sondern im gesamten Winterreifengeschäft. Im Zweifelsfalle hatte hier der Reifenfachhandel (z.B. bei Preisdifferenzen von Komplettädern ohne und mit Sensoren von 16 Euro pro Rad) preislich nichts entgegenzusetzen. Hier muss einkaufseitig nachgearbeitet werden.

Indirekte RDKS – Reifenfabrikatsbindung?

An der im Zusammenhang mit indirekten RDKS schon mehrfach diskutierten und dokumentierten Rechtsauffassung des BRV hat sich nichts geändert: Solche Systeme müssen mit jedem typengenehmigten Reifen (hier: Pkw-Reifen) – ob mit Herstellerkennzeichnung oder ohne – grundsätzlich funktionieren, sofern sie hinsichtlich der Montage am Fahrzeug den Vorgaben der Richtlinie 92/23/EWG (Anhang IV) entsprechen. Jedwede Bindung der Funktionsfähigkeit an z.B. OE-Reifen ist aus Sicht des BRV rechtlich nicht zulässig, da sie im Ergebnis zu einem Ausschluss der Gewährleistung oder zur Beschränkung der gesetzlichen Bestimmungen über die Sachmängelhaftung (Gewährleistung) bezüglich der Funktionsfähigkeit des indirekten RDKS führt.

Entsprechende Empfehlungen durch den Automobilhersteller sind natürlich zulässig. Insofern ist gegen den Passus in der neuen Audi-Betriebsanleitung – „... Die Reifendruck-Kontrollanzeige wurde auf Ihren Audi mit Reifen der Kennzeichnung ‚AO‘ bzw. ‚RO‘ abgestimmt. Wir empfehlen Ihnen, diese Reifen zu verwenden ...“ nichts einzuwenden.

Anders verhält es sich mit folgendem Abschnitt: „... Bei Reifen mit einer Freigabe von Audi ist sicher, dass deren tatsächliche Abmessungen zu Ihrem Fahrzeug passen. Sofern Sie auf einen anderen Reifentyp zurückgreifen möchten, müssen Sie sich durch den Verkäufer der Reifen eine Bescheinigung des Reifenherstellers geben lassen, aus der hervorgeht, dass dieser Reifentyp für Ihr Fahrzeug geeignet ist. Bewahren Sie die Bescheinigung gut auf. ...“. Hier sieht der BRV in erster Betrachtung einen substanziellen Verstoß gegen die gesetzlichen Vorgaben der EU-Richtlinie 92/23 (siehe oben), der derzeit juristisch geprüft wird. Sollte sich im Ergebnis die Auffassung des BRV bestätigen, dass dies die Wiedereinführung der Reifenfabrikatsbindung durch die Hintertür darstellt, wird der BRV alle ihm zur Verfügung stehenden Rechtsmittel – bis hin zur EU-Wettbewerbskommission – ausschöpfen, um Audi zur Korrektur zu bewegen.

Die Problematik wurde durch den BRV, wie schon früher berichtet, in den FKT-Sonderausschuss „Räder und Reifen“ eingebracht, der dort in erster Lesung zur gleichen Auffassung kam. Insofern wird sich Audi dazu dem Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) entsprechend erklären. Diese Erklärung lag allerdings bis zur Sitzung des AK Technik noch nicht vor; sobald das der Fall ist, wird der BRV sie entsprechend veröffentlichen.

Bewertung eines deaktivierten RDKS im Rahmen der HU §29 StVZO

An dem schon in der Herbstsitzung 2014 des BRV-AK Technik besprochenen Status Quo hat sich bislang nichts geändert. Zur Erinnerung: Das BMVI hatte dazu mit Schreiben vom 29.08.2014 wie folgt Stellung genommen (den wörtlichen Passus aus dem Schreiben siehe in T&F 6/2014, S. 45):



Abb.: TÜV Rheinland

Nicht wirklich sinnvoll: In Deutschland muss ab Stichtag 20.05.2018 ein offensichtlich nicht funktionstüchtiges Reifendrucküberwachungssystem bei der Hauptuntersuchung als erheblicher Mangel eingestuft werden. Bis dahin gilt aber derselbe Tatbestand als geringer Mangel.

- Gemäß Richtlinie 2014/45/EU ist ein offensichtlich nicht funktionstüchtiges Reifendrucküberwachungssystem als **erheblicher Mangel** einzustufen.
- Diese EU-Richtlinie ist von den Mitgliedstaaten in nationales Recht zu übernehmen und **spätestens ab 20.05.2018** verbindlich anzuwenden. Demzufolge wird in Deutschland ab diesem Stichtag ein offensichtlich nicht funktionstüchtiges Reifendrucküberwachungssystem bei der Hauptuntersuchung als erheblicher Mangel eingestuft.
- Ist das Reifendrucküberwachungssystem defekt oder im Reifen offensichtlich zu geringer Luftdruck, soll dies als **geringer Mangel** eingestuft werden.

Das ist aus Sicht des BRV grundsätzlich positiv zu bewerten, allerdings kann man darüber streiten, ob es sinnvoll ist, zeitlich den gleichen Tatbestand gegebenenfalls unterschiedlich zu bewerten – bis 19.05.2018 als geringen Mangel und ab 20.05.2018 als erheblichen Mangel! Das Thema wurde, wie bereits in T&F 6/2014 berichtet, vom BRV in den FKT-Sonderausschuss „Räder und Reifen“ eingebracht, konnte aber in der letzten Sitzung nicht endgültig geklärt werden; dies soll in der nächsten Sitzung (am 15.04.2015) erfolgen.

Entsorgung/Recycling von RDKS-Sensoren

Mittlerweile gab es einige Anfragen an die BRV-Geschäftsstelle, wie „verbrauchte“ und/oder defekte Sensoren von Reifendruck-Kontrollsystemen ordnungsgemäß zu entsorgen seien. Die Fragestellung wurde an die Sensorhersteller weitergegeben. Im Ergebnis der Diskussion wurde festgelegt, dass die einzelnen Sensorhersteller dazu ein Statement ihrer jeweiligen Unternehmen an die BRV-Geschäftsstelle geben. Die Statements werden dort zusammengefasst und als entsprechende Empfehlung an die BRV-Mitglieder kommuniziert.

Bewertung von RDKS-Nachrüstsystemen

Herr Drechsler legte dazu den Beitrag „Empfehlenswert? – Ausdrücklich ja, aber ...!“ aus T&F 1/2014 (S. 50f.) vor, der am Beispiel von „TireMoni“ klar und deutlich aufklärt,

- dass diese Systeme reine Nachrüstsysteme für Fahrzeuge sind, die nicht unter die EU-VO 661/2009 fallen
- und damit im Umkehrschluss für Fahrzeuge, die unter diese Verordnung fallen, definitiv nicht zulässig sind!

Der AK bestätigte dies mit dem zusätzlichen Hinweis, dass Systeme, die auf das Ventil aufgeschraubt werden, zumindest ansatzweise unter Kritik stehen. Denn ihre Unbedenklichkeit hinsichtlich der Auswirkungen auf die Standfestigkeit des Ventils kann nicht vollständig festgestellt werden.

■ Unterschiedliche Beurteilung von Mischbereifung nach EU-Richtlinie 92/23 und § 36 StVZO

Wie schon in den T&F-Ausgaben 6/2013 (S. 29) und 1/2014 (S. 63) unter der Überschrift „Mischbereifung an Nutzfahrzeugen – Problempotenzial im internationalen Fernverkehr“

ausführlich berichtet, wird das Thema Mischbereifung im europäischen Ausland zunehmend nach der EU-Richtlinie 92/23 Anhang IV 3.2.2 (in Verbindung mit Anhang II 2.1) bewertet/beurteilt. Das heißt, es dürfen **achsweise nur noch Reifen des gleichen Reifentyps verbaut werden, also de facto nur identische Reifen** (gleiche Größenbezeichnung, gleicher Speed- und Load-Index, gleiche Bauart, insbesondere auch gleiche Hersteller- oder Handelsmarke und gleiche Verwendungsart (Profilausführung)).

Dies steht zur Zeit aber noch im Widerspruch zur nationalen Regelung in Deutschland: Nach § 36 StVZO ist jegliche Mischbereifung zulässig. Selbst das Verbot von Reifen unterschiedlicher Bauart (z.B. Diagonal- und Radialreifen) an einem Fahrzeug gilt in Deutschland nur für Kraftfahrzeuge bis 3,5 t Gesamtgewicht.

Der BRV hat auch diesen Tatbestand in den FKT-Sonderausschuss „Räder und Reifen“ eingebracht, dessen Ergebnis der letzten Sitzung hierzu wie folgt protokolliert wurde: „Auf Grundlage der bereits geführten Beratungen während der Sitzung I/2014 ist festzuhalten, dass aus Sicht des BMVI die Formulierungen der EG 92/23 in die StVZO eingearbeitet werden müssen, um den Widerspruch gegenüber dem verbindlichen EG Recht aufzuarbeiten“. Über den Fortgang der Dinge wird in den nächsten Sitzungen des BRV-Arbeitskreises Technik berichtet.

■ Runderneuerung

Herr Schwämmlein erläuterte dem Gremium den aktuellen Stand der Arbeiten im Rahmen des europäischen ReTyre-Projektes, in dem der Verband BIPAVER die Interessen der Lkw-Runderneuerer vertritt. Interessenten können sich über den Status Quo auch jederzeit auf der Website www.retyre-project.eu informieren. Die ersten Abstimmungen mit dem ETRMA als Vertreter der Neureifenhersteller, die selbst runderneuern, haben noch zu keinem Ergebnis geführt und sollen fortgesetzt werden.

Auch die Aktivitäten bei der UN-ECE hinsichtlich der Erweiterung der ECE-R 109 für runderneuerte Lkw-Reifen um das sogenannte „Schneeflockensymbol“ wurden im Arbeitskreis Technik thematisiert. Aktuelle Informationen hierzu gibt der Beitrag auf S. 60.

In den nächsten Arbeitskreissitzungen wird über den Fortgang der Dinge berichtet.

■ Autoservice

Im Fokus dieses Punktes der Tagesordnung stand die Frage nach der generellen zukünftigen Ausrichtung des BRV-Arbeitskreises Technik zum Bereich Autoservice. Derzeit werden alle für den Reifenfachhandel relevanten Autoservice-Themen im AK Technik behandelt und insbesondere alle in diesem Zusammenhang stehenden ZDK-Unterlagen den Arbeitskreismitgliedern zeitnah zur Verfügung gestellt.

Herr Drechsler stellte die Frage, inwieweit dies für die AK-Mitglieder (insbesondere die, die in ihren Häusern und Kooperationen für den Autoservice verantwortlich zeichnen)



Abb.: Kurt Michiel/pixelio.de

„Information overflow“: Die Fülle der vom BRV zur Verfügung gestellten aktuellen und branchenrelevanten Infos scheint für Mitglieder des Verbandes und seiner Gremien zunehmend ein Problem zu werden; so zum Beispiel die an die Mitglieder des AK Technik weitergeleiteten ZDK-Informationen zum Dienstleistungsbereich Autoservice.

als Information zum Bereich Autoservice ausreichend sei oder ob es hier Nachholbedarf – zu welchen Informationen auch immer – gäbe.

In der eingehenden Diskussion dazu wurde explizit festgestellt, dass diese Informationen völlig ausreichend seien. Im Gegenteil, es falle schwer, die Fülle zu verarbeiten und insbesondere auch zeitnah in die eigenen Organisationen zu kommunizieren. Dies könne aber nicht vom BRV geleistet, sondern müsse von jeder Organisation selbst umgesetzt werden.

Herr Drechsler bestätigte dies aus Sicht der BRV-Geschäftsstelle. Anhand der hier auflaufenden Fragen ist zunehmend festzustellen, dass die BRV-Veröffentlichungen vielfach nicht gelesen oder zur Kenntnis genommen, geschweige denn vor Ort umgesetzt werden. Dies stützt den allgemeinen Tenor, dass es im Reifenfachhandel keine Erkenntnis-, sondern viel mehr Umsetzungsprobleme gibt – auch auf technischem Gebiet, einschließlich Autoservice. Insofern appellierte Drechsler ausdrücklich an die AK-Mitglieder, ihren Teil der Kommunikation der Ergebnisse des Arbeitskreises, neben den allgemeinen BRV-Veröffentlichungen, in ihren Organisationen tatsächlich und umfassend wahrzunehmen. Dazu bedürfe es aber auch der regelmäßigen Teilnahme an den Arbeitskreissitzungen, was aber insbesondere bei den von Kooperationen entsandten Mitgliedern des Gremiums offenbar nur sehr begrenzt möglich ist.

■ Ausführung von Reparatur-/Reifenservice-Arbeiten auf öffentlichen Straßen

Zu diesem Thema nahm der Arbeitskreis die Stellungnahme von BRV-Justiziar Dr. Wiemann zur Kenntnis, die im Beitrag auf S. 48 veröffentlicht ist.

■ Zulässigkeit von OE-Rädern (Felgen) am Fahrzeug

Ein BRV-Mitglied hatte eine Problematik geschildert, zu der bisher keine angemessene Lösung gefunden wurde: Kunden liefern Erstausrüstungsfelgen an, die vermeintlich auf ihr aktuelles Fahrzeug passen, tatsächlich aber von ihrem vorigen Wagen eines ähnlichen Modells stammen. Nach dem derzeitigen Kenntnisstand gibt es keine ausreichende Möglichkeit zu prüfen, ob die Felgen für das Fahrzeug zulässig sind. In den verfügbaren Datenbanken (Cokis, Stakis, usw.) können weder die zulässigen Fahrzeuge über die KBA-Nummer oder Herstellernummern einer OE-Felge noch die zulässigen OE-Felgen (mit Teilenummer) für ein bestimmtes Fahrzeug ermittelt werden.

Ein Versuch, diese Problematik im BRV-Arbeitskreis Felgenhersteller zu klären, blieb ohne Erfolg. Auch der AK Technik sah nach eingehender Diskussion keine Lösungsmöglichkeit, so dass dem Mitglied wie folgt geantwortet wurde:

„(...) nur der betreffende Fahrzeughersteller kann anhand des entsprechenden Datenblatts des in Rede stehenden Rades, das nur beim Fahrzeughersteller vorliegt, dessen mögliche weitere Verwendung (z.B. an einem anderen Fahrzeug) eindeutig beurteilen/bestätigen. Wie Sie ja selbst schon ermittelt haben (über die Arge TP 21), kann das auch der amtlich anerkannte Sachverständige im Rahmen der HU nach § 29 StVZO nicht. Insofern gibt es definitiv keinen weiteren Weg als den über den betreffenden Fahrzeughersteller – auch nicht über das Kraftfahrt-Bundesamt.“

■ Montage von Lackierädern

Herr Immler wies auf ein Rundschreiben des VKS (Verband der unabhängigen Kraftfahrzeug-Sachverständigen) vom November 2014 hin, in dem der Verband hervorhebt, dass eine Lackierung des Fahrzeuges mit der damit verbundenen forcierten Trocknung in der Lackierkabine (bei Temperaturen über 40 °C) mit den Originalrädern nicht zulässig ist. Denn dabei können Standplatten (Flatspots), d.h. bleibende, irreparable Verformungen im Bereich der Reifenseitenwand, entstehen. Für die Fahrzeuglackierung müssen spezielle Lackieräder verwendet werden, die wiederum aber für den Betrieb des Fahrzeuges nicht geeignet bzw. nicht zulässig sind!

■ Einfluss der „sternförmigen“ Nabenform auf die Lebensdauer der Räder (Felgen) bei Lkw und/oder Tiefladern

Herr Immler informierte im Arbeitskreis über eine Information des europäischen Räderherstellerverbandes EUWA zu möglichen technischen Problemen der Stahl- und Alufelgen bei Lkw und/oder Aufliegern, d.h. bei Fahrzeugen mit gewichtsoptimierten Naben, die in der Regel über eine „sternförmige“ Kontur identifiziert werden können.

Um die Sicherheit bei Fahrzeugen/Aufliegern mit dieser „sternförmigen“ Nabenform zu garantieren, empfiehlt die EUWA dringend, die Räder dieser Fahrzeuge alle 50.000 km zu prüfen und auf der Innen- und Außenseite auf Risse und Brüche zu untersuchen, die sowohl an den Rädern (Felgen) als

auch den Naben auftreten können. In diesen Fällen sind die Räder (Felgen) und/oder Naben auf jeden Fall zu ersetzen!

In diesem Zusammenhang verweist der AK Technik noch einmal ausdrücklich auf das vom TÜV Süd im Auftrag des FKT-Sonderausschusses „Räder und Reifen“ herausgegebene Grundsatzpapier „Sichere Befestigung von Rädern an Nutzfahrzeugen, Anhängern und Fahrzeugen der Personenbeförderung (Fahrzeugklassen N, O und M3)“, das von entsprechenden Reifendienstleistern unbedingt zu beachten ist! Die Unterlage wurde bereits im Arbeitskreis Technik erörtert und vom BRV veröffentlicht (vgl. T&F 1/2014, S.59); sie steht nach wie vor im passwortgeschützten Mitgliederbereich der Website www.brv-bonn.de unter dem Menüpunkt Downloads > Technik zur Verfügung.



Abb.: M. Immler

Sternförmige Naben bei Nutzfahrzeugen (hier der Abdruck auf der Felge): Sowohl an den Naben als auch an den Felgen können Risse entstehen, so dass beide regelmäßig kontrolliert werden müssen!

EU-Verordnung 2015/326 (Reach) – Änderungen hinsichtlich des Einsatzes von PAK

Herr Witt (REMA TIP TOP) wies darauf hin, dass die sogenannte Reach-Verordnung auch das Inverkehrbringen und die Verwendung von Weichmacherölen für die Herstellung von Reifen und Reifenteilen – hier: die Grenzwerte für gesund-

heitsschädliche, polyzyklische aromatische Kohlenwasserstoffe (PAK) – betrifft. Das heißt, die in der EU-Verordnung festgelegten Grenzwerte sind nicht nur in Neu- und runderneuerten Reifen (bezüglich des Laufstreifens) einzuhalten, sondern auch in Reifen-Reparaturmaterialien. Allerdings gibt es bislang keine harmonisierte Prüfmethode zur Bestimmung der spezifischen Konzentration von PAK in Weichmacherölen, da die bisherige Methode sich als nicht sinnvoll erwiesen hat. Daher wird eine neue Methode festgelegt, allerdings mit einem Übergangszeitraum von 18 Monaten (bis 23.09.2016).

Der BRV wird – in Abstimmung mit dem wdk – rechtzeitig vor dem Ende dieser Frist auf die entsprechenden Veränderungen für den Reifenfachhandel hinweisen.



Infobox

- Neues Mitglied im Arbeitskreis Technik ist BRV-Vorstandsbeisitzer Norbert Lange. Vorerst als Gäste nehmen die Herren Micke und Codeluppe (Bosch respektive Beissbarth) an den Sitzungen des Arbeitskreises teil.
- Die im Bericht zur Lektüre empfohlenen Präsentationen der Gastvorträge zu Entwicklungen bei Klebe-Wuchtgewichten, Scheinwerfer-Prüfplätzen und der Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen stehen im passwortgeschützten Mitgliederbereich der BRV-Website zum Download bereit. Menüpfad ist www.brv-bonn.de > Mitglieder Login > Downloads > Technik.
- Die nächste Sitzung des Arbeitskreises Technik findet am 01.10.2015 in München statt. Themenwünsche aus dem Kreis der BRV-Mitglieder sind jederzeit willkommen. Kontakt: Hans-Jürgen Drechsler, Tel. ++49(0)228 289 94-72, E-Mail hj.drechsler@brv-net.de.

Zitat „Ich glaube, dass das Internet nicht nur ins Auto kommt, sondern dass das Auto Teil des Internets wird.“

(Elmar Degenhardt, Vorstandsvorsitzender des Continental-Konzerns; gelesen in automobilwoche)

Reifenservice-Arbeiten auf öffentlichen Straßen

Gewerbliche Arbeiten sind nicht erlaubt!

In der Herbstsitzung 2014 des BRV-Arbeitskreises Technik war die Frage aufgeworfen worden, ob Reparatur-/Reifenservice-Arbeiten auf öffentlichen Straßen zulässig sind. Peter Groß, Autoservice-Leiter bei Vergölst, hatte dazu erklärt, dass man bisher der Annahme war, Reparaturen an Kraftfahrzeugen seien im öffentlichen Straßenverkehr nur im Pannenfall für die Wiederherstellung der Fahrbereitschaft zulässig. Es stelle sich die Frage, ob damit im Umkehrschluss gewerbliche Arbeiten wie Rad-/Reifenwechsel, Verschleißreparaturen, Wartungen etc. auf der Straße ausgeschlossen sind.



Klares Statement des BRV-Justiziers: Profi-Pannenhilfe ist erlaubt, aber jede sonstige gewerbliche Reparatur, Rad- oder Reifenwechsel im öffentlichen Straßenraum ist immer Sondernutzung und deshalb erlaubnispflichtig.

Auf Beschluss des Arbeitskreises hat der BRV dies vom Verbandsjustiziar rechtlich prüfen lassen. Sein Statement dazu liegt mittlerweile vor und lautet wie folgt:

Durch die Gesetze der Bundesländer ist geregelt, was im öffentlichen Straßenraum – genehmigungsfrei – zulässig ist.

Zum einen gibt es denn sogenannten Gemeingebrauch, das bedeutet, dass öffentliche Straßen von jedermann im Rahmen der Widmung (Zweckbestimmung) und der verkehrsrechtlichen Vorschriften genutzt werden dürfen. Das ist geregelt in § 14 Straßen- und Wegegesetz NRW. Etwas mehr Möglichkeiten haben Straßenanlieger, die an ihr Grundstück grenzende Straßenteile darüber hinaus nutzen dürfen, aber nur unter der Voraussetzung, dass das für die Nutzung des Grundstücks nötig ist. Der Gemeingebrauch kann außerdem durch öffentliche Bestimmungen noch beschränkt werden.

Alles, was über den so definierten Gemeingebrauch hinausgeht, ist Sondernutzung, die nach § 18 Straßen- und Wegegesetz NRW erlaubnispflichtig ist. Ähnliche Regelungen enthalten auch andere Landesgesetze, beispielsweise § 16 Straßengesetz Baden-Württemberg.

Jede gewerbliche Reparatur, Rad- oder Reifenwechsel im öffentlichen Straßenraum ist immer Sondernutzung und deshalb erlaubnispflichtig. Derartige Erlaubnisse werden von den Kommunen regelmäßig nicht erteilt; allein schon, um die damit verbundenen Beeinträchtigungen des Verkehrs zu vermeiden. Es hat in der Vergangenheit vereinzelt Versuche gegeben, solche Genehmigungen zu bekommen, um eine Art mobilen Haustürservice anzubieten, das ist aber immer am Widerstand der Kommunen gescheitert.

Nach wie vor gilt also die Rechtslage, dass derartige gewerbliche Arbeiten auf der Straße nicht erlaubt sind!

Abb.: GTÜ/pxxelto.de

Reifenwechsel bei Fahrzeugen mit RDKS

Service-Kits verwenden und Gummiventile austauschen!

Dass der Austausch der Gummiventile bei jedem Reifenwechsel Pflicht und nicht Kür ist, dürfte jedem Reifenservicebetrieb bekannt sein und wird in der Praxis auch durchgängig so gehandhabt. Die Basisvorschrift hierfür geben die einschlägigen wdk-Leitlinien (also die entsprechenden Herstellervorgaben): „Beim Einsatz schlauchloser Reifen ist es aus Sicherheitsgründen notwendig, das Gummiventil zu wechseln oder bei Verwendung eines Metallventils dies zu überprüfen.“

Aus gegebenem Anlass weist der BRV darauf hin, dass es sich bei sensorbasierten Reifendruck-Kontrollsystemen genauso verhält, d.h. bei jedem Reifenwechsel ist das RDKS-Service-Kit zu verwenden oder das Gummiventil bei Snap-In-Varianten auszutauschen. Hierzu liegen dem Verband die entsprechenden Herstellervorgaben aller relevanten RDKS-Sensorhersteller vor, die einheitlich Folgendes beinhalten (siehe dazu u.a. auch *Trends & Facts special RDKS* vom Mai 2014, S. 22/23):

- Bei RDKS-Sensoren mit Metall-Schraub-Ventilen sind bei jedem Reifenwechsel die jeweils passenden sogenannten Service-Kits zu verwenden, d.h. es sind Teile zu erneuern, die besonderen Alterungs- und Korrosionseinflüssen unterliegen. Dies sind in der Regel alle Dichtungen, der Ventileinsatz und die Staubkappe sowie in manchen Fällen die Überwurfmutter zum Verschrauben des Ventils.
- Besonders bei den Ventileinsätzen und Staubkappen ist darauf zu achten, dass nur die empfohlenen speziellen Austauschteile dafür verwendet werden. Wird dies nicht beachtet, kann es zu Kontaktkorrosion kommen, die das Ventil in kurzer Zeit unbrauchbar macht oder seine Funktion beeinträchtigt.
- Wie generell bei jedem herkömmlichen Reifenwechsel sind auch bei RDKS-Sensoren mit Gummi-Snap-In-Ventilen die Ventile bei jedem Reifenwechsel zu erneuern.
- Dabei handelt sich, auch in Bezug auf die Sachmängelhaftung (Gewährleistung), definitiv um keine Kann-, sondern eine Muss-Herstellervorgabe, die unbedingt einzuhalten ist!



Abb.: Schrader

RDKS-Sensor mit Gummiventil: Hier müssen bei jedem Reifenwechsel die Ventile ausgetauscht werden. Bei Sensoren mit Metall-Schraub-Ventilen sind jeweils die in den Service-Kits enthaltenen Teile zu erneuern, da sie besonderen Alterungs- und Korrosionseinflüssen unterliegen.

Infobox



Die Informationen aus diesem Beitrag sind auch in einem BRV-Grundsatzstatement auf der Website www.brv-bonn.de veröffentlicht. Sollten Sie dieses zur Argumentation gegenüber skeptischen Kunden benötigen oder als Arbeitsanweisung an Ihr Montagepersonal geben wollen – hier ist der Menüpfad zum Download: Mitglieder Login > Downloads > Technik > RDKS: Alle Informationen zum Thema > Wichtige Unterlagen zum Thema RDKS > Verwendung von RDKS-Service Kits.

Reifenersatzmarkt

Aktuelle Marktdaten vom BRV

Gut 2.000 Unternehmen mit etwas mehr als 4.500 Verkaufsstellen gibt es im deutschen Reifenfachhandel – das hat der BRV zum Stichtag zum Stichtag 1. März 2015 erhoben. Von der Gesamtheit der Standorte gehört gut ein Fünftel der industrienahen Kooperation GDHS an, ein Viertel zählt zu den eigenen Handelsketten, Partnerunternehmen oder Stützpunkthändlern der Reifenhersteller Continental, Bridgestone, Michelin und Pirelli. Ein Drittel gehört Kooperationen des freien Reifenfachhandels wie point S und Team an und nur knapp 15 Prozent der Betriebsstätten werden von den verbliebenen sechs großen, freien Reifenfachhandelsunternehmen in Deutschland geführt. Das sind Ergebnisse der vom BRV kürzlich veröffentlichten neuen **Marktstrukturanalyse**, die alljährlich im Frühjahr aktualisiert wird.

Die Unterlage enthält detaillierte Informationen zur zahlenmäßigen Stärke der existierenden freien und gebundenen Vertriebsformen des Reifenhandels im engeren Sinne. Darüber hinaus gibt sie Aufschluss über die Entwicklung der Konzentration im Reifenfachhandel in den vergangenen 20 Jahren sowie die Rang- und Reihenfolge der Kooperationen in der Branche. Die enthaltene Distributionsanalyse weist zudem die Marktanteile der konkurrierenden Vertriebsformen im deutschen Reifenersatzgeschäft mit Pkw- respektive Lkw-Reifen für das Jahr 2014 sowie ihre Entwicklung seit 2008 aus. Danach kommt der Reifenfachhandel im Segment Pkw aktuell auf einen Marktanteil (auf Stückerbene) von 43,4 Prozent. Er konnte damit im vergangenen Jahr im Vergleich zu 2013 leicht um 0,8 Prozentpunkte zulegen, ist jedoch weit entfernt von der Marktstärke, die ihn noch zu Ende der 90er Jahre auszeichnete. Zulegen konnten im vergangenen Jahr erneut der Haupt-Konkurrent Autohaus (22,2 Prozent nach 21,1 Prozent in 2013) sowie der Vertriebskanal Internet (B2C,

@

Infobox

BRV-Marktdaten und -Marktstrukturanalyse stehen für Verbandsmitglieder im passwortgeschützten Mitgliederbereich der Website www.brv-bonn.de unter dem folgenden Menüpfad kostenlos zum Download bereit:

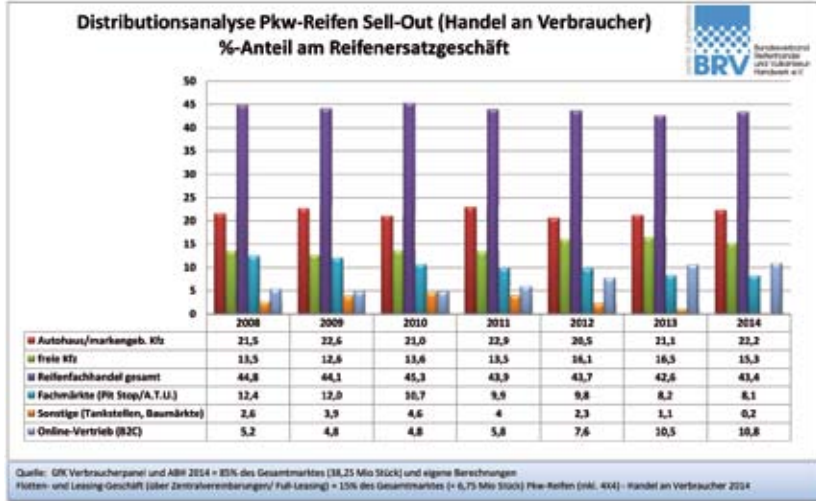
Mitglieder Login > Downloads > Studien > BRV-Marktdaten Reifenersatzgeschäft 2014/2015 bzw. Mitglieder Login > Downloads > Studien > BRV-Marktstrukturanalyse – Reifenfachhandel in Deutschland (Stand: März 2015).

Nichtmitglieder können die Unterlagen gegen Berechnung in der BRV-Geschäftsstelle bestellen. Auskunft dazu gibt BRV-Referentin Nicole Müller, Tel. ++49(0)228 289 94-73, E-Mail n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de.

10,8 Prozent in 2014 im Vergleich zu 10,5 Prozent im Vorjahr; siehe Abbildung).

Auch zur Entwicklung der Volumina im Reifenersatzgeschäft hat der BRV- nach Veröffentlichung einer ersten Hochrechnung vom Dezember – jetzt im Frühjahr seine aktuellen **Marktdaten** vorgelegt. Diese Unterlage enthält eine Fülle von Daten zum Reifenersatzgeschäft in Deutschland – von der Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes und der Lebenshaltungskosten über Fahrzeugbestand, jährliche Fahrleistung und Übersicht der meistgekauften Fahrzeugmodelle bis hin zu Dimensionsstatistiken und – quasi als „Filetstück“ der Marktdatensammlung – dem Stückabsatz in den einzelnen Reifensegmenten (Entwicklung der vergangenen zehn Jahre und Prognose für das laufende Jahr 2015). Danach wird es nach zum Teil deutlich rückläufigen Absatzzahlen in den Segmenten Pkw-, Lkw- und FARM-Reifen in diesem Jahr in allen Produktsegmenten wieder leicht bergauf gehen (siehe dazu auch den Beitrag nebst Übersichtstabelle auf S. 11).

Diese beiden für alle Marktteilnehmer wichtigen Datensammlungen stehen in ihrer aktualisierten Version ab sofort auf der Verbandswebsite zum Download bereit; Näheres dazu siehe in der Infobox oben.



So haben sich die Marktanteile der konkurrierenden Distributionsformen im Reifenersatzgeschäft Pkw entwickelt: Übersicht aus der aktuellen BRV-Marktstrukturanalyse.

BRV-Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr...“

Ausgabe 2015 steht zum Abruf bereit!



Standard-Nachschlagewerk für den Reifenhandel: das BRV-Handbuch. Seit März ist die aktualisierte Fassung 2015 erhältlich – als Druckpdf, zur Online-Konsultation und auch als eBook, für Verbandsmitglieder kostenlos!

Bei der Arbeit der BRV-Geschäftsstelle steht immer die Frage im Fokus, mit welchen Maßnahmen, Unterlagen und Informationen der Verband seine Mitglieder am besten unterstützen kann. „Nicht immer liegen wir mit unserer Arbeit richtig und leider können wir auch nicht immer mit der ‚richtigen Arbeit‘ unsere Mitglieder erreichen“, sagt BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler und fügt hinzu: „Umso mehr freuen wir uns, wenn beides gelingt!“

Das BRV-Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr...“ zählt zu den großen Erfolgen der BRV-Arbeit. Seit fast 20 Jahren dient es nun schon Mitgliedern als Ratgeber und Nachschlagewerk und wird mittlerweile außerhalb des Verbandes sogar im Rahmen der Meisterlehrgänge als Standardlektüre empfohlen.

Das Beste daran: Das Nachschlagewerk wird jährlich aktualisiert und BRV-Mitglieder haben darauf jederzeit kostenlosen Zugriff – egal, ob sie ihr Printexemplar mit der neuesten Ergänzungslieferung stets up to date halten oder den Online-Zugriff auf die jeweils aktuellste Version bevorzugen. Die überarbeitete Ausgabe 2015 steht jedenfalls seit Ende März im passwortgeschützten Mitgliederbereich der BRV-Website zu Konsultation und/oder Download bereit.

Seit 2014 bietet der BRV das Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr...“ auch als eBook an und es war erfreulich zu sehen, dass auch diese Version offenbar den „Nerv“ der

Mitglieder getroffen hat: Schon in der ersten Woche der Veröffentlichung hatten sich fast 100 Mitgliedsbetriebe die Datei heruntergeladen.

Vorteil der eBook-Version ist, dass über das Smartphone überall und jederzeit auf das gesamte Handbuch zugegriffen werden kann. Dadurch ist es bei Bedarf auch in der Werkstatt und im Kundengespräch mit dem Smartphone stets schnell verfügbar und der Weg zum nächsten Computer oder zum Regal mit den beiden Ordnern nicht mehr notwendig.

Technisch kann das eBook auf allen gängigen Smartphones und Tablets, aber auch auf PC's installiert werden. In einer kurzen „Fragen und Antworten“-Übersicht, die gleichfalls auf der BRV-Website zum Download bereitsteht, werden die wichtigsten technischen Fragen dazu beantwortet.

Also: Ran an Computer oder Smartphone und die neueste Version des BRV-Handbuchs in der bevorzugten Form gleich abrufen! Details siehe in der Infobox unten.

Infobox



Verbandsmitgliedern steht das BRV-Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr...“ (aktualisierte Ausgabe 2015) im passwortgeschützten Mitgliederbereich der BRV-Website unter folgendem Menüpfad kostenlos zur Verfügung: www.brv-bonn.de > Mitglieder Login > Handbuch. Nichtmitglieder können das Handbuch in Print- oder Onlineversion zum Preis von 200,- Euro kostenpflichtig in der BRV-Geschäftsstelle beziehen. Ansprechpartnerin dafür ist Referentin Nicole Müller, Tel. ++49(0)228 289 94-73, E-Mail n.mueller@bundesverband-reifenhandel.de.

Fachgerechte Reifenreparatur

Rechtliche Vorgaben nicht vernachlässigen!

Immer wieder gibt es Anfragen an die BRV-Geschäftsstelle, wer auf welcher gesetzlichen Grundlage überhaupt Reifenreparaturen in Deutschland durchführen darf – sowohl bezogen auf die eigenen Aktivitäten der BRV-Mitglieder als auch zur Bewertung der Rechtmäßigkeit entsprechender Aktivitäten von Wettbewerbern vor Ort.

Der BRV hat dazu unter anderem bereits zur Reifenmesse 2010 in Essen eine Fachtagung „Reifenreparatur“ durchgeführt, deren Inhalte und Ergebnisse hier und da offenbar wieder in Vergessenheit geraten sind – insbesondere was die **gesetzlichen Grundlagen** der Reifenreparatur betrifft. Deshalb fassen wir diese nachfolgend noch einmal zusammen:

1. Die gewerbliche Reparatur/die Instandsetzung von Luftreifen unterliegt in Deutschland definitiv der **Meisterpflicht** im zulassungspflichtigen Handwerk der Anlage A Handwerksordnung (HWO) – dem Reifenmechaniker-/Vulkaniseur-Handwerk. D.h. der ausführende Betrieb (die ausführende Werkstatt) muss mit diesem Handwerk in die Handwerksrolle eingetragen sein!
2. Eine entsprechende Eintragung in die Handwerksrolle ist auch möglich, wenn die berufliche Qualifikation nachgewiesen werden kann durch:
 - eine Ausübungsberechtigung nach § 7a HWO für Meister in einem kraftfahrzeugtechnischen Beruf (Kfz-Meister etc.),
 - die Altgesellregelung nach § 7b HWO,
 - eine Ausnahmegewilligung nach § 8 HWO – „Unzumutbarkeitsregelung“,
 - eine Ausnahmegewilligung nach § 9 Abs. 1 HWO – „nur für Staatsangehörige der EU oder der Schweiz“.
3. Die mögliche Alternative – Reifenreparaturen als Arbeiten in Teilbereichen eines artverwandten Handwerks im handwerklichen Nebenbetrieb – ist nur für artverwandte, also kraftfahrzeugtechnische Berufe (mit entsprechender Eintragung in die Handwerksrolle) zulässig. Aber nur dann, wenn immer ein Erstauftrag im eigenen Handwerk vorliegt und damit die Unerheblichkeitsgrenze nicht überschritten wird. Darüber hinaus darf mit dem Nebenbetrieb nicht geworben werden!
4. Den **straßenverkehrsrechtlichen Rahmen** für sach- und fachgerechte Reifenreparaturen bilden der § 36 Straßen-



Abb.: Christine Schmidt/pixelio.de

Autsch – eine Reifenpanne! Welche Schäden an Fahrzeugreifen wie repariert werden dürfen und wer dazu überhaupt befugt ist, ist gesetzlich festgelegt.

verkehrs-Zulassungsordnung (StVZO) – die Richtlinie für die Instandsetzung von Luftreifen (BMVBW/S33/36.25-00, vom 08.02.2001, VkB1 S 91) und die Richtlinie für die Beurteilung von Reifenschäden.

Hier sind die am häufigsten an den BRV gestellten Fragen zu den unter 4. genannten Richtlinien und die Antworten darauf:

- *Bis zu welchem Geschwindigkeitsindex ist eine Reparatur von insbesondere Motorrad- und Pkw-Reifen zulässig?*
Der Gesetzgeber hat in keiner der beiden Richtlinien Einschränkungen hinsichtlich des Geschwindigkeitsindex vorgenommen, insofern ist die Reparatur von Reifen aller Geschwindigkeitskategorien zulässig!
- *Sind „String-Reparaturen“ an Reifen, hier wieder insbesondere Motorrad- und Pkw-Reifen, zulässig?*
Siehe Punkt 3. Allgemeine Anforderungen
„3.1 Grundsätzlich ist jeder Reifen vor der Reparatur zur Analyse des Schadens und zur Reparaturdurchführung von der Felge zu demontieren. Ausgenommen sind Reifen, die Schäden aufweisen, welche eindeutig als rein äußere Verletzungen des Reifens erkennbar sind (also keine Einfahrschäden!) und ohne Demontage repariert werden können, sowie

Nutzfahrzeugreifen mit einer durch die Bauart bestimmten Höchstgeschwindigkeit von nicht mehr als 40 km/h“! und

siehe Punkt 4. Reparaturdurchführung

„Generell ist der Schadenskanal mit Rohgummi, das mittels Heiß- oder Warmvulkanisation zu vulkanisieren ist, zu füllen und an der Reifeninnenseite ein Reparaturpflaster einzusetzen.

Für die Lochkanalfüllung von Stichverletzungen im Laufflächenbereich kann auch ein vorvulkanisierter Gummikörper in Verbindung mit einem Reparaturpflaster Verwendung finden.“

Damit ist eine „String-Reparatur“ weder im nicht demontierten noch im demontierten Zustand eines Reifens zulässig!

- *Sind insbesondere präventive Reifendichtmittel/Pannenhilfsmittel etc. zulässig?*

Siehe Punkt 2. Begriffsbestimmungen

„Pannenhilfsmittel (Pannendichtmittel etc.) ist ein temporärer Notbehelf nach einem eingetretenen Reifenschaden für eine begrenzte Mobilitätssicherung“!

D.h. präventive (vorbeugende) Reifendichtmittel/Pannenhilfsmittel etc. sind definitiv für Reifen mit einer durch die Bauart bestimmten Höchstgeschwindigkeit von mehr als 40 km/h (Geltungsbereich der StVZO) nicht zulässig!

- *Ist die Reparatur von Runflat-Reifen zulässig?*

Der Gesetzgeber hat weder in der „Richtlinie für die Beurteilung von Reifenschäden an Luftreifen“ noch in der „Richtlinie für die Instandsetzung von Luftreifen“ Einschränkungen hinsichtlich der Reparatur von Runflat-Reifen vorgenommen. Insofern ist diese zulässig, aus Sicherheitsgründen allerdings nur in der Lauffläche! Darüber hinaus liegen dem BRV die entsprechenden Statements der Reifenhersteller Bridgestone, Goodyear/Dunlop und Michelin vor (siehe im BRV-Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr...“).

Grundsätzlich hat allerdings die Beurteilung der Reparaturwürdigkeit eines Runflat-Reifens besondere Bedeutung, d.h. der beschädigte Reifen sollte mindestens einen Restdruck von 1 bar aufweisen, die vom Fahrzeughersteller vorgegebene Höchstgeschwindigkeit (80 km/h) im Pannfall sollte eingehalten worden sein, auch die Vorgabe zur maximalen Reichweite (80 km). Siehe hierzu auch die von REMA TIP TOP in Zusammenarbeit mit der Landesinnung des Bayerischen Vulkaniseur- und Reifenmechaniker-Handwerks herausgegebenen Poster.

- *Bis zu welcher Tiefe sind Alterungsrisse an Reifen zulässig?*

Siehe Punkt 3.1

Oberflächige Reifenschäden – an Kradreifen und Reifen an

Pkw und ihren Anhängern... „die nicht tiefer als 1 mm sind“ und an Reifen an Nutzfahrzeugen und ihren Anhängern...

„die nicht tiefer sind als 1 mm bei C-Reifen und Reifen mit einer Tragfähigkeitskennzahl kleiner 122 und 3 mm bei Reifen mit einer Tragfähigkeitskennzahl größer/gleich 122“!

- *Bis zu welcher Tiefe sind Trennungen bei kalterneuerten Reifen im Bereich zwischen Laufflächenkante und Dekorstreifen zulässig?*

Siehe ebenfalls Punkt 3.1

Oberflächige Reifenschäden – „Rundumlaufende Trennungen von höchstens 8 mm Tiefe bei kalterneuerten Reifen im Bereich zwischen Laufflächenkante und Dekorstreifen“!

BRV-Reifenreparaturbetriebe werden übrigens explizit vom ADAC empfohlen, siehe auf der Website des Clubs unter dem Menüpfad www.adac.de > Info, Test und Rat > Reifen > Profil, Kauf & Montage > Reparatur von Pkw- und Motorradreifen > Zertifizierte Reparaturbetriebe in Ihrer Nähe. Der hier eingebaute Link führt direkt zur BRV-Datenbank, die auch der Suchfunktion nach Reifenreparaturspezialisten auf der verbandseigenen Website hinterlegt ist.

BRV-Mitglieder, die fachgerechte Reifenreparaturen ausführen, hier aber (noch) nicht gelistet sind, können dies per E-Mail an die Adresse r.hartmann@bundesverband-reifenhandel.de an die Verbandsgeschäftsstelle (Frau Hartmann) melden. Bitte geben Sie dabei an, in welcher/welchen der Kategorien Pkw/Lkw/Lkw/EM/Motorrad/sonstige Reifen Sie diese Dienstleistung anbieten!



Infobox

Eine ausführliche Abhandlung mit dem Titel „Handwerksrechtliche und straßenverkehrsrechtliche Rahmenbedingungen für die gewerbliche Reifenreparatur“ sowie weitere relevante Unterlagen für eine fachgerechte Reifenreparatur stehen für Interessenten im passwortgeschützten Mitgliederbereich der BRV-Website zum Download bereit. Die Menüpfade sind www.brw-bonn.de > Mitglieder Login > Downloads > Sonstiges > Charts und Unterlagen zu den Reifenmessen und den Mitgliederversammlungen > Reifenmesse 2010 > Fachtagung Reifenreparatur.

Auch die im Text genannten Richtlinien finden BRV-Mitglieder im internen Bereich unserer Website, und zwar unter dem Menüpfad www.brw-bonn.de > Mitglieder Login > Downloads > Recht > Gesetze und Verordnungen > StVZO § 36.

RDKS-Kampagne

PR-Offensive zur Sommerreifensaison

Mit der Wissensplattform www.RDKS-Wissen.de und gezielter PR unterstützt der BRV mit Hilfe von Industriepartnern seit vergangem Jahr die Branche in der Kommunikation zum Thema „Reifendruck-Kontrollsysteme“. Einen Überblick über die ersten – erfreulichen – Erfolge sowie die geplanten Maßnahmen für 2015 gab ein Beitrag im letzten T&F (S. 48 f.).

Mit Veröffentlichung der zentralen BRV-Pressemeldungen

- RDKS-Wissen stärkt den Reifenfachhandel (Fachpressemeldung von Mitte März mit Infos über die Kampagne und ihre Kommunikationsmittel für Reifenhändler)
- RDKS – Das erwartet Sie beim Reifenwechsel! (Publikums- presse, Ende März) und
- Der richtige Luftdruck spart Geld – RDKS hilft (Publikums- presse, Anfang April)

hat die Kampagne – wie geplant – rechtzeitig zu Beginn der Umrüstsaison auf Sommerreifen ein paar PR-Highlights gesetzt, um mit entsprechender Resonanz in den Medien den Reifenhandel im Frühjahrsgeschäft zu unterstützen.

Inhaltlich fokussiert die RDKS-Kampagne in diesem Frühjahr die Botschaft: Sommerreifen im Sommer, Winterreifen im Winter – ein Umstieg auf Ganzjahresreifen aus Kostengründen ist ein schlechter Kompromiss. Der vergangene Winter hat gezeigt, dass die intensive Kommunikation zu diesem Thema den Fachhandel stützt: 99 Prozent der Kunden haben die Mehrkosten für Winterräder durch RDKS akzeptiert, wenn auch zähneknirschend. Nur ein verschwindend geringer Anteil der Autofahrer ist auf Ganzjahresreifen umgestiegen.



Neuester Support für BRV-Mitglieder, die sich über ihre RDKS-Kompetenz profilieren wollen: das Signet zur RDKS-Kampagne und ein individualisierbarer Muster-Pressetext mit dem klaren Statement „Wir können RDKS!“.

Unterstützt die Reifenbranche in der Kommunikation zum Thema „Reifendruck-Kontrollsysteme“: die BRV-Plattform www.RDKS-Wissen.de. Die Abbildung zeigt das Banner, das BRV-Mitglieder von der Verbandswebsite downloaden und für ihre eigene Website nutzen können.



Flankiert werden die Frühjahrs-Presseinfos des BRV von einer auf die Kampagne abgestimmten Muster-Pressemittlung für Verbandsmitglieder. Der Text transportiert die Botschaft „wir können RDKS“ und wurde – ebenfalls zum Auftakt der Sommerreifensaison – vom BRV über einen VIP-Newsletter seinen Mitgliedsunternehmen kostenlos zum Download zur Verfügung gestellt. Die Anregung hierfür kam übrigens aus dem Mitgliederkreis selbst: Nachdem ein Unternehmen Anfang März in der BRV-Geschäftsstelle angefragt hatte, ob es eine individualisierbare Pressemeldung zum Thema für Reifenhändlerunternehmen gibt, wurde spontan beschlossen, dies als zusätzlichen Baustein in die laufende Kampagne aufzunehmen. Der bei der betreuenden Agentur CGW (Krefeld) in Auftrag gegebene Textvorschlag wurde schnell realisiert, so dass BRV-Mitglieder jetzt mit einer eigenen Medieninfo vor Ort die Wirkung aus den zentralen BRV-Pressemeldungen verstärken können (zur Downloadmöglichkeit siehe die Hinweise in der Infobox auf S. 55). In dem vorformulierten Text müssen sie nur noch Ort, Datum und den Firmennamen einsetzen, dann können sie die Meldung an lokale Medienvertreter senden und auf ihrer Website veröffentlichen.

Darüber hinaus können BRV-Mitgliedsbetriebe auf verschiedene weitere Informationsmaterialien der Kampagne zugreifen, um sich noch besser zu positionieren:

- Im Download-Bereich von www.RDKS-Wissen.de stehen Banner zur Verfügung, die für die eigene Website genutzt werden können. Mit einer Verlinkung auf die Kampagnenseite liefern Sie Ihren Kunden Fachwissen für Autofahrer, kurz und bündig auf den Punkt gebracht – mit geringstem Aufwand! Nebenbei stärken Sie damit Ihr Linknetzwerk.
- Ihre Kunden können Sie auch mit den im Rahmen der Kampagne angebotenen Postkarten auf die Kampagnenseite führen.
- Poster und Flyer mit Informationen für den Endkunden gibt es ebenfalls beim BRV. Das entsprechende Bestellformular ist im Mitgliederbereich auf www.brv-bonn.de zu finden.
- Seit Kurzem steht auch ein Signet zum Download bereit, das Unternehmen in ihre Printprodukte und Website einbauen können. Aussage: „Wir können RDKS!“.

Für den Herbst sind drei weitere BRV-Pressemeldungen geplant – damit unterstützt der Verband seine Mitglieder auch

in der Kommunikation zur Umrüstsaison im Herbst. Zusätzlich soll mit einem Hörfunkbeitrag mehr Aufmerksamkeit für das Thema Reifendruckkontrollsysteme generiert werden.



Infobox

Die individualisierbare Muster-Pressemitteilung sowie das Bestellformular für die Werbemittel aus der BRV-Kampagne finden Verbandsmitglieder im passwortgeschützten Mitgliederbereich der Website www.brv-bonn.de unter dem Menüpfad Downloads > Technik > RDKS: Alle Informationen zum Thema.

Mehr Infos rund um RDKS, so auch alle zentralen BRV-Pressemeldungen zur Kampagne, sind auf der Website www.RDKS-Wissen.de zu finden.

Anzeige

YOKOHAMA

Your TYRES
Since 1917



www.yokohama.de

Eine starke Marke mit starken Produkten

Namhafte Fahrzeughersteller vertrauen bereits in der Erstausrüstung auf unsere Reifen. YOKOHAMA Reifen bringen die Performance, die Sie erwarten dürfen. Verlässliche Sicherheit – in jeder Situation.

30.04. – 03.05.2015



Internationale Messe für Auto-Tuning, Lifestyle und Club-Szene

YOKOHAMA –
Technologiepartner von



YOKOHAMA –
offizieller Fußballsponsor



ADVAN Sport V105

ADVAN NEOVA AD08R



NEU



www.facebook.com/yokohama.reifen

UHP-/Runflat-Montage (wdk-zertifiziert)

Erkenntnis aus dem Trainer-Workshop: Der Chef ist oft das Problem!

Beitrag von Martin Kiechl, Studienleiter der Stahlgruber-Stiftung, München

Am 22. und 23. Januar dieses Jahres fand der erste Trainerworkshop für wdk-zertifizierte Trainer bei der Stahlgruber-Stiftung in München statt. Die 12 Teilnehmer repräsentierten Institutionen, in denen jährlich 60-70 Fortbildungskurse für Monteure nach wdk-Vorgabe mit abschließender Prüfung abgehalten werden.

Der sehr rege Erfahrungsaustausch war auch für die Moderatoren, Michael Immler und Wolfgang Mick, hochinteressant und vermittelte ein ehrliches Bild der Situation in den Trainingszentren, aber auch über die Umsetzung der Fortbildung in den Betrieben.

Im praktischen Teil des Workshops wurden den Teilnehmern mehrere interessante Vergleichsmöglichkeiten geboten: Unter der fachkundigen Betreuung von Herrn Bockenheimer von der staatlichen Materialprüfungsanstalt der TU Darmstadt konnten die Teilnehmer Reifen auf eine Messfelge montieren und es wurden die bei der Montage auftretenden Kräfte gemessen. Die großen Unterschiede – trotz gleicher Methode – aufgrund der individuellen Anwendung (unterschiedliche Montagegeschwindigkeit, Einsatz der Hilfsmittel, Schmierung) waren auch für diese Profis erstaunlich. Die Messungen machten deutlich, wie selbst kleine Fehler große Belastungen für den Reifen hervorrufen und Schäden verursachen können.

Auch die Montage einer sehr anspruchsvollen Rad-Reifen-Kombination war sehr lehrreich. Der Einfluss unterschiedlicher Felgentypen bei der Montage des gleichen Reifens gehörte ebenso zum Trainingsprogramm wie die Montage verschiedener – erlaubter – Reifengrößen auf ein und derselben Felge.



Trainer am Werk: In praktischen Übungen wurden die Probleme bei der Montage von UHP- und Runflat-Reifen erfahrbar gemacht.

Die Varianz der Kraftmessungen belegt eindeutig den erheblichen Einfluss des Monteurs auf die Qualität der Montage. Durch die Anwendung der wdk-Montagemethode und zertifizierter Montagemaschinen, einschließlich des Einsatzes der Hilfsmittel und unter Beachtung der Montagetemperatur des Reifens, wird das Risiko von Schäden erheblich gemindert. Es bleibt jedoch ein Restrisiko bei extremen Rad-Reifenkombinationen. Schmierung, Entlastungszeiten beim Reifen und ständige Beobachtung der Vorgänge und Reaktion durch den Monteur sind unverzichtbare Faktoren für eine gute Montagequalität.

Diese Erfahrung spiegelte auch die Strukturierung des Erfahrungsaustausches und der Gewichtung der Themen durch die Trainer wider. Sehr häufig wird bei den Fortbildungsseminaren als Resümee der Monteure der Satz geäußert:

„Ich habe verstanden, gesehen und während des Trainings selbst gemerkt, dass die Parameter Zeit, Temperatur, Schmierung, richtiges Equipment und geeignete Maschine wichtige und notwendige Größen sind, um die hochwertigen Reifen schadenfrei zu montieren. Nur: Wer sagt das meinem Chef?“ Oder: „Gibt es diese Trainings nicht auch für Chefs?“ usw..

Diese Thematik war unter den anwesenden Trainern so drängend, dass sehr schnell Einigkeit darüber herrschte, Lösungsmöglichkeiten für diese – oft resignierende – Aussage von Monteuren innerhalb des Trainerworkshops zu diskutieren und gemeinsam zu suchen.

Immer wieder wurde dabei als Grundübel die höhere Gewichtung einer kaufmännischen Argumentation gegenüber der technischen Notwendigkeit identifiziert. Man kann es auch auf den einfachen Nenner bringen: Wenn der Kaufmann ohne



Verbrachten zwei lehrreiche Tage miteinander: die Moderatoren und Teilnehmer des ersten Workshops für wdk-zertifizierte Trainer bei der Stahlgruber-Stiftung in München.

Zwischenruf

Montage von UHP- und Runflatreifen - acht erfolgreiche Jahre

von Dipl.-Wirtschaftsingenieur Wolfgang Mick, Referent der wdk-Trainerausbildung zur Montage UHP- und Runflat-Reifen

Am Anfang war das Wort – nicht
Am Anfang war die Tat – nicht
Am Anfang war nur das Unverständnis. So sah es 2006 aus: Keiner hatte ein Problem, nicht die Montagebetriebe, nicht die Automobilhersteller, nicht die Reifenhersteller, nicht die Montagemaschinenhersteller. Und doch waren sie da, die Reifen mit Montageschäden. Ein Fachmann, Sachverständiger, einer, der den Dingen auf den Grund gehen wollte, brachte den Stein ins Rollen. Er fand An- und Fürsprecher, zuerst beim BRV.

Ungläubig traf man sich 2006 in Bonn, hörte gespannt der Problemdarstellung zu und sah Bilder von Reifen-Schäden – Erschrecken. Man hörte, dass ca. 60 Prozent der demontierten Runflat-Reifen Schäden mit Sicherheitsrelevanz aufwiesen. Man versprach, sich eingehender in seinem Bereich zu informieren und sich mit dem Thema zu befassen.

Das war nicht immer leicht. Besonders schwierig war es, wenn die Oberen (Zentralen) nicht in heimischen Gefilden, also in Deutschland, beheimatet waren. Dort war erst recht wenig Problembewusstsein zu spüren und zu hören, sondern: wieder die Deutschen, mit ihrer Gründlichkeit, Eitelkeit und Eigenheiten. Bei manchen Besprechungen stellten sich den Miteuropäern schon die Nackenhaare, wenn sich die Deutschen zu Wort meldeten.

Und dann noch das Mekka der Maschinenhersteller: Italien. High-Tech-Produkte und dann Schäden? Das passt einfach nicht zusammen. Weitere Fragen: Was ist der deutsche Euro/Markt wert? Lohnt es sich Zeit, Geld und Ärger in die Hand oder in Kauf zu nehmen?

Und dann noch der Reifenhandel: Kann die Industrie nicht endlich einmal Reifen liefern, die einfach nur funktionieren? Servicequalität, – rund und schwarz zählt in der Umrüstzeit; Reifentemperaturen – nicht unbedingt bei Schlangen vor dem Outlet. Und: „Meine Monteure können das. Sie montieren schon seit Jahren.“ – richtig?

Heute: Über 50 Prozent der BRV-Mitglieder bieten Montage nach dem wdk-zertifizierten Prozess an. Freiwillig oder vielleicht nur vom Wettbewerb herausgefordert. Montagemaschinen – ohne wdk-Prüfsiegel in Deutschland kaum noch verkaufbar.

Wer hätte diesen Wandel vor acht Jahren in dem eher fest gefügten System für möglich gehalten? Natürlich hätte man manches auch anders lösen können. Besser, einfacher, effektiver?

Vieles ist angestoßen worden: Funktionalität der Montagemaschinen, Montierbarkeit der Reifen, Konturen der Felgen und nicht zuletzt das Qualitätsbewusstsein im Service. Aber auch heute sagen manche Monteure noch immer: „Das müssen Sie mal meinem Chef sagen!“

Vieles bleibt aber auch noch zu tun: restliche 50 Prozent der Outlets, ganzheitliche Qualitätsstrukturen, Nachhaltigkeit und, und, und.

Wer rastet der rostet, auch im Reifensektor. Also weiter so!

Abb.: privat



Wolfgang Mick, Experte in Sachen zertifizierte UHP-/Runflat-Montage.

Wolfgang Mick (64)

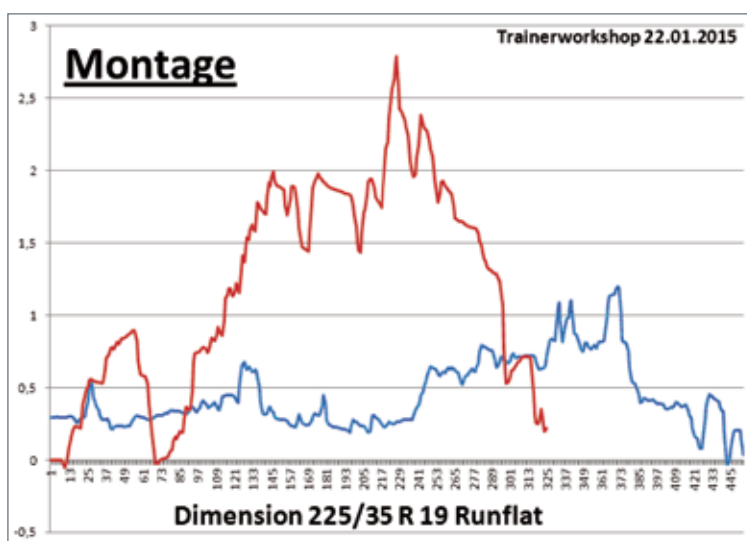
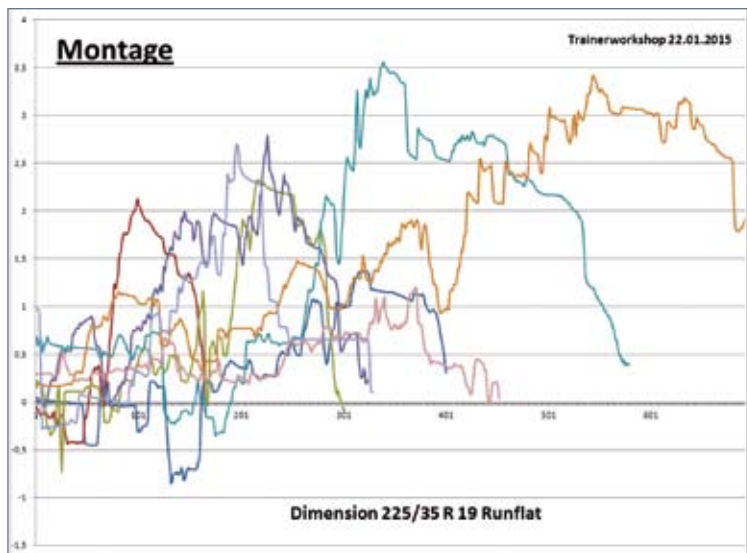
- Diplomwirtschaftsingenieur
- bis 2014 Michelin, ehem. Leiter der Produkt- und Anwendungstechnik Pkw, Lkw und Offroad, für Deutschland, Österreich, Schweiz
- Referent der wdk-Trainerausbildung Montage UHP- und Runflat-Reifen
- Mitglied des wdk-Expertenkreises Montage UHP- und Runflat-Reifen (seit Beginn 2006)
- Mitglied des BRV-Arbeitskreises UHP- und Runflat-Reifen (seit Beginn 2006).

das nötige technische Wissen die Abläufe in der Werkstatt bestimmt, ist es das Ende der Fach-Werkstatt. Oder noch einfacher: Kostenaspekte gehen dann vor Sicherheit und Servicequalität.

Natürlich darf man auch nicht außer Acht lassen, dass mancher Monteur sich einfach aus der Verantwortung stehlen will, indem er dem Chef an allem die Schuld gibt. Aber die überwiegende Anzahl der Monteure, die Montageschulungen nach wdk-Standard besuchen, ist motiviert, verantwortungsbewusst zu arbeiten.

Die Trainer haben an diesen beiden Tagen einen intensiven, für alle lehrreichen Erfahrungsaustausch betrieben. Sie haben verschiedene Probleme des wdk-Kurses diskutiert, u.a. den Zeitdruck beim zweitägigen Monteurkurs, das Training auf unbekanntnen Maschinen, die Probleme mit der Montagetemperatur, die Prüfungsangst der Teilnehmer etc..

Alle Teilnehmer haben Motivation, strukturellen Input und neuen Mut für ihre manchmal doch sehr mühsame Trainertätigkeit aus diesem Workshop mitgenommen.



Die Varianz der Kraftmessungen belegt eindeutig den erheblichen Einfluss des Monteurs auf die Qualität der Montage. Abb. oben zeigt die Gesamtgrafik der Kraft/Zeitdiagramme verschiedener Monteure, Abb. unten den Vergleich von zwei Monteuren.



Erfahrungsaustausch in der Gruppe: Die Arbeit am Whiteboard diente der strukturierten Erfassung der Haupt-Probleme im Thema „Montage von UHP- und Runflat-Reifen“.

Alle Abb.: Stahlgruber-Stiftung

Infobox



Hintergrund: Das System „wdk-zertifizierter Reifenfachhandel“ soll die sichere Montage von UHP- und Runflat-Reifen gewährleisten. Dazu gehört für Reifenhandels- und -handwerksbetriebe, dass ihre Werkstätten mit speziellen, zertifizierten Montagemaschinen und geeigneten Hilfsmitteln ausgestattet sind und ihre Reifenmonteure in wdk-Zertifikatskursen fortgebildet wurden. Diese Kurse wiederum dürfen nur von Trainern durchgeführt werden, die zuvor eine reglementierte „Train the Trainer“-Ausbildung speziell zur wdk-zertifizierten UHP-/Runflat-Montage durchlaufen haben. Mehr Infos dazu finden Interessenten im Mitgliederbereich der BRV-Website unter dem Menüpfad www.brv-bonn.de > Mitglieder Login > wdk-zertifizierter Reifenfachhandel.

Abschlepp- und Pannenhilfe

RTC schult in Sachen Arbeitsschutz

Die Reifenhandelskooperation RTC Reifen – team Reifen GmbH & Co KG (Ludwigsfelde) unterstützt Partnerunternehmen mit Schulungen im Bereich Arbeitsschutz:

In der Kooperationszentrale wurden am 26. Februar 2015 durch das Ing.-Büro für Arbeitssicherheit Bernd Kömpling 19 Mitarbeiter von RTC-Gesellschaftern in Grundlagen des Sicherheits- und Gesundheitsschutzes im Bereich der Abschlepp- und Pannenhilfe nach BGI 800 unterwiesen. Zur Schulung gehörten die Themenbereiche Sicherungsmaßnahmen bei Pannen- und Unfallhilfe, Bergungs- und Abschlepparbeiten, Arbeitsunfälle, Berufskrankheiten und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren sowie die betriebliche Organisation des Arbeitsschutzes.

Neben einem sehr umfassenden theoretischen Teil wurden auch in der Praxis, direkt an Servicefahrzeugen, die wichtigen und notwendigen Arbeitsschutz- und Sicherungsmaßnahmen geschult. Jeder der Schulungsteilnehmer erhielt zum Abschluss ein Zertifikat.

„Die Unterweisung nach BGI 800 muss jedes Jahr erfolgen“, erläutert RTC-Geschäftsführer Andreas Nötzel. Insofern ist das Schulungsangebot ein sehr praxisnaher Baustein im Leistungsportfolio der Kooperation für ihre Gesellschafter.

Infobox



Reifenhandelsunternehmen, die nicht die Möglichkeit haben, auf Schulungsangebote einer Kooperations- oder Systemzentrale zurückzugreifen, sollten in punkto Arbeitssicherheitsschulungen selbst aktiv werden. So bietet z.B. die Stahlgruber-Stiftung in München einen Kurs „Sicherungsmaßnahmen für Pannenhilfe“ an (siehe unter www.stahlgruber-stiftung.de, Menüpunkt „Kurse Vulkaniseure“). Alternativ dazu lassen sich eigene Inhouse-Schulungen z.B. in Zusammenarbeit mit selbstständig tätigen Sicherheitsfachkräften wie Bernd Kömpling (b.k.sifa@t-online.de) realisieren.

Reifendruck-Kontrollsysteme

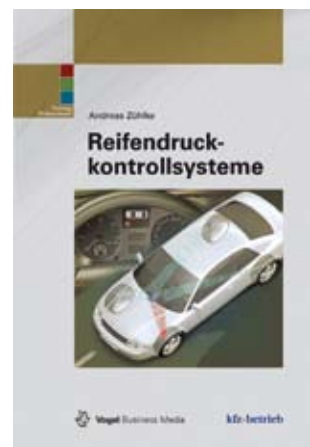
Fachbuch aus dem Vogel-Verlag

Unter dem Titel Reifendruck-Kontrollsysteme hat der auf den Automotive-Bereich spezialisierte Verlag Vogel Business Media kürzlich ein neues Fachbuch zu dem Thema herausgegeben. Autor ist Andreas Zühlke, der als Trainer für die Technische Akademie des Kraftfahrzeuggewerbes (TAK, eine Tochter des Branchenverbandes ZDK) Schulungen unter anderem zum Spezialgebiet Räder und Reifen realisiert. Als Kfz-Mechanikermeister/Kfz-Elektrikermeister und erfahrener Praktiker war er nach langjähriger Lehrtätigkeit für die Kfz-Meisterschulen bei der Handwerkskammer Köln als technischer Trainer und später als Leiter technisches Training im Automotive-Sektor tätig. Zudem war er viele Jahre Inhaber eines freien Kfz-Servicebetriebes. Als technischer Autor erstellt er seit Jahren Fachbeiträge für Schulungshandbücher.

Sein neues Fachbuch RDKS gibt einen Einblick in die Technik der RDK-Systeme und zeigt auf, welche Anforderungen hierdurch an die Servicebetriebe gestellt werden. Die Inhalte sind in folgende Kapitel gegliedert:

- Gesetzeslage
- Unterscheidung der Systeme zur Reifendrucküberwachung
- Reifendruckkontrollsysteme in der Werkstatt
- Werkstattausrüstung für Arbeiten an RDK-Systemen
- Universalsensoren für RDKS
- Besonderheiten bei der Reifenmontage
- Schulungen zu RDKS für Mitarbeiter von Kfz-Servicebetrieben

Es umfasst 108 Seiten mit zahlreichen Abbildungen, kostet 39,80 Euro (Österreich: 41,00 Euro) inklusive Mehrwertsteuer und Versand und ist direkt beim Verlag oder unter der ISBN-Nr. 978-3-8343-3352-0 im Buchhandel zu beziehen. Leseprobe und Bestellmöglichkeit finden Interessenten unter www.kfz-betrieb.de/rdks.



Neuerscheinung aus dem Vogel-Buchverlag: Fachbuch zum Thema RDKS.

Abb.: Vogel Buchverlag

ECE-R 109

Runderneuerte Lkw-Reifen – kommt das Schneeflocken-Symbol?

Schneeflockensymbol für runderneuerte Lkw-Reifen – Vorschlag zur Ergänzung 7 der ECE-R 109: So lautete ein Vortrag, den Michael Schwämmlein, technischer Berater des europäischen Runderneuerungsverbandes BIPAVÉR, am 19. März im Rahmen des Round Table Reifentechnik von REMA TIP TOP hielt. Zum Hintergrund der Thematik erläuterte Schwämmlein Folgendes:

Für Neureifen wurde im Rahmen der ECE-R 117 (Richtlinie bezgl. Geräuschemission, Nasshaftung und Rollwiderstand) die erste mit einer „Leistungsprüfung“ verknüpfte Kennzeichnung von Reifen in Bezug auf ihre „Wintertauglichkeit“ definiert. Das sogenannte „3PMSF“- (oder ALPINE)-Symbol, landläufig auch bezeichnet als Schneeflockensymbol, wurde hierzu herangezogen.

Die bisherige „M+S“-Kennzeichnung beruht ausschließlich auf einer reinen Eigenklassifizierung des Herstellers (respek-

Infobox



Hier ist der Menüpfad, unter dem BRV-Mitglieder die Charts zum Vortrag „Schneeflockensymbol für runderneuerte Lkw-Reifen“ auf der Verbandswebsite finden: www.brv-bonn.de
> Mitglieder Login > Downloads > Recht.

tive Runderneuerers), während die „3PMSF“-Kennzeichnung den Nachweis einer definierten „Mehrleistung“ bei Traktions- bzw. Bremseigenschaften in Bezug auf einen Standard-Referenzreifen erfordert (die Abkürzung steht für „three peaks mountain snow flake“ und bezeichnet den im Symbol stilisierten dreigipfeligen Berg mit Schneeflocke).

„Leider löst das ‚3PMSF‘, trotz Bemühungen der Verbände und für den Verbraucher sicherlich nicht nachvollziehbar, die existierende ‚M+S‘-Kennzeichnung nicht ab, sondern beide bleiben parallel bestehen. Die ‚3PMSF‘ wird immer in Kombination mit der ‚M+S‘ Markierung verwendet“, betonte er. „Es ist deshalb davon auszugehen, dass auf nationaler Ebene bestehende Winterreifen-Regelungen sich zukünftig auf ‚3PMSF‘ gekennzeichnete Winterreifen beziehen werden anstatt auf nur ‚M+S‘ markierte Reifen.“

Um hier den runderneuerten Lkw-Reifen, die einen Marktanteil von ca. 45 Prozent in Europa ausmachen, die gleichen Möglichkeiten wie Neureifen einzuräumen, brachte Frankreich im September 2014 erstmalig einen diesbezüglichen Änderungsantrag zur ECE-R109 ein.

Im Weiteren stellte Michael Schwämmlein die vorgesehenen Änderungen, mögliche Genehmigungswege für Lkw-Reifen-runderneuerer und Auswirkungen der geplanten Ergänzung der ECE-R 109 vor. Details dazu finden Interessenten in den Präsentationscharts zu seinem Vortrag, die auf der BRV-Website zum Download zur Verfügung stehen (siehe Infobox oben).



Abb.: Continental

Kommt das „Schneeflockensymbol“ auch zur Kennzeichnung runderneuerten Lkw-Reifen? Ein entsprechender Antrag zur Änderung der ECE-R109 wurde schon gestellt.

Beurteilung von Reifen und Reifenschäden

Neuer Kurs bei der Stahlgruber-Stiftung

Seit Jahren wurde, sowohl beim bundesweit bekannten Reifensachverständigen Michael Immler wie auch bei der Stahlgruber-Stiftung in München, ein Kurs zur Beurteilung von Reifen und Reifenschäden nachgefragt bzw. angeregt.

Jetzt ist es endlich so weit: Am 6. und 7. Juli dieses Jahres bietet die Stahlgruber-Stiftung einen neuen Kurs zu dem Thema mit dem Referenten Michael Immler in München an (Anm.: die aktuelle Kursübersicht der Stiftung finden Interessenten auf S. 87/88).

Es werden dabei Verschleiß- und Abnutzungsbilder besprochen und ihre Ursachen in den gesamten Bestandteilen des Reifens analysiert. Hierbei werden ausdrücklich die Besonderheiten moderner Achskonstruktionen mit einbezogen.

Neben der allgemeinen Beurteilung von Reifenschäden bei Pkw- und Lkw-Reifen sollen insbesondere Wartungs- und Einsatzfehler und die daraus entstehenden Schäden im Fokus stehen. Auch Schadensauffälligkeiten bei Niederquerschnittsreifen sollen nicht zu kurz kommen. Dabei kann der Referent aus seinem reichen Erfahrungsschatz als Reifensachverständiger schöpfen.

Anmeldungen können ab sofort online unter www.stahlgruber-stiftung.de oder per Mail unter sekretariat@stahlgruber-stiftung.de erfolgen.



Abbildung: REMA TTP TOP

Schäden an Pkw- und Lkw-Reifen stehen im Fokus eines neuen Kursangebotes der Stahlgruber-Stiftung.

Zitat „Mit einer negativen Grundeinstellung wird es uns nicht gelingen, auch die schwierigen Zeiten erfolgreich zu meistern.“

(GDHS-Geschäftsführer Goran Zubanovic rief die Partnerunternehmen auf den diesjährigen GDHS-Frühjahrstagungen trotz enttäuschter Erwartungen im letzten Wintergeschäft zu Optimismus auf)

Online-Plattform Gripgate.com

Neues Online-Konzept und ein frischer Marketing-Mix



Kein leichtes Facelift, sondern eine Plattform, die komplett überarbeitet wurde: Gripgate.com, das Online-Portal für den Reifenfachhandel, zeigt sich jetzt nicht nur in neuem Layout, sondern bietet auch neue Funktionalität.

Wenn aus Kindern Leute werden, zeigt sich, wo ihre Stärken liegen und wo vielleicht noch etwas Nachhilfe vonnöten ist. Um in der Branche noch mehr Partner für das gemeinsame Projekt einer Online-Plattform für den Handel und die Montagepartner zu begeistern, haben die ambitionierten Macher des nach digitalen Maßstäben schon nicht mehr ganz so jungen Reifenportals Gripgate.com ihre Hausaufgaben gemacht und sind mit einem runderneuerten Web-Auftritt in die Frühjahrssaison gestartet. Innovatives Design, ein neues responsives Technologiekonzept, ein neues, noch stärker am Kunden orientiertes Shop-System und eine Fülle ineinandergreifender Marketingmaßnahmen – das sind die neuen Koordinaten von Gripgate.com. Ein Branchenportal wird erwachsen.

„Uns ist bewusst, dass die Branche sehr genau beobachtet, was sich bei Gripgate.com tut – oder eben auch nicht. Darum laden wir jeden herzlich ein, sich mit Anregungen und auch Kritik an uns zu wenden, damit wir diese aufgreifen und gegebenenfalls umsetzen können“, erläutert Gripgate-Geschäftsführer Benjamin Gläser die Beweggründe für den Relaunch. „Die Veränderungen, die wir heute präsentieren, sind auch Ergebnis der intensiven Gespräche, die wir vom ersten Tag unseres Bestehens kontinuierlich mit Investoren, Industrie- oder Montagepartnern führen. Wir sind fest von der Idee eines gemeinsamen Online-Portals für den Reifenhandel überzeugt. Noch besser zu kommunizieren, welche Power darin steckt, und dieses Potenzial in messbare Geschäftserfolge zu

überführen, ist das Ziel, das wir mit dem neuen Gripgate-Auftritt verfolgen.“

Noch moderner, noch kundenfreundlicher

Schon auf den ersten Blick zeigt sich, dass die neue Plattform alles andere bietet als alten Wein in neuen Schläuchen. Nutzergewohnheiten, aber vor allem die verfügbare Technologie ändert sich gerade im digitalen Business-Umfeld derartig schnell, dass ständige Anpassungen für professionelle Anbieter ohnehin unerlässlich sind. Mit einem leichten Facelift mag sich das Gripgate-Management indes nicht begnügen und hat das gesamte Konzept nach den ersten dauerhaften Belastungstests auf den Prüfstand gestellt. Herausgekommen ist eine Plattform, die komplett überarbeitet wurde, um den Anforderungen bestehender und potenzieller neuer Partner noch besser gerecht zu werden:

- **Trendiges Layout:** Konstant in der Farbgebung, aber frischer in der Seitengestaltung trägt das Kreativ-Team bei Gripgate.com den aktuellen Strömungen bei der Markenpräsentation Rechnung.
- **Responsives Design:** Heutzutage im Grunde ein „Must“ und dennoch bislang nur für wenige Wettbewerber darstellbar ist die automatische Anpassung der Seite an alle gängigen Endgeräte. Ob PC, Laptop, Tablet oder Smartphone – Gripgate.com überzeugt durch angepasstes Design ohne lästiges Dauerscrollen.
- **Whatsapp & Co:** Längst passé auch die Zeiten, in denen das Internet als Informationskanal nur in eine Richtung funktionierte. Mit dem Messenger WhatsApp und einem integrierten Online-Chat setzt Gripgate.com auf zeitgemäße Kommunikationswege, die einen schnellen Austausch von



Ob PC, Laptop, Tablet oder Smartphone – nach dem Relaunch überzeugt Gripgate.com durch automatische Anpassung der Seite an alle gängigen Endgeräte ohne lästiges Dauerscrollen.



Auch Offline-Elemente gehören zum neuen Gripgate-Marketingmix, so gibt es z.B. in der Umrüstzeit Heckflächenwerbung auf Bussen.

Informationen zulassen, ohne dabei die bewährte Beratung über Telefon und Mail außer Acht zu lassen.

- **Innovatives Shoppingsystem:** Vor allem mit Blick auf die Partner wurde ein leistungsstarkes und zukunftssicheres Shopkonzept realisiert, das sich den schnelllebigen Entwicklungen im E-Commerce anpassen kann. Von der Präsentation in diesem hochmodernen Umfeld können die angeschlossenen Systemzentralen und Montagepartner gleich doppelt profitieren, denn auch Offlinekunden recherchieren vor dem Kauf zunehmend online.
- **Kundenorientierung 2.0:** Im Handling steht beim Shopkonzept der Kunde im Fokus. Die Reifensuche kann auf verschiedenen Wegen erfolgen und schließt alle gängigen Kommunikationswege ein. Noch mehr Flexibilität im Service bietet das neue Online-Tool zur Terminplanung. Damit bildet Gripgate.com den gesamten Prozess von der Produktauswahl über die Wahl des Montagepartners bis hin zum Abschluss der Bestellung und der Terminwahl online ab, ohne dass der Endverbraucher Reifenkauf und -wechsel als separate Vorgänge planen und abwickeln muss.

Gut gedacht, jetzt noch besser gemacht

Mit dem Ansatz, ein gemeinsames Portal für die gesamte Reifenbranche zu schaffen, hat Gripgate.com von Beginn an einen Weg eingeschlagen, der für alle Marktpartner deutliche Vorzüge bietet. War es bislang vielleicht nicht immer geglückt, dieses Konzept überzeugend zu kommunizieren und umzusetzen, stehen die Zeichen für den Neustart indessen gut: Das überarbeitete Portal bietet durch umfassende neue Funktionalitäten jetzt noch mehr Möglichkeiten, die Angebote und Vorzüge der individuellen Webseiten der Montagepartner und des Gripgate-Shops zu verzahnen. Ziel ist es, im Sinne eines crossmedialen Vertriebskonzepts die Grenzen zwischen

Gripgate-Konzept

Hochpreisige Vermarktung stützt Qualitätsanspruch

Montage- und Industriepartner können sich auf Gripgate.com nicht nur professionell im Markt präsentieren, sondern profitieren auch von einem umfassenden Marketingpaket mit eng verzahnten Online- und Offline-Instrumenten. Dabei unterstützt Gripgate.com weiterhin die hochpreisige Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen und grenzt sich damit bewusst vom aggressiven Pricing anderer Marktteilnehmer ab. Das hohe Qualitätsniveau des Montagenetzwerks findet seine Entsprechung im Premiumkontext ausgewählter Marketing-Tools. Alle Maßnahmen sind in Bezug auf Reichweite und Kontaktintensität so aufeinander abgestimmt, dass sie die gewünschte Zielgruppe auf verschiedenen Ebenen zuverlässig erreicht. Inhaltlich steht dabei der Onlinereifenwechsel im Mittelpunkt und wird unter anderem mit einem Gewinnspiel beworben, bei dem Continental-Reifen verlost werden.

Online reicht das Spektrum dabei von Google-Adword-Kampagnen über das Remarketing via Produktsuchmaschinen und Newslettermarketing bis hin zur Nutzung großer Affiliate-Plattformen. Die Markenbildung wird zudem über Werbung in sozialen Netzwerken sowie über eine Reichweitenkampagne im Google Display-Netzwerk und mithilfe des Online-Vermarkters United Media vorangetrieben.

Offline werden zusätzlich unter anderem Promotionteams eingesetzt, die aktiv auf Gripgate.com aufmerksam machen; außerdem gibt es in der Umrüstzeit Heckflächenwerbung auf Bussen sowie Radiospots und klassische Pressearbeit in der Fachpresse und Tageszeitungen.

On- und Offline-Geschäft durchlässiger zu gestalten und wechselseitige Effekte von Online- und Offline-Vermarktung und -Präsentation zu bewirken. Generell verfolgt Gripgate.com das klare Ziel, nicht nur Reifen zu verkaufen, sondern den Reifenfachhandel zu stärken und ihm mehr Kunden zuzuführen. Daher sind auf der neuen Plattform zusätzliche Leistungen wie etwa die Einlagerung von Reifen als Instrument zur Kundenbindung integriert.

„Nachdem 2014 für Gripgate.com ein Jahr der Konsolidierung war, geht es 2015 richtig los“ resümiert Peter Hülzer, geschäftsführender Vorsitzender des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V., und setzt dabei insbesondere auf die beschlossenen Marketingmaßnahmen.

Wer sich als Reifenfachhändler bislang nicht auf einer aufmerksamkeitsstarken Internetplattform präsentiert, hat mit dem buchstäblich runderneuerten Portal Gripgate.com jetzt die Gelegenheit, mit guten Chancen im Bereich Onlinesales und frischem Rückenwind für das Offlinegeschäft – nicht nur – in die kommende Sommersaison zu starten, ohne sich dem Preisdruck durch die Nähe zu Vermarktern auszusetzen, die Reifen und Räder nicht als vorrangiges Geschäftsfeld betreiben. Für Industriepartner bietet Gripgate.com die Möglich-

keit, ihr Hightechprodukt adäquat zu präsentieren und an der Kundenzuführung an den Reifenfachhandel zu partizipieren. Letztlich kann der Reifenfachhandel auf dieser gemeinsamen Plattform seine Stärke als zentraler Vertriebskanal im Reifenersatzgeschäft durch einen gebündelten Auftritt demonstrieren und Angebots- und Servicevorteile einer großen Zielgruppe direkt vermitteln.

Infobox



Das Onlineportal Gripgate.com wurde vom Reifenfachhandel konzipiert und arbeitet ausnahmslos mit Mitgliedern des BRV als Montagepartner zusammen. Das Angebotspektrum umfasst die gesamte Wertschöpfungskette und richtet sich sowohl an B2B-Partner als auch an Endkunden. Mit einem flächendeckenden Netz von rund 2.000 Montagepartnern in ganz Deutschland bietet Gripgate.com dem Reifenfachhandel einen gemeinschaftlichen Auftritt und preisbewussten Endkunden zertifizierte Qualität bei der Reifenmontage.

point S-Werkstattssystem Automeister

Qualitäts-Check des Deutschen Franchiseverbandes bestanden!

Getestet und für gut befunden: Im Auftrag des Deutschen Franchise Verband e.V. (DFV) wurde bei der Automeister GmbH der sogenannte DFV-System-Check durchgeführt und als Ergebnis das Qualitäts-Zertifikat des Deutschen Franchiseverbandes ausgestellt.

Mit der freiwilligen Durchführung des Qualitätschecks unterstreicht die Kfz-Werkstattsschiene der Reifenhandelskooperation point S ihren Anspruch an die Qualität ihres Franchise-Systems. Der DFV-System-Check beinhaltet eine Prüfung des Franchise-Vertrages und der Handbücher nach den Qualitätsstandards für Unternehmensnetzwerke. Weiterhin erfolgt eine Beurteilung in den Bereichen Systemkonzept, Produkte/Leistungen, Strategie und Management, sowie eine stichprobenartige Befragung der Franchisenehmer-Zufriedenheit. Das Audit wird durch das Internationale Centrum für Franchising und Cooperation sowie die Gesellschaft für Unternehmens- und Netzwerkevaluation mbH durchgeführt.

Besonders erfreulich ist laut point S-Zentrale die hohe Zufriedenheit der Automeister-Partner mit dem Franchisekonzept. „97 Prozent uneingeschränkte Weiterempfehlungsquote zeigt die hohe Zufriedenheit der Partner“, kommentiert

point S-Geschäftsführer Alfred Wolff. Im Vergleich zum letzten durchgeführten DFV-System-Check konnte die Systemzentrale zudem in allen Bereichen die Einzelergebnisse verbessern.

„Diese Auszeichnung ist kein Grund, sich auf dem Erreichten auszuruhen, sondern ist für uns Ansporn, weiter alles für die Zufriedenheit der Partner in unserem System zu tun.“, versprach Automeister-Systemleiter Jörg Dölicke anlässlich der Übergabe des Zertifikats im März.



Bei der Übergabe des Qualitäts-Zertifikats des Deutschen Franchiseverbandes: DFV-Geschäftsführer Torben Leif Brodersen und AUTOMEISTER-Systemleiter Jörg Dölicke.

Abb.: point S

reifen.com-Umfrage zu RDKS

Zwei Drittel der Autofahrer kritisieren „Überregulierung“

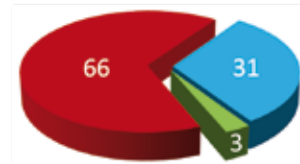
Der verpflichtende Einbau eines Reifendruckkontrollsystems (RDKS) bei Neufahrzeugen erhitzt die Gemüter: Für 66 Prozent der Autofahrer ist die RDKS-Pflicht ein „klarer Fall von Überregulierung“ – sie würden es lieber sehen, die Entscheidung jedem Einzelnen zu überlassen. Lediglich 31 Prozent finden die RDKS-Pflicht gut. Dies ist das Ergebnis einer vom Reifenfachdiscounter reifen.com Anfang Februar realisierten Online-Befragung von 414 Autofahrern in Deutschland sowie drei weiteren Ländern.

Insbesondere die mit der RDKS-Pflicht verbundenen Kosten stoßen bei Autofahrern übel auf, meldete das Unternehmen weiter: Für 73 Prozent der Befragten sei dies das größte Ärgernis. 60 Prozent finden es lästig, für den Reifenwechsel in eine Fachwerkstatt zu müssen. Und 36 Prozent fürchten auch nervige Fehleranzeigen.

Erschreckend seien die Sparstrategien, die sich Autofahrer für den Fall zurechtgelegt hätten, dass ihr Fahrzeug über ein RDKS verfügt: 12 Prozent wollen der Umfrage zufolge dann einfach seltener die Reifen wechseln, weitere 17 Prozent ihre Reifen „vollständig abfahren“. 3 Prozent können sich vorstellen, auch im Winter mit Sommerreifen unterwegs zu sein.

Laut reifen.com bedeutet die RDKS-Pflicht unter Umständen auch einen Absatzrückgang im Neuwagengeschäft: Jeder Dritte (31 Prozent) liebäugelt mit der Anschaffung eines älteren Fahrzeugtyps ohne RDKS-Pflicht. Weitere 20 Prozent beabsichtigten, die RDKS-Pflicht durch Hinauszögern eines Neuwagenkaufs aufzuschieben.

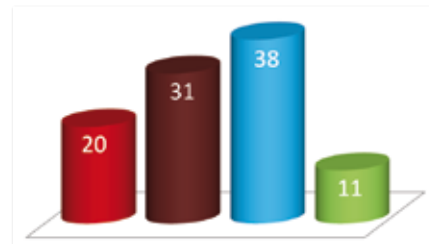
Wie denken Sie über die RDKS-Pflicht?



- Klarer Fall von Überregulierung (man sollte die Entscheidung jedem Einzelnen überlassen)
- Finde ich gut, erhöht die Sicherheit
- Weiß nicht

Alle Angaben in Prozent.

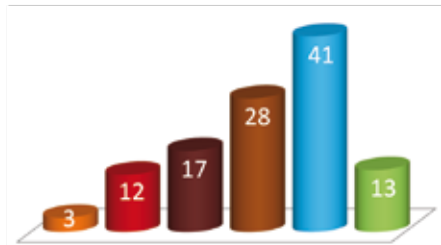
Werden Sie versuchen, RDKS-Kosten zu vermeiden?



- Ja, durch Hinauszögern eines Neuwagenkaufs
- Ja, durch Anschaffung eines älteren Fahrzeugtyps ohne RDKS-Pflicht
- Nein, Kosten zu vermeiden, werde ich nicht versuchen
- Weiß nicht

Alle Angaben in Prozent.

Welche Sparstrategien kommen für Sie infrage, sofern Ihr Fahrzeug über ein RDKS verfügt?



- Im Winter mit Sommerreifen fahren
- Seltenerer Reifenwechsel
- Vollständiges „Abfahren“ der Reifen
- Wechsel zu Ganzjahresreifen
- Nein, Kosten zu sparen, werde ich nicht versuchen
- Weiß nicht

Alle Angaben in Prozent (Mehrfachnennungen waren möglich).



Umfrage „Das Reifendruckkontrollsystem – sinnvolle Pflicht oder ein Fall von „Überregulierung“?“, Befragt wurden 414 Fahrzeughalter aller Altersgruppen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Frankreich. Umfragezeitraum: 10. bis 18. Februar 2015.

Autofahrer sind nicht begeistert von der RDKS-Pflicht: Ergebnis einer Umfrage von reifen.com.

Initiative Reifenqualität (IRQ)

Treten Sie mit neuen Kundengruppen in Kontakt!

Die Initiative Reifenqualität – kurz: IRQ – unterstützt die Arbeit jedes Fachbetriebs durch intensive Kommunikationsarbeit gegenüber Autofahrern. Reifenhändler, die zusätzlich noch selbst aktiv werden, profitieren gleich doppelt:

Wash & Check-Aktion – mitmachen und potenzielle Kunden kennen lernen

Wash & Check ist eine bundesweite Verkehrssicherheitsaktion, zu der die IRQ einmal im Jahr aufruft. An Waschstraßen und Tankstellen – also dort, wo Autofahrer sich mit ihrem Fahrzeug beschäftigen – macht die Initiative darauf aufmerksam, wie wichtig gute Reifen sind.

An mindestens 20 dieser Standorte werden auch in diesem September wieder Promotion-Teams vor Ort sein, die kostenlos Reifen der Autofahrer überprüfen und Tipps mit auf den Weg geben. Nutzen Sie diese Aktion, um mit Autofahrern in Ihrem Einzugsgebiet in Kontakt zu treten.

Wenn Sie mitmachen möchten, schreiben Sie an service@reifenqualitaet.de – gern auch mit Angabe einer Waschstraße/Tankstelle, mit der Sie bereits zusammenarbeiten oder die einfach in Ihrer Nähe ist. Die Standorte mit Team werden über ganz Deutschland verteilt; auch wenn Ihre Stadt nicht ausgewählt wird, können Sie einen Standort in Eigenregie durchführen.

Mehr dazu erfahren Interessenten unter www.reifenqualitaet.de/washandcheck.

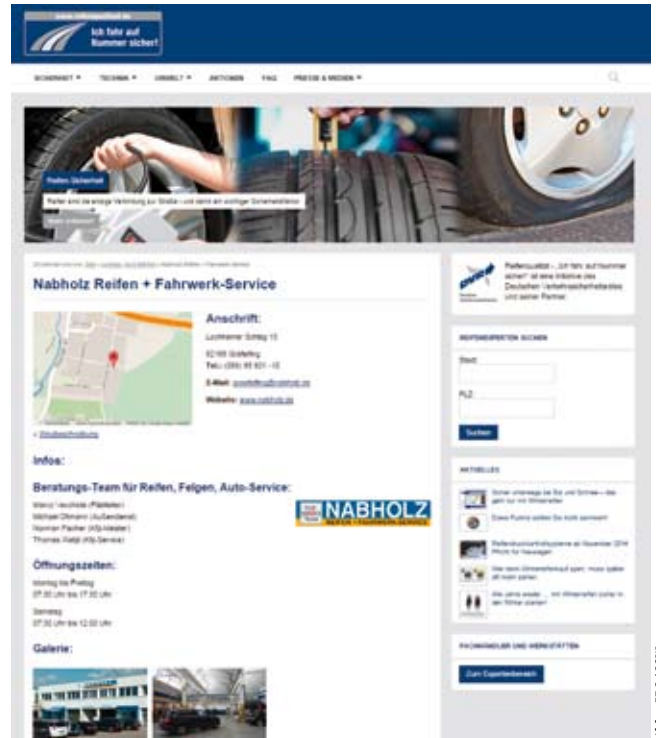
Lassen Sie sich über www.reifenqualitaet.de finden

Durch den Relaunch des Webauftritts von www.reifenqualitaet.de, unter anderem mit Eisbär Profilius, den Sie vielleicht noch von der Initiative PRO Winterreifen kennen, ist der Datenbankeintrag für Sie noch attraktiver geworden: Es lässt sich nicht mehr nur der Name eines Ansprechpartners einpflegen, Sie können auch Ihr Logo platzieren, Öffnungszeiten und Bilder ergänzen. Wenn Sie Ihren bestehenden Datenbankeintrag aktualisieren lassen möchten, schicken Sie die Informationen und Bilder bitte an service@reifenqualitaet.de.

Sie haben noch keinen Datenbankeintrag? – Dann lassen Sie sich jetzt listen!

Bestellen Sie Aktionsmedien und Informationsmaterial für Ihre Kunden

Vom Flyer rund um Sommerreifen über umfassende Reifen-Informationen im kompakten Reifen-Navi bis hin zu kleinen



Nabholz Reifen geht mit gutem Beispiel voran: Der Eintrag des TEAM-Betriebs in der Datenbank der Initiative Reifenqualität ist bereits mit Öffnungszeiten und einer Galerie versehen.

Abb.: IRQ/CGW

Aufmerksamkeiten für Ihre Kunden: Mit dem Angebot der Initiative Reifenqualität liegen Sie garantiert richtig. Bestellen Sie jetzt! (www.reifenqualitaet.de/bestellformular)

Infobox



So profitieren Reifenfachbetriebe von der Initiative Reifenqualität:

- Lassen Sie sich in der Datenbank auf www.reifenqualitaet.de listen
- Bestellen Sie Aktionsmedien und Informationsmaterial
- Nehmen Sie an Veranstaltungen der Initiative, wie z.B. der Wash & Check-Aktion, teil.

Mehr Infos: www.reifenqualitaet.de/reifenexperten

Autoteile und Werkstattdienstleistungen

Das Internet gewinnt an Bedeutung

Das Geschäft mit Pkw-Komponenten und Werkstattdienstleistungen verlagert sich weiterhin zunehmend ins Internet. Im Jahr 2014 haben in Deutschland rund 6,5 Millionen Autofahrer Ersatzteile, Reifen, Felgen oder Zubehör online eingekauft. Auch im Servicebereich ist das Internet mittlerweile mehr als nur ein zusätzlicher Kanal, um sich über Werkstattangebote zu informieren. Zwölf Prozent aller Autofahrer haben schon einmal ein Festpreisangebot einer Werkstatt online gebucht. Ein Jahr zuvor lag dieser Wert noch unter zehn Prozent.

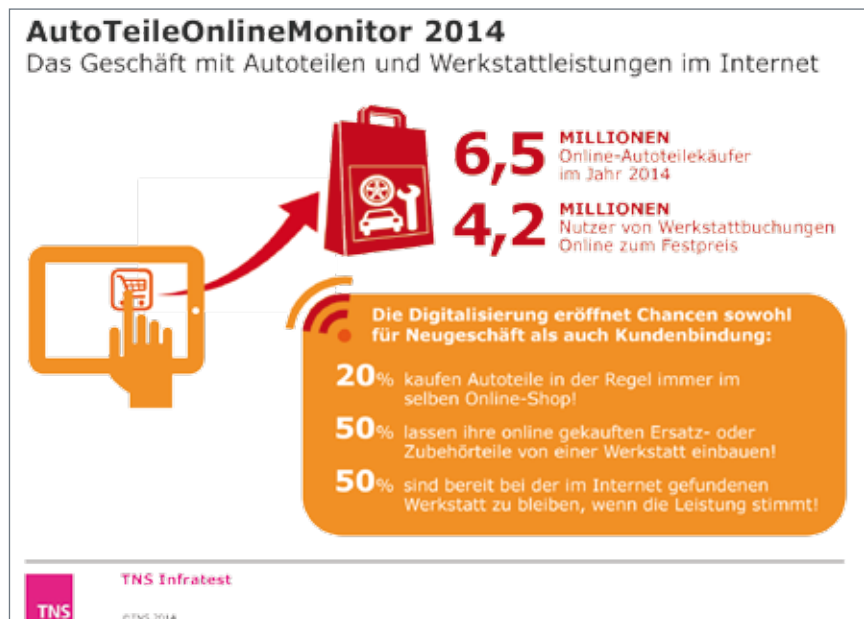
Zu diesen Ergebnissen kommt das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen TNS Infratest in der neuesten Ausgabe seines „AutoTeileOnlineMonitor“ (ATOM), dessen Ergebnisse Ende Februar veröffentlicht wurden. Mit diesem Monitoring-System analysieren die Automobilmarktforscher von TNS Infratest kontinuierlich den Endkunden-Onlinemarkt für Autoteile sowie Werkstattdienstleistungen in Deutschland.

Im Vergleich zum Vorjahr hat die Zahl der Online-Autoteilekäufer um rund 15 Prozent zugenommen. Neben einer Wachstumsrate, die seit Jahren im zweistelligen Bereich liegt, sei besonders bemerkenswert, dass das Internet nicht einfach nur zusätzlich für den Teilekauf genutzt wird, so die Experten von TNS Infratest. Über die Hälfte der Onlinekäufer von Ersatz- und Zubehörteilen erwerben diese vielmehr hauptsächlich oder gar ausschließlich online.

Die Digitalisierung des Autoteilehandels verschafft dem Verbraucher eine höhere Markttransparenz, die dieser auch konsequent nutzt. Zwei von drei Online-Autoteilekäufern vergleichen grundsätzlich die Angebote mehrerer Online-Shops bzw. Einkaufsportale, bevor sie sich für ein bestimmtes Angebot entscheiden. Günstige Preise sind eine zentrale Anforderung. Aber rund die Hälfte der Onlinekäufer achtet bei der eigenen Kaufentscheidung immer auch noch auf die Marke des jeweiligen Produktes. Um als Anbieter im Internet erfolgreich sein zu können, sollten bei der Angebotsgestaltung sowohl der eigene Wettbewerbskontext als auch die spezifischen Bedürfnisse und Entscheidungsmuster der Online-Kunden berücksichtigt werden, empfiehlt TNS Infratest.

Die Chance auf Kundenbindung gibt es den Marktforschern zufolge auch in der Online-Welt. Immerhin 20 Prozent aller Autoteilekäufer kauften ihre Autoteile nach eigenen Angaben in der Regel immer bei demselben Online-Anbieter. Auch im Servicebereich seien die Potenziale für Neugeschäft und Kundenbindung nicht zu unterschätzen: Rund 50 Prozent der Autofahrer lassen ihre online erworbenen Teile in einem markengebundenen oder auch freien Werkstattbetrieb einbauen. Zwar sind nicht alle Autofahrer, die im Internet nach einer Werkstatt suchen, daran interessiert, sich dauerhaft an den online gefundenen Betrieb zu binden. Jeder Fünfte von ihnen entscheidet sich stets für die Werkstatt mit dem günstigsten Preis, jeder Sechste holt sich in der Regel nur deshalb online Angebote ein, um die eigene Werkstatt damit im Preis herunterhandeln zu können. Andererseits aber zeigt sich die Hälfte der Autofahrer durchaus dazu bereit, bei der Werkstatt zu bleiben – vorausgesetzt, man ist mit deren Leistung zufrieden.

„So kann das Internet für den einzelnen Kfz-Betrieb aufgrund des Wegfalls der Teilebeschaffung einerseits in Teilen den Verlust an „Brot- und Buttergeschäft“ bedeuten. Andererseits bietet es aber auch die Chance, über attraktive Angebote und die anschließende Sicherstellung eines positiven Kundenerlebnisses einen Neukunden aus der ‚Online-Laufkundschaft‘ dauerhaft zu binden“, sagt Michael Plotegher, Senior Director Automotive bei TNS Infratest.



Das Online-Geschäft mit Autoteilen und Werkstattdienstleistungen nimmt zu: Ergebnisse einer aktuellen Studie des Marktforschungsunternehmens TNS Infratest.

Abb.: TNS Infratest

Kraftfahrt-Bundesamt

Der Fahrzeugbestand ist so hoch wie noch nie



Abb.: Günter Schrad/pixelio.de

62,4 Millionen Kraftfahrzeuge gab es zum Stichtag 1.1.2015 in Deutschland – so viel wie noch nie. Daran haben Pkw mit 44,4 Millionen den mit Abstand größten Anteil.

Der Gesamtbestand setzt sich aus 53,7 Millionen Kraftfahrzeugen (Kfz), 6,7 Millionen Kfz-Anhängern und 2,0 Millionen Kfz mit Versicherungskennzeichen zusammen. Mit 44,4 Millionen und einem Anstieg von +1,3 Prozent beanspruchen die Personenkraftwagen nach wie vor den größten Anteil (82,7 Prozent) am Bestand.

Die Segmente Kleinwagen (19,9 Prozent), Kompaktklasse (26,4 Prozent) und Mittelklasse (16,3 Prozent) decken an-

mit 62,4 Millionen Fahrzeugen erreichte der Fahrzeugbestand in Deutschland am 1. Januar 2015 einen neuen Höchststand. Im Vergleich zum Vorjahr wuchs der registrierte Fuhrpark um rund 900.000 Einheiten an, berichtete das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) Ende Februar in einer Pressemitteilung.

Der Gesamtbestand setzt sich aus 53,7 Millionen Kraftfahrzeugen (Kfz), 6,7 Millionen Kfz-Anhängern und 2,0 Millionen Kfz

nähernd zwei Drittel des gesamten Pkw-Bestands ab. Benzin (67,2 Prozent) und Diesel (31,2 Prozent) waren bei der Bestandszählung weiterhin die häufigsten Kraftstoffarten. Geringere Anteile stellten alternative Antriebsarten, deren Entwicklung sich unterschiedlich darstellte. Deutliche Aufwärtsbewegungen konnten bei Hybrid- (107.754/+25,9 Prozent) und Elektroantrieb (18.948/+55,9 Prozent) beobachtet werden. Mit 494.148 Einheiten ging der Flüssiggas-Anteil hingegen um -1,3 Prozent auf 1,1 Prozent zurück. Mit 81.423 Erdgas-Pkw stieg deren Anteil um +3,0 Prozent, auf jedoch lediglich 0,1 Prozent.

Das Durchschnittsalter der Pkw lag bei 9,0 Jahren. Die Zahl der Oldtimer ist auf fast eine halbe Million angestiegen (493.659).

Aus der Jahreszählung am 1. Januar 2015 sind außerdem 5,2 Millionen Nutzfahrzeuge hervorgegangen. Darunter waren 2,7 Millionen Lastkraftwagen, 188.500 Sattelzugmaschinen, 1,4 Millionen land- und forstwirtschaftliche Zugmaschinen sowie 77.500 Kraftomnibusse. Wie in allen Fahrzeugklassen ist auch der Bestand an Krafträdern auf 4,1 Millionen weiter angestiegen, berichtet das KBA.

KÜS-Mängelstatistik 2014

Wenig Grund zum Optimismus

Alles bleibt wie es war! So das Fazit aus der ersten Auswertung der Mängelbilanz der Prüf- und Überwachungsorganisation KÜS aus 2,8 Millionen Fahrzeug-Hauptuntersuchungen im vergangenen Jahr. Die Zahlen belegten klar, dass sich gegenüber dem Vorjahr eigentlich nichts geändert hat, meldete die KÜS Mitte Februar. Die Lichttechnik am Auto steht 2014 wie in 2013 mit einem Anteil von knapp 25 Prozent vorne in der Mängelbilanz, gefolgt von Mängeln an der Bremsanlage – ebenfalls wie im Vorjahr – mit aktuell knapp 21 Prozent. Die Mängelgruppe Umweltbelastungen (Abgasanlage, Flüssigkeitsverlust) beansprucht in beiden Jahren den dritten Platz bei den gesamten Fahrzeugmängeln: gut 19 Prozent waren es 2014, rund 18,5 Prozent im Jahr davor. Auch bei der Mängelgruppe Achsen, Räder, Reifen, Aufhängungen hat sich nicht viel getan. Sie hat einen Anteil von 14,39 Prozent im Jahr 2014, 2013 waren es mit 14,15 Prozent nur marginal weniger.

Die einzige erwähnenswerte Änderung gab es bei der Bemängelung der Sichtverhältnisse, also etwa Scheiben und Rückspiegel. Hier ging der Mängelanteil von 4,79 Prozent aus dem Jahr 2013 auf 3,01 Prozent in 2014 zurück, berichtet die KÜS.

„Es ist schon bemerkenswert, dass einige Mängel wie etwa bei den Bremsen über viele Jahre hinweg in der Bilanz immer ganz oben auftauchen. Das ist sicherlich ein Thema der Wartung, aber hier sind auch die Hersteller und Zulieferer gefragt“, kommentiert Peter Schuler, der Bundesgeschäftsführer der KÜS, die Ergebnisse der Auswertung.

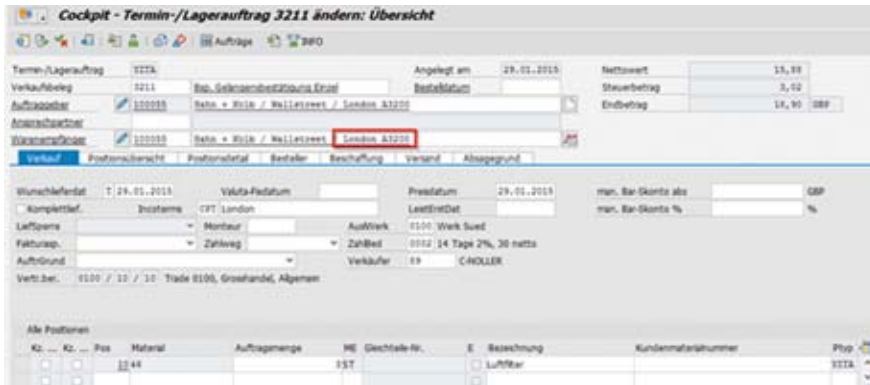


Abb.: KÜS

Die Daten aus rund 2,8 Millionen Fahrzeug-Hauptuntersuchungen wertete die KÜS für die Mängelbilanz 2014 aus – mit dem Ergebnis, dass sich im Vergleich zum Vorjahr fast nichts geändert hat.

Gelangensbestätigung in der Warenwirtschaft

cormeta-Branchenlösungen dokumentieren Lieferungen im EU-Raum



SAP-Branchensoftware von cormeta: Bereits beim Anlegen eines Kundenauftrags für das EU-Ausland wird die Gelangensbestätigung herangezogen.

Seit mehr als einem Jahr ist eine sogenannte Gelangensbestätigung für jede innerhalb des EU-Wirtschaftsraums grenzüberschreitend gelieferte Ware verpflichtend, um sogenannten Karussellgeschäften und Umsatzsteuermissbrauch vorzubeugen. Nur wer tatsächlich bestätigen kann, dass die Ware auch dort angekommen ist, wo sie hingelangen sollte, der kann den Vorsteuerabzug dafür geltend machen. Die Verantwortung liegt beim Lieferanten und der muss sich letztlich auch darum kümmern, dass er die Ankunft einer Warenlieferung bei seinem Kunden bzw. bei Selbstabholern die Abholung gegenüber der Finanzbehörde unmissverständlich dokumentieren kann.

Was anfangs als Erleichterung galt, hat sich inzwischen als zusätzliche bürokratische Hürde erwiesen. Nicht nur die vielen Spediteure hat diese Neuregelung auf den Plan gerufen, so dass es inzwischen gesetzliche Nachbesserungen gab, sondern auch die Unternehmen selbst, die mit erheblichem bürokratischen Mehraufwand rechnen mussten.

„Oft sind es die banalen Dinge, die das Leben unnötig erschweren“, sagt Holger Behrens, Vorstand des Softwareunternehmens und SAP Channel Partners cormeta ag (Ettlingen). „Da setzen unsere Kunden mit unseren Branchenlösungen auf durchgängig integrierte Unternehmenssoftware, drucken bei Warenlieferungen Liefer- und Frachtpapiere usw. automatisch aus, die Ware kommt beim Empfänger an und nun soll das noch zusätzlich dokumentiert werden.“ Hier sah sich das Unternehmen als ERP-Partner seiner Kunden in der Pflicht, den zusätzlichen Aufwand so gering wie möglich zu halten und den Prozess wie auch die Dokumentation automatisiert und systemgestützt abzubilden. Ob Einzelbeleg pro Lieferschein oder Sammelbeleg: Mit den SAP-Branchenlösungen von cormeta für den technischen Handel und die Prozessindustrien lässt sich lückenlos dokumentieren, dass eine Lieferung tatsächlich angekommen ist bzw. abgeholt wurde. Die erforderliche Ge-

langensbestätigung wird automatisch im ERP-System mit den Lieferpapieren erzeugt.

So wird beispielsweise in der auf den Kfz-Teile- und Reifenhandel zugeschnittenen SAP-Branchensoftware TRADEsprint für die betreffenden Lieferaufträge (Einzel- oder Sammellieferung) schon beim Anlegen des Auftrags automatisch eine Gelangensbestätigung als PDF hinterlegt und gleichzeitig eine auf die Lieferung referenzierende QM-Meldung erzeugt. Zur zeitlichen Steuerung der Sammelbelege greift das ERP-System auf den hinterlegten Werkskalender zurück. Ist die Ware bei einem Kunden angekommen, signiert er dies mittels Gelangensbestätigung und schickt das Dokument zurück. Die QM-Meldung kann mit Eingang der unterschriebenen Bestätigung abgeschlossen und die Warenlieferung nachweisbar dokumentiert werden. „Wir müssen hierzu keine zusätzlichen Module implementieren, sondern greifen auf bestehende Funktionen zurück, was die Umsetzung bei den Kunden wesentlich erleichtert“, erklärt Holger Behrens. Wobei die Signatur nicht verpflichtend ist: Wer die Gelangensbestätigung via Mail automatisiert versendet, der muss nur die Antwortmail revisionssicher archivieren.



Abbildungen: cormeta

Holger Behrens, Vorstand der cormeta ag: „Für die Gelangensbestätigung müssen unsere Kunden keine zusätzliche Software installieren, wir bilden den Prozess durchgängig mit Standardfunktionen ab.“

Infobox

Die cormeta ag ist seit 20 Jahren qualifizierter SAP-Partner sowie Branchenexperte mit Fokus auf dem Mittelstand. Eigens für den technischen (Groß-)Handel, den Kfz-Teile- und Reifenhandel, den Handel mit Industrietechnik, für Nahrungsmittelproduzenten, die pharmazeutische Industrie sowie die Textilwirtschaft entwickelt und implementiert das Software- und Beratungsunternehmen SAP Business All-in-One- sowie SAP Business Objects-Lösungen.

Produktsegment Consumer-Ganzjahresreifen

Das Angebot an Allroundern wächst!



Abb.: Michelin

Ein „Sommerreifen, der auch als Winterreifen zugelassen ist“: der neue Michelin Cross Climate.

Ob es wohl damit zusammenhängt, dass die Reifenindustrie als Folge der RDKS-Pflicht einen sprunghaften Anstieg der Nachfrage nach Ganzjahresreifen erwartet? Wie auch immer, immer mehr Reifenhersteller bringen neuerdings brandneue Consumer-Reifen-Modelle für den Einsatz bei jeder Jahreszeit auf den deutschen Markt und erweitern damit ihre Produktpalette um ein Segment, das bislang nicht zu ihrem Portfolio gehörte.

So hat zum Beispiel **Michelin** seine bisherigen Vorbehalte gegenüber Ganzjahresreifen aufgegeben und startet im Mai mit der Markteinführung des „Cross Climate“ für Pkw. Nach Angaben des französischen Reifenherstellers zeichnet sich der Reifen durch einen kurzen Bremsweg auf trockener Fahrbahn aus, sein Bremsverhalten auf nasser Fahrbahn wird nach der europäischen Reifenkennzeichnung als „A“ eingestuft und das Symbol 3PMSF (Three Peak Mountain Snow Flake) belegt seine Wintertauglichkeit selbst für Länder, in denen in der kalten Jahreszeit Winterreifen vorgeschrieben sind. Zudem bietet er hohe Laufleistung, Energieeffizienz und Komfort. Interessant dabei: Promotiert wird das Modell nicht als Ganzjahresreifen, sondern als „Sommerreifen, der auch als Winterreifen zugelassen ist.“

Autofahrern, die oft mit Schnee und Glätte konfrontiert sind, empfiehlt Michelin allerdings weiterhin Winterreifen, die eigens für diese Bedingungen entwickelt wurden. „Die Gummimischung und die Konzeption dieser Pneus gewährleisten eine optimale Leistung auf schneebedeckten Straßen und Glätte, sind allerdings nicht für die wärmere Jahreszeit gedacht. Daher müssen diese Autofahrer weiterhin zweimal jährlich (Sommer und Winter) die Reifen wechseln.“, heißt es in der Pressemappe zur Produktpräsentation am 2. März dieses Jahres.

Bei seiner Markteinführung im Frühjahr 2015 wird der neue MICHELIN CrossClimate laut Herstellerangaben in 23 verschiedenen Größen von 15 bis 17 Zoll angeboten und deckt damit 70 Prozent der Nachfrage auf dem europäischen Markt ab. Das Modell wird auch in den deutschen Werken in Bad Kreuznach und Bamberg gefertigt. Schon 2016 soll das Angebot erweitert werden.

Auch der finnische Winterreifenspezialist **Nokian Tires** – der in deutschen Reifentests allerdings zunehmend auch mit seinen Sommerreifenmodellen punktet – hat einen Allrounder entwickelt, der im Herbst gleich in einer ganzen Familie in den Handel kommen soll. „Die neue High-Performance Nokian Weatherproof Winterreifen-Familie beendet das Reifenwechsel-Roulette, das die Autofahrer jeden Sommer und Winter nervt“, so heißt es dazu in einer Presseinfo vom 4. Februar. Das All Weather-Reifenkonzept kombiniere die Winter-Sicherheit der Nokian-Winterreifen mit der präzisen Fahrstabilität und dem exakten Handling der Nokian-Sommerreifen, verspricht das Unternehmen, das mit dem neuen Weatherproof-Reifenprogramm „komfortables Fah-

Zitat

„Eigentlich freuen sich weder Reifenhersteller noch die Kfz-Branche über Reifen, die nicht mehr jahreszeitlich gewechselt werden müssen. Aber der Trend geht eindeutig in diese Richtung: Um 16 Prozent soll das Marktsegment in Europa jedes Jahr wachsen, von vier auf neun Millionen Stück im Jahr 2018. Laut einer Umfrage von Pirelli würden 68 Prozent der Autofahrer lieber heute als morgen auf den Wechsel verzichten. Mit diesem Wunsch muss die Branche umgehen.“

(Automobiljournalist Jan Rosenow in einem Beitrag vom 04.02.2015 für kfz-betrieb online über den neuen Pirelli-Ganzjahresreifen)

Zitat // (...) selbst Hersteller, die bisher immer ‚klare Kante‘ in Bezug auf Allwetterreifen gezeigt bzw. prinzipiell den dahinter stehenden Ansatz abgelehnt haben, bringen in letzter Zeit verstärkt entsprechende Produkte auf den Markt – selbst wenn sich mancher beinahe zwanghaft bemüht zu vermeiden, sie als das zu bezeichnen, was sie sind: Ganzjahresreifen.“

(Christian Marx, Redakteur Neue Reifenzeitung, in einem Kommentar vom 10. März zum wachsenden Angebot an Ganzjahresreifen in den Produktportfolios der Markenreifenhersteller)

ren das ganze Jahr lang“ gewährleisten will.

Das Größenprogramm der Nokian Weatherproof Winterreifen-Familie enthält Dimensionen von 13 bis 18 Zoll der Geschwindigkeitsklassen T (190 km/h), H (210 km/h) bis V (240 km/h). Für schwerere SUVs werden Größen von 16 bis 18 Zoll angeboten. Zahlreiche Reifen sind mit XL gekennzeichnet als höchstem Lastindex bei einem Pkw-Pneu. Für Transporter, Lieferwagen und Vans ist der neue Nokian Weatherproof C entwickelt worden mit einer Größenpalette von 14 bis 16 Zoll der Geschwindigkeitsklassen N (140 km/h), R (170 km/h) bis T (190 km/h). Bei ihm gibt es auch verschiedene Laufflächen-Modelle für größere Fahrzeuge und höhere Lasten.

Nach Angaben des Herstellers bietet die neue Nokian Weatherproof Winterreifen-Familie damit eines der größten Produktprogramme auf dem Markt für das Ganzjahresreifen-Segment. Alle Größen dieser Allwetterreifen sind offiziell als Winterreifen zugelassen und haben das Schneeflockensymbol (3PMSF).

Ein innovatives Detail ist der patentierte „Winter-Sicherheits-Anzeiger“ im Nokian-Ganzjahresreifen. Er gibt die Profiltiefe als Zahlen von 8 bis 4 in Millimetern an. Die Zahlen verschwinden nacheinander, wenn sich der Reifen abnutzt und seine Profiltiefe geringer wird. Die Schneeflocke bleibt bis zu 4 Millimetern Profil sichtbar. Wenn sie nicht mehr zu sehen ist, sollte der Nutzer seine Winterreifen erneuern, um genügend Sicherheit zu haben.

Außerdem enthält die Reifen-Seitenwand ein Informationsfeld, in dem der richtige Reifendruck und die Position des Reifens beim Reifenwechsel eingetragen werden. Ein zusätzlicher Bereich, in den die Drehmomente für die Schrauben bei Alu-Felgen einzutragen sind, soll Komfort und Sicherheit weiter verbessern.

Mit dem Allround-Modell zielt das skandinavische Unternehmen auf die Haupt-Märkte Deutschland und Mitteleuropa.


Last, but not least stößt **Pirelli** in das Ganzjahressegment vor. Auf Sizilien präsentierte der italienische Reifenhersteller Ende Januar seinen neuen Ganzjahresreifen Cinturato All Season – weil man, wie Pirelli meldete, dort zu dieser Jahreszeit die charakteristischen Witterungsbedingungen aller vier Jahreszeiten gleichzeitig findet. Mit dem Produkt erweitert das Unternehmen sein aktuelles Portfolio um einen Reifen, der „über das ganze Jahr hinweg konstant gute Leistung liefert, dabei sämtliche gesetzlichen Vorgaben erfüllt und auf jeder Fahrbahnoberfläche den höchsten Sicherheitsstandards gerecht wird.“ Das Modell überzeuge durch eine ausgezeichnete Performance im Sommer und zeige keinerlei Leistungseinbußen, die ansonsten häufig bei Fahrten mit Winterreifen unter heißen Bedingungen auftreten.

Auch Pirelli empfiehlt „für leistungsstarke Autos sowie bei extremen Straßenverhältnissen“ weiterhin den Einsatz




Abb.: Nokian Tyres

Kommt gleich in einer ganzen Familie auf den Markt: der neue Ganzjahresreifen Nokian Weatherproof.



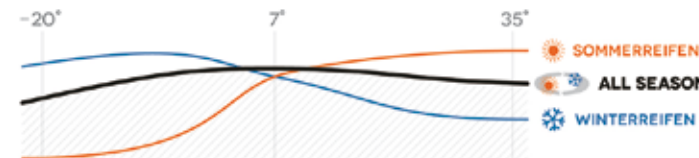
CINTURATO ALL SEASON TECHNISCHES DATENBLATT



SEPTEMBER 2014
AUTO BILD
TESTSIEGER


**DER ARBEITSBEREICH:
GANZJAHRESREIFEN IM VERGLEICH
MIT WINTER- UND SOMMERREIFEN**

Aufgrund des perfekten Zusammenspiels von Mischung, Struktur und Laufflächen-Profil ist der All Season die ideale Wahl für gemäßigte, nicht besonders extreme Temperaturen.

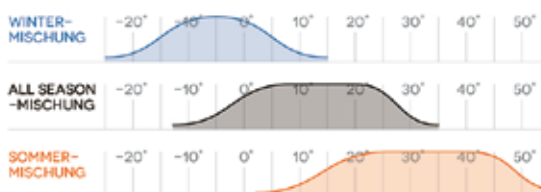


VON TROCKEN BIS SCHNEE: MAXIMALE SICHERHEIT DANK 3D-LAMELLEN-TECHNOLOGIE


Auf nasser und trockener Fahrbahnoberfläche garantieren die 3D-Lamellen eine höhere Bremsleistung, in Kurven steigern sie die Performance des Reifens, indem sie die Bewegungen der Profilblöcke reduzieren. Der gleichmäßige Abrieb erhöht die Laufeistung. Auf verschneiten Straßen öffnen sich die Profilblöcke, verzahnen sich mit dem eindringenden Schnee und sorgen für exzellente Bodenhaltung.



GANZJAHRES-, SOMMER- UND WINTERREIFEN: WIE SICH DIE MISCHUNGEN UNTERSCHIEDEN



15" 16" 17" **21 GRÖßEN**



DANK SEAL INSIDE TECHNOLOGIE VERLIEREN EINSTICHE IHREN SCHRECKEN

Die Seal Inside Technologie verschließt zuverlässig Stiche und Schnitte bis zu einem Durchmesser von 4,0 Millimetern. Dringt ein Fremdkörper in den Reifen ein und durchsticht die Karkasse, umschließt ihn die selbsthaftende Masse sofort und dichtet den Einstichkanal hermetisch ab. Löst sich der Nagel bzw. die Schraube während der Weiterfahrt aus dem Reifen, presst der Reifen-Innenruck die Dichtungsmasse in den Stichkanal und verschließt ihn.




Abb.: Pirelli

Produkteigenschaften des Pirelli-Ganzjahresreifens: Der Cinturato All Season wurde im AutoBild-Reifentest im vergangenen Herbst auf Antrieb Testsieger.

von Winterreifen. Mit dem All Season-Modell möchte das Unternehmen aber auch jenen Autofahrern ein optimales Produkt anbieten, die einen Ganzjahresreifen bevorzugen, anstatt regelmäßig zwischen Sommer- und Winterreifen zu wechseln. „So wurde der neue Cinturato All Season vor allem für Autofahrer in Städten entwickelt, bei deren Anforderungen eine extreme Performance nicht im Vordergrund steht und deren jährliche Kilometerleistung eher unter dem Durchschnittswert liegt. Er ist ideal geeignet für den Einsatz in großen, belebten Städten, in denen die Winter selten übermäßig streng sind“, positioniert der Hersteller sein neues Produkt.

Zur Markteinführung gab es den Ganzjahresreifen für aktuelle Fahrzeugmodelle mit kleiner bis mittlerer Motor-

leistung in 15-, 16- und 17-Zoll-Varianten. Bis zum Jahresende soll das Programm 21 Größen umfassen.

Auch das Pirelli-Modell trägt außer der M+S-Kennzeichnung das Schneeflockensymbol, ist aber im Unterschied zu den Konkurrenzprodukten mit der sogenannten Seal Inside Technologie ausgestattet; einer Pannensicherheitsausrüstung, die Einstiche oder Schnitte im Reifen bis zu einem Durchmesser von 4,0 Millimetern sofort verschließt.

Noch vor dem Marktstart wurde der „Italiener“ im vergangenen Herbst auf Antrieb Testsieger im Reifentest der Fachzeitschrift AUTO BILD: Von den Testprofis mit dem Prädikat *vorbildlich* ausgezeichnet, schlug der Newcomer von Pirelli im Segment Ganzjahresreifen die etablierten Modelle der Wettbewerber.

BRV-Fördermitglied RIGDON GmbH

Der Qualitätsrunderneuerer geht gestärkt in die Reifensaison

Der Pionier des deutschen industriellen Runderneuerungsgeschäfts firmiert jetzt als RIGDON GmbH und wird die Qualitätsrunderneuerung der bisherigen Reifen Ihle Gruppe in Zukunft erheblich ausbauen. Die RIGDON GmbH ist seit März Fördermitglied im BRV.

Das mittelständische Produktions- und Großhandelsunternehmen mit Sitz in Günzburg/Bayern gehört zu den größten konzernunabhängigen Reifenproduzenten in Deutschland. Die werkserneuerten Qualitäts-Reifen der Marke RIGDON werden seit Jahrzehnten bei Lkw, Bussen, Erdmaschinen, Kommunalfahrzeugen, Ackerschleppern sowie Pkw eingesetzt.

Mit Wirkung zum 16. März 2015 wurde Ralf Schnelle zum neuen Geschäftsführer der RIGDON GmbH ernannt. Der 46-Jährige übernimmt die Gesamtverantwortung für die Produktion und den Vertrieb der etablierten Qualitätsprodukte der Marke RIGDON. Daneben zeichnet Schnelle verantwortlich für das Großhandelsgeschäft des Günzburger Unternehmens.

Ralf Schnelle verfügt über langjährige Branchen- und Führungserfahrung im Bereich Werksrunderneuerung, Reifenhandel und Vertrieb. Seine berufliche Laufbahn begann er im Vertrieb eines führenden japanischen Herstellers der Industrieautomatisierung, seine Reifen-Karriere startete er im Jahr 2000 als Sales Manager bei der BANDAG AG. Danach folgten Führungspositionen bei Reifen Helm in Hamburg sowie bei Hesterberg GmbH & Co KG (100% Tochter der BPW

RIGDON®
MADE IN GERMANY



Abbildungen: RIGDON

Geschäftsführer der RIGDON GmbH seit Mitte März: Branchenkenner Ralf Schnelle.

Bergische Achsen, einem weltweit führenden Hersteller von intelligenten Fahrwerksystemen für Anhänger und Auflieger). Von 2013 bis Ende 2014 verantwortete Schnelle als Vertriebsleiter Truck Deutschland den Bereich Ersatzmarkt bei der Pirelli Deutschland GmbH.

Ralf Schnelle soll die Wachstumsstrategie des Unternehmens („RIGDON 2020“) mit seinen Erfahrungen im Auf- und Ausbau von Distributionskanälen, in der Entwicklung von Vertriebsteams sowie im Key Account Management prägen.

Gegenüber dem BRV hat RIGDON großes Interesse an einer vom Verband koordinierten Wiederbelebung der Idee des Arbeitskreises Industrieller Runderneuerer (AIR) signalisiert. RIGDON sei gern bereit, hierfür auch einen entsprechenden Beitrag zu leisten.

Mehr Infos über die RIGDON GmbH: www.rigdon.de.

Alle Standorte der Reifenhandelskooperation RTC Reifen – team Reifen GmbH & Co KG in Deutschland werden auch in diesem Jahr wieder nach DIN ISO 9001 auditiert und zertifiziert. Die Prüfer des TÜV Hessen haben im März damit begonnen, vor Ort die RTC-Gesellschafter nach ISO 9001 im Reifenservice, Fuhrparkmanagement und Kfz-Service unter die Lupe zu nehmen. „Wichtig ist weiterhin das permanente und konsequente Einhalten der Qualitätsvorschriften und die Optimierung der Arbeitsprozesse, um auch zukünftig den hohen Anforderungen der Kunden gerecht zu werden“, sagt dazu Kooperationsgeschäftsführer Andreas Nötzel.



Abb.: Hankook

Über 43.000 Euro: Hankook-Spende für den guten Zweck.

Hankook engagiert sich seit vielen Jahren für die gute Sache in der Region rund um den Sitz des Unternehmens. Auch 2014 hat der Reifenhersteller die gemeinnützigen Vereine „Hilfe für krebserkrankte Kinder e.V.“ in Frankfurt und „Stiftung Bärenherz“ in Wiesbaden mit verschiedenen Aktionen unterstützt und Geld gesammelt. Der Gesamterlös kann sich sehen lassen: 43.350 Euro wurden Anfang März am Firmensitz in Neu-Isenburg zu gleichen Teilen an die beiden Vereine übergeben.

„Etwas an die Gesellschaft zurückzugeben, in der wir leben und arbeiten, ist ein wichtiger Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie.“, sagte dazu Dietmar Olbrich, Hankook Vice President Marketing and Sales DACH.

Der Continental-Konzern beteiligt seine Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens. Für das Geschäftsjahr 2014 schüttete das Unternehmen eine Rekordsumme in Höhe von mehr als 130 Millionen Euro an die anspruchsberechtigten Beschäftigten weltweit aus. Die Mitarbeiter in Deutschland erhalten im April dieses Jahres 1.006 Euro, berichtete die Presseplattform Auto-Medienportal.Net Anfang März. Grundlage für das Erfolgsbeteiligungsprogramm ist die Wertschöpfung des Unternehmens. Die Modalitäten variieren von Land zu Land. Auf dieser Basis liegt die länderspezifische Summe bei 503 Euro bzw. 1.006 Euro pro Mitarbeiter – im Geschäftsjahr 2013 lag sie bei 475 Euro und 950 Euro.



Im Jahr 2014 blieb der Verdienstunterschied zwischen Frauen und Männern im Vergleich zu den Vorjahren konstant. Das Statistische Bundesamt (Destatis) teilte anlässlich des Equal Pay Day am 20. März 2015 mit, dass Frauen mit einem durchschnittlichen Bruttostundenverdienst von 15,83 Euro weiterhin 22 Prozent weniger verdienen als Männer (20,20 Euro). Dabei bestehen deutliche Unterschiede zwischen dem früheren Bundesgebiet und den neuen Ländern. Hier lag 2014 der unbereinigte Gender Pay Gap bei 9 Prozent, in den alten Bundesländern bei 23 Prozent. In Ostdeutschland ist der geschlechterspezifische Verdienstunterschied in den letzten fünf Jahren um drei Prozentpunkte gestiegen, im früheren Bundesgebiet um einen Prozentpunkt gesunken.

Mit dem Motto „Auf dem Rasen die richtigen Schuhe, auf der Straße die richtigen Reifen!“ ist Yokohama mit neuen



Abb.: Yokohama

Fußballsponsoring wiederbelebt: Yokohama hat mit Fortuna Düsseldorf, Chemnitzer FC und FC Chelsea Verträge geschlossen.

Fußballsponsoring-Verträgen ins Jahr 2015 gestartet. In der deutschen Fußballbundesliga hat sich der Reifenhersteller für den Zweitligisten Fortuna Düsseldorf und den Drittligisten Chemnitzer FC entschieden. Beide seien ambitionierte Mannschaften, die bereits Großes geleistet hätten und sich nun in der Rückrunde in ihrer jeweiligen Liga wieder erst nach oben kämpfen müssten. Ende Februar hat das Unternehmen zudem einen Vertrag mit dem legendären FC Chelsea abgeschlossen. Ab Juli 2015 darf Yokohama sein Logo für fünf Jahre unter anderem auf den Trikots und im Stadion des ebenso bekannten wie erfolgreichen Londoner Premier Ligue-Clubs platzieren. Außerdem darf mit Verein, Trainer und Spielern für Reifen geworben werden.

„Wir freuen uns, unsere Marke und unsere Produkte nun wieder in diesem sportlichen Umfeld präsentieren zu können“, sagt Sabine Stiller, Manager Marketing + PR der Yokohama Reifen GmbH. „Für uns ist dies die perfekte Ergänzung zu unseren bisherigen Motorsportaktivitäten, auf die wir uns die letzten Jahre fast ausschließlich konzentriert haben.“

Die Reifen + Räder GmbH, zur Reiff-Gruppe gehörender Reifengroßhändler mit Sortimentsschwerpunkt Leichtmetallfelgen, Kompletträder und sportliche Bereifung, hat den im vergangenen Oktober geschlossenen Vertrag über die exklusiven Vertriebsrechte der Leichtmetallfelge BS4/BS5 mit der Marke Borbet verlängert. Kunden des Großhändlers können nun deutlich länger als erwartet – (mindestens) bis zum Jahresende – Felgenliebhaber glücklich machen, die Wert auf Einzigartigkeit legen. „Unsere Kunden profitieren bereits seit fast drei Jahren von Rohertragssteigerungen durch exklusive Produkte. Es ist unsere Aufgabe als Partner, dieses Potenzial zu stärken, nicht zu schwächen“, begründet Marcel Granget, Produktmanager Alu-Rad bei Reifen und Räder, die Vertragsverlängerung mit Borbet. Interessierte Wiederverkäufer können die Exklusiv-Felge über den Onlineshop von Reifen und Räder (shop.rur.de) oder telefonisch beim Karlsbader Reifengroßhändler ordern. Die Borbet BS4/5 in „Metall Grey“ kann außer bei Reifen und Räder ausschließlich über die anderen Marken des Reiff-Großhandels bezogen werden.



Exklusiv im Reiff-Großhandel: Borbet-Leichtmetallfelge BS4/BS5.

Abb.: Reifen + Räder

Anish K. Taneja (36) übernimmt ab 1. Mai als Vertriebsdirektor bei Michelin die Verantwortung für den gesamten Reifenersatzmarkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz (D-A-CH). Gleichzeitig bleibt er zuständiger Direktor für den Vertrieb von Nutzfahrzeugreifen aller in dieser Region vertriebenen Marken der Michelin-Gruppe.



Abb.: Michelin

Löst Dieter von Aspern als Michelin-Vertriebsdirektor ab: Anish K. Taneja.

Der bisherige Vertriebsdirektor, Dieter von Aspern (63), wechselt als Direktor Großhandel Europa in die internationale Führungsebene des Konzerns und wird für die Michelin-Gruppe das Großhandelsgeschäft im neuen Geschäftsbereich Distribution verantworten. Für die Region D-A-CH wird künftig Mathias Kratzsch (49) als neuer Direktor Vertrieb für das Pkw- und Leicht-Lkw-Ersatzreifengeschäft zuständig sein, das bisher Dieter von Aspern mitverantwortete.

Unter dem Namen „Qualität ist Mehrwert“ haben namhafte Hersteller von Automobilteilen im Automotive Aftermarket eine Initiative ins Leben gerufen. Vor dem Hintergrund zunehmenden Online-Kaufs von Autoersatzteilen hat diese das Ziel, das Qualitätsbewusstsein bei der Fahrzeugreparatur signifikant zu steigern. Dazu werden dem Teilehandel, den Kfz-Werkstätten und den Autofahrern die Vorteile von Qualitätsteilen vor Augen geführt – mit Informationsmaterial, bei Veranstaltungen und auf der Website der Initiative. Unter dem Slogan „Wir nehmen es genau!“ sollen Kfz-Servicewerkstätten ihren Kunden kommunizieren, dass sie genau hinschauen, welche Teile sie verbauen, und dass sie ausschließlich Marken-Ersatzteile einbauen. Der Slogan unterstreicht aber auch, dass die Werkstatt sorgfältig arbeitet, auf die Sicherheit der Kunden bedacht ist und die zweijährige Gewährleistung auf die Teile geben kann. Mehr Informationen dazu gibt es im Internet unter www.qualitaet-ist-mehrwert.de.



Beim Runderneuerungsunternehmen Reifen Göring GmbH & Co. KG in Meschede hat Jörg Kerstholt (Geschäftsführender Gesellschafter) mit Wirkung zum 01.03.2015 die Position als Vertriebsleiter Runderneuerung übernommen. Er folgt auf Ralf Rogall, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch Ende Februar verlassen hat. Jörg Kerstholt verfügt über umfangreiche Erfahrungen in Akquisition und Vertrieb. Neben seiner Funktion als Vertriebsleiter ist er bei Reifen Göring für die Zentralbereiche IT/EDV und Marketing zuständig. Bereits Anfang 2014 hat er, gemeinsam mit seinen zwei Brüdern Ralf (Controlling) und Stefan Kerstholt (Technik), die Geschäftsführung des Unternehmens von seiner Mutter Ingrid Kerstholt, geb. Göring, übernommen und setzt damit in vierter Generation die erfolgreiche Tätigkeit als Runderneuerer fort.



Jörg Kerstholt.

Abb.: Reifen Göring

BRV-Online-Termin- und Bühnenplaner

Jetzt exklusiv und kostenlos für Sie als Mitglied

Umfragen und aktuelle Marktentwicklungen zeigen, dass nachhaltige Serviceaspekte in enger werdenden Märkten immer wichtiger werden. Dazu zählt ein durchdachtes Online-Servicemodell, welches dem Endkunden erlaubt, auch außerhalb der normalen Geschäftszeiten mit dem Betrieb zu kommunizieren. Der BRV hat in den letzten Ausgaben von *Trends & Facts* bereits darüber berichtet.

Wir freuen uns sehr darüber, dass wir Ihnen nun im Rahmen unserer Serviceoffensive „Qualifizierter Reifenhandel“ ab sofort ein weiteres interessantes Werkzeug zur Verfügung stellen können. Der neue BRV-Online-Termin- und Bühnenplaner bietet BRV-Mitgliedsunternehmen eine maximale Flexibilität. Das neue Planungstool ist für ihren Betrieb unbegrenzt nutzbar und lässt sich leicht in den betrieblichen Alltag einbinden. Es gibt keine Beschränkungen für Arbeitsplätze, Mitarbeiter und Hebebühnen.

Die Grundversion des BRV-Online-Termin- und Bühnenplaners ist für Sie als Mitglied kostenlos. Auf Wunsch lassen sich zahlreiche Erweiterungen wie die Online-Kundenterminbuchung einfach dazu buchen (siehe Infobox unten). Als technischer Ansprechpartner steht dazu das BRV-Fördermitglied ypsystems zur Verfügung, das auch die technische Infrastruktur des Online-Termin- und Bühnenplaners bereitstellt.

In den nächsten Tagen wird den BRV-Mitgliedern dazu auf dem Postwege eine Information mit ihren individuellen Zugangsdaten zugehen. Bitte bewahren Sie diese sicher auf. Mittels Ihrer Zugangsdaten haben Sie die Möglichkeit, unverbindlich den neuen kostenlosen Service kennen zu lernen und Ihren Betrieb individuell abzubilden. Sollten Sie weiteres Informationsmaterial benötigen, stellen wir Ihnen dieses auf Anfrage gerne zur Verfügung.

Infobox



Das Preismodell des neuen BRV-Online-Termin- und Bühnenplaners:

- Online-Termin- und Bühnenplanung – kostenlos –
 - Online-Kundenterminbuchung 10 €/mtl.
 - Einlagerungsverwaltung 10 €/mtl.
 - Kommunikationsmodul für z. B. für TÜV-Anschreiben – 20 €/mtl.
- und weitere.

BRV-Online-Termin- und Bühnenplaner

Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick

- dynamische Anpassung an Ihre Werkstattabläufe
- Step-by-Step-Einführung möglich
- höhere Wertschöpfung durch Transparenz und Zeiterparnis
- keine besonderen Hardwareanforderungen erforderlich
- ein Internetanschluss genügt
- keine Installation vor Ort notwendig
- steht Ihnen online an allen Bildschirmarbeitsplätzen zur Verfügung
- organisiert alle internen Werkstattabläufe
- zeitlich nach Ihren Vorgaben und Ressourcen (Hebebühnen, Monteure etc.)
- optimal und individuell auf Ihre Werkstatt abgestimmt
- praktische Statistikfunktion wie z. B. Monats- oder Dienstleistungsübersicht
- und vieles mehr!

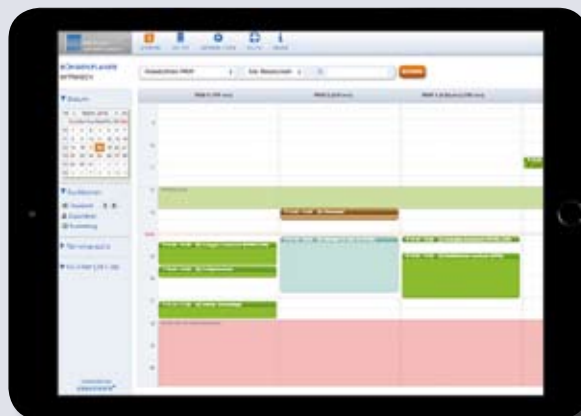


Abb.: ypsystems

Renditen im Mittelstand

Branchenwechsel ist kein Ausweg

Erfolg im Mittelstand ist möglich – und nicht branchenabhängig! Oder bildlich ausgedrückt: Das Gras auf der Nachbarwiese ist weder grüner noch wächst es schneller, wie Mittelständler gern als Erklärungsansatz für vergleichsweise mäßigen Geschäftserfolg vermuten. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Studie, die im vergangenen Jahr im Auftrag der Bremer Unternehmensberatung C&J Consult im Rahmen einer wirtschaftswissenschaftlichen Masterarbeit an der Hochschule Bremen durchgeführt wurde. Hierfür wurden über einen Zeitraum von fünf Jahren (2008-2012) die Renditen vor Steuern rund 1.400 ausschließlich mittelständischer GmbHs (bis 250 Mitarbeiter, bis 50 Mio. Umsatz) in Nord-West-Deutschland ausgewertet. Die Betriebe wurden dabei in zehn Hauptbranchen mit insgesamt 26 Unterbranchen unterteilt.

Auch wenn der Reifenfachhandel nicht dabei war: Die Studienergebnisse lassen branchenunabhängig interessante Rückschlüsse auf erreichbaren Unternehmenserfolg im Mittelstand zu. Sie zeigen, dass die Renditen der zehn Prozent Besten einer Branche um das bis zu 12-, ja sogar das 15-Fache höher liegen als der Durchschnitt. Zwar war die Feststellung, dass die Renditen der Besten dramatisch über dem Branchendurchschnitt liegen, schon aus internationalen Untersuchungen von Großunternehmen – in der Regel international agierende Aktiengesellschaften – bekannt, sie wurde jetzt aber erstmals für den Mittelstand erhoben.

Die Untersuchung konnte zwar die These nicht belegen, dass die Umsatzrenditen der besten mittelständischen Unternehmen in allen Branchen eine vergleichbare Höhe haben. Doch daraus sollte nicht gefolgert werden, dass sich ein Branchenwechsel lohnt. „Der Erfolg in einem anderen Markt ist insbesondere dann nicht besser zu realisieren, wenn das neue Geschäftsfeld wenig Bezug zur alten Tätigkeit aufweist“, analysiert die Autorin der Studie – Magdalena Pollok, Masterandin im Studiengang Business Management an der Hochschule

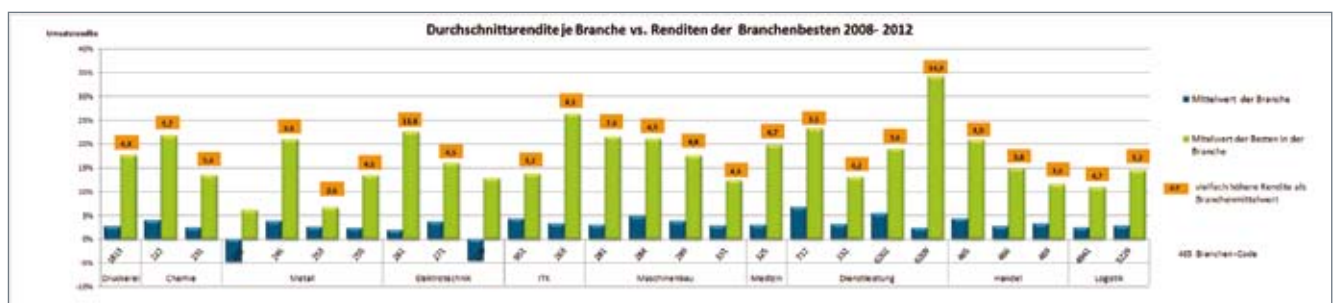


Abb.: C&J Consult

„Die Frage, ob sich ein Branchenwechsel lohnt, setzt die Annahme voraus, dass es auf die Branchenzugehörigkeit ankommt. Und darin liegt ein Denkfehler“, sagt Unternehmensberater und Mittelstands-Experte Lutz Penzel.

Bremen – auf Basis der qualitativen Auswertung ihrer im Rahmen der Untersuchung geführten Expertengespräche mit „Branchenbesten“.

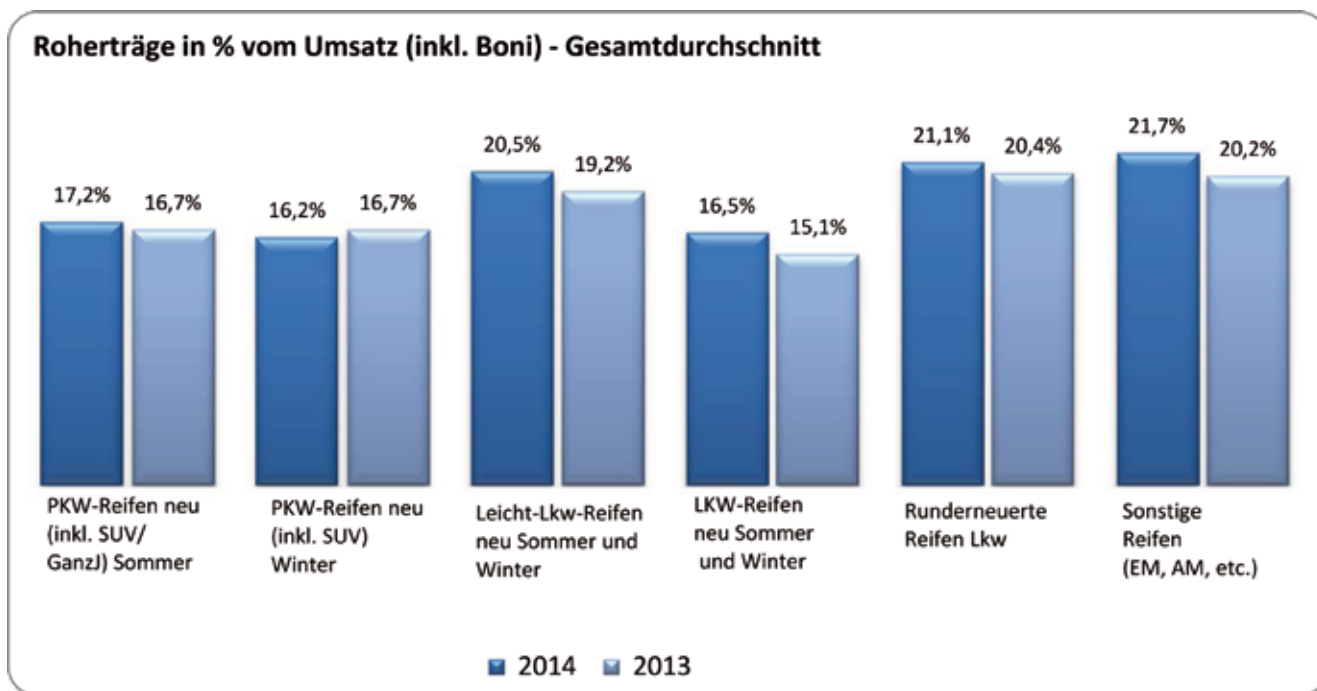
„Die Frage, ob sich ein Branchenwechsel lohnt, setzt die Annahme voraus, dass es auf die Branchenzugehörigkeit ankommt. Und darin liegt ein Denkfehler“, so bekräftigt Lutz Penzel, Mittelstands-Experte bei C&J Consult. „Das ist wie, wenn Sie den Wald nebenan für neue Ackerflächen roden, anstatt die optimale Pflanze und den richtigen Dünger für den eigenen Acker zu finden.“ Wer die höchsten Renditen erzielen will, erreiche dies am schnellsten, wenn er die Nummer 1 in den Köpfen seiner Zielgruppe wird. Dafür gelte es, die erfolgversprechendste Zielgruppe für das eigene Unternehmen herauszufinden und sich auf diese zu konzentrieren. „Unsere langjährige Erfahrung zeigt, dass jeder Mittelständler die Nr. 1 werden kann“, sagt Unternehmensberater Penzel und fügt hinzu: „Übrigens haben diese Unternehmen nicht nur bei ihren Kunden eine höhere Anziehungskraft, sondern auch bei der Gewinnung von Mitarbeitern. Gute Strategien funktionieren also immer auf mehreren Ebenen.“



Die Analyse der Unternehmensdaten aus 1.400 GmbHs zeigt: Auch im Mittelstand liegen die Renditen der zehn Prozent Besten einer Branche um das bis zu 15-Fache höher als der Durchschnitt – und das branchenunabhängig.

BRV-Betriebsvergleich 2014

Das klassische Reifengeschäft steht unter Druck



Wie liegen die erzielten Reifen-Rohrerträge im Vergleich zu Betrieben gleicher Größenordnung? Wurden unsere Planzahlen und Ziele erreicht? Die Orientierung an den Branchendurchschnitten des BRV-Betriebsvergleichs führt zu Erkenntnissen, aus denen sich unterschiedliche Maßnahmen für das eigene Unternehmen ableiten lassen.

Die Branchenumfrage „TIX“, welche die BBE Automotive GmbH (Köln) im Auftrag des BRV durchführt, zeigte bereits im Dezember 2014, dass rund zwei Drittel der damals befragten Reifenhändler mit dem Winterreifengeschäft 2014/2015 nicht zufrieden waren. Die kürzlich vorgelegten Ergebnisse des Branchen-Betriebsvergleiches für das Gesamtjahr 2014 bestätigen die gedämpften Erwartungen der Branche.

Die Reifenpreise gerieten durchgehend unter Druck. Sowohl die Stückverkäufe als auch die Umsätze im Reifengeschäft waren rückläufig. Leichte Zuwächse im Pkw-Sommer- und Lkw-Reifengeschäft sowie bei sonstigen Reifen (EM, AM, etc.) konnten diesem Trend nicht entgegenwirken. Insbesondere die Rückgänge im Pkw-Winterreifengeschäft waren signifikant. Im Gesamtschnitt gingen die Stückzahlen hier um 9,3 Prozent zurück, einzelne Unternehmen melden noch drastischere Einbrüche. Insgesamt wurden im Gesamtjahr 2014 nun 2,9 Prozent weniger Reifen abgesetzt als noch im Vorjahr.

Auch der Reifenservice (Pkw und Nutzfahrzeuge) zeigte diesmal mit -1,3 Prozent eine leicht negative Tendenz im Vorjahresvergleich. Leistungen und Ersatzteilverkauf im Autoservice stiegen hingegen erneut (+2,7 Prozent). Autoservice war vor allem für kleinere Reifenbetriebe für die Sicherung von Umsatz und Ertrag von hoher Bedeutung, da diese 2014 überproportional vom Rückgang im Reifengeschäft betroffen waren.

Durch diese Umsatzeinbußen bedingt sank der durchschnittliche Gesamtumsatz um 2,7 Prozent. Der Rohertrag des Gesamtbetriebes lag fast auf dem Niveau des Vorjahres (leichtes Minus von 0,1 Prozent). Die Betriebsergebnisse in den Gruppen und in der Gesamtsicht waren durchgehend positiv. Dies ist auf insgesamt reduzierte Kosten gegenüber 2013 zurückzuführen.

Durchschnittlich wurde ein Gesamtergebnis von +0,4 Prozent vom Umsatz erwirtschaftet, zwar ein positives Ergebnis – aber aus unternehmerischer Sicht nicht zufriedenstellend.

Trotz dieser teils ernüchternden Zahlen und trotz der schwierigen Marktgegebenheiten zeigt sich bei vielen Unternehmen, dass gute Geschäfte und Ergebnisse zu realisieren sind. So meldeten 75 Prozent der Betriebe ein positives Ergebnis und 51 Prozent der Händler konnten ihr Ergebnis gegenüber dem Vorjahr verbessern.

Betriebe mit kreativen Ideen zur Marktbearbeitung, hoher Umsetzungskompetenz und aktiven Mitarbeitern schaffen sich trotz steigender Konkurrenz durch andere Marktteilnehmer gute Voraussetzungen für nachhaltige Geschäfte in den kommenden Jahren.

Was macht den Erfolg dieser Betriebe noch aus? Oft ist festzustellen, dass sich am Markt erfolgreiche Reifenhändler mit **betriebswirtschaftlichen Zahlen auseinandersetzen** – sowohl mit den unternehmenseigenen Zahlen als auch mit Vergleichsgrößen aus der Reifenbranche. Der BRV-Betriebsvergleich gibt dazu viele Hinweise. Das **Controlling von Daten** ermöglicht es, die selbst gesetzten Unternehmensziele regelmäßig zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen.

Fragen, die sich ein Betreiber eines Reifenbetriebes in diesem Zusammenhang stellen könnte: Sind unsere Betriebskosten im Branchenvergleich zu hoch? Sind die eigenen Reifenpreise konkurrenzfähig? Wie liegen die erzielten Reifen-Roherträge im Vergleich zu Betrieben gleicher Größenordnung? Wurden unsere Planzahlen und Ziele erreicht? Aus diesen Erkenntnissen lassen sich unterschiedliche Maßnahmen für das eigene Unternehmen ableiten.

Im Vergleich zu Branchenkollegen niedrigere Reifenabsätze oder ein schrumpfendes Reifenservicegeschäft können beispielsweise darauf hinweisen, das Kundenbeziehungsmanagement im Betrieb auf den Prüfstand zu stellen und in diesem Bereich aktiver zu werden. Ist die Kundendatenbank vollständig aufgebaut und umfasst neben Stammkunden und Einlagerungskunden auch die Kundschaft, die nur zum Reifenwechsel kommt? Sind Daten zur Profiltiefe und Jahresfahrleistung des Kunden erfasst? Wird der regionale Markt umfassend bearbeitet?

Die Liste der Erkenntnisse aus den betriebswirtschaftlichen Daten lässt sich beliebig fortführen.

Zusätzlich zu den Auswertungen des Betriebsvergleiches helfen konkrete Handlungsempfehlungen aus den Studien

„Reifenfachhandel 2020“ und „Der Ersatzmarkt für Lkw-Reifen 2020“ (im Mitgliederbereich der BRV-Website aufrufbar; siehe Infobox) ebenfalls dabei, die Positionierung des eigenen Unternehmens im Vergleich zur gesamten Branche festzustellen und Handlungsperspektiven zu erkennen, die dann mit Branchenexperten umgesetzt werden können.

Nutzen Sie diese Möglichkeiten und die kostenfreie Teilnahme am BRV-Betriebsvergleich, um Ihr Unternehmen mittel- bis langfristig gut für den aktuellen Strukturwandel zu rüsten!

Der nächste Betriebsvergleich für den Zeitraum Januar-Mai 2015 findet im Juli/August 2015 statt, die Erfassungsmasken werden rechtzeitig im Vorfeld der Auswertung an die Teilnehmer versandt. Anmeldungen sind jederzeit möglich und erwünscht.

Weitere Infos & Anmeldung per E-Mail unter betriebsvergleich@bbe-automotive.de oder direkt bei den Ansprechpartnern des Reifen-Teams der BBE Automotive GmbH:

Martin Berning
Tel.: 0163 – 266 3415
mberning@bbe-automotive.de

Stephan Jackowski
Tel.: 0221 – 93655-271
sjackowski@bbe-automotive.de

Susanne Keuler
Tel.: 0221 – 93655-262
skeuler@bbe-automotive.de

Infobox



Die BRV-/BBE-Studien „Reifenfachhandel 2020“ und „Der Ersatzmarkt für Lkw-Reifen 2020“ sind BRV-Mitgliedern unter folgendem Menüpfad im Internet zugänglich: www.brv-bonn.de > Mitglieder Login > Downloads > Studien.

Diversifizierung via Autoservice

Zweites Standbein, jedoch ohne Stabilitätsgarantie



Abb.: Tim Reckmann/pixelio.de

Autoservice als zweites Standbein neben dem Kerngeschäft Reifen – das ist im Reifenfachhandel eine vielfach schon erfolgreich genutzte Diversifizierungsstrategie, aber keinesfalls ein Erfolgsgarant. Denn der Markt weist ähnliche Merkmale auf wie das Reifenersatzgeschäft: Verdrängungswettbewerb um ein sinkendes Marktpotenzial.

Die hohe Saison- und Wetterabhängigkeit macht dem spezialisierten Reifenhandel von je her zu schaffen – umso mehr bei insgesamt rückläufigen Absatzvolumina auf dem Reifenersatzmarkt. Da liegt die Idee nahe, das Dienstleistungsportfolio um Autoservice zu erweitern, um das Geschäft mit Hilfe eines zweiten Standbeins neben dem Kerngeschäft Reifenservice auszubauen und Umsätze wie Werkstattauslastung zu verstetigen. Die meisten Kooperations- und Systemzentralen des Reifenfachhandels haben diese Strategie in den vergangenen Jahren konsequent eingeschlagen und sukzessive forciert, und das durchaus mit Erfolg. Beispiel GDHS: Erst kürzlich hob Geschäftsführer Goran Zubanovic auf den Jahrestagungen der industrienahen Kooperation hervor, dass es angesichts der schwierigen Zeiten und der enttäuschten Erwartungen für das letzte Wintergeschäft das Ziel sein müsse, die Organisation wetterunabhängiger zu machen. Die Chancen dafür sieht er vor allem in den Bereichen Reifen-, Auto- und Lkw-Service. Bei der Kooperationsschiene Premio sichere der Service, trotz des Rückgangs der Reifenstückzahlen, schon jetzt den Rohertrag. Jochen Clahsen, bei der GDHS Leiter Premio Reifen + Autoservice, führte dies auf der Tagung genauer aus: „Wir sind in unserer Gruppe mit unserem zweiten Standbein auf der richtigen Spur und werden unsere Partner weiterhin konsequent auch bei der Personalbeschaffung und -qualifizierung unterstützen, um den Service in allen Betrieben weiter zu stärken“, so sagte er.

Auch der Jahresbetriebsvergleich 2014 für den Reifenfachhandel zeigt, dass Leistungen und Ersatzteilverkauf im Angebotssegment Autoservice im Branchendurchschnitt um 2,7 Prozent zunahm, während der Reifenservice (Pkw und Nutzfahrzeuge) mit -1,3 Prozent eine leicht negative Tendenz im Vorjahresvergleich aufwies. „Autoservice war vor allem für kleinere Reifenbetriebe für die Sicherung von Umsatz und Ertrag von hoher Bedeutung, da diese 2014 überproportional vom Rückgang im Reifengeschäft betroffen waren.“, analysiert die BBE (siehe auch Beitrag auf S. 78/79).

Autoservice anbieten und alles wird gut?

Natürlich ist diese Diversifizierungsstrategie auf der Suche nach zusätzlichen Umsatz- und Ertragsmöglichkeiten ein ernsthaft zu erwägender Ansatz. Zu glauben, dass Autoservice garantiert der Heilsbringer für den Reifenfachhandel ist, hieße allerdings die folgenden Aspekte außer Acht zu lassen:

Der Wettbewerb im Werkstattgeschäft ist kaum weniger stark als im Reifenservice. Nicht umsonst propagieren Beiträge in Kfz-Fachzeitschriften angesichts des zunehmenden Gerangels um das vorhandene – begrenzte! – Marktpotenzial im Kfz-Service immer wieder eine Professionalisierung des Reifenservice-Angebotes. Für Kfz-Werkstätten werden hierin noch gute Umsatz- und Renditereserven gesehen.

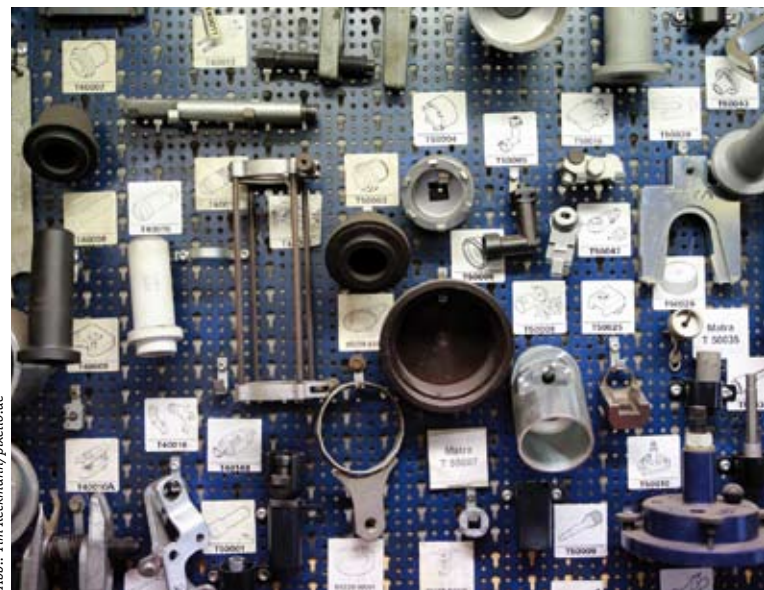


Abb.: Tim Reckmann/pixelio.de

Die verlängerte Lebensdauer fast aller Verschleißteile im Fahrzeug lässt die Zahl der Verschleißreparaturen kontinuierlich sinken. Zudem wächst das Interesse der Autofahrer an der Ersatzteilbeschaffung im Internet.



Abb.: ZDK

„Als tragende Säule des Kfz-Gewerbes hat das Servicegeschäft im vergangenen Jahr eine Delle abbekommen“, berichtete Kfz-Bundesinnungsmeister Wilhelm Hülsdonk auf der ZDK-Jahrespressekonferenz.

„Als tragende Säule des Kfz-Gewerbes hat das Servicegeschäft im vergangenen Jahr eine Delle abbekommen. Der Umsatz ging um 3,4 Prozent auf 29,9 Milliarden Euro zurück“, berichtete der Bundesinnungsmeister des Kfz-Gewerbes Wilhelm Hülsdonk anlässlich der Jahrespressekonferenz des Spitzenverbandes ZDK im Februar. Und prophezeite, dass sich das Servicevolumen nicht mehr erhöhen wird. Der Wettbewerb werde härter, die Herausforderung für die Kfz-Betriebe künftig weiter wachsen. Wer bestehen will, muss sehen, dass er der Schnellste und Beste wird.

Aktuelle Zahlen zum Wartungs- und Reparaturmarkt liefert der aktuelle DAT-Report 2015, der erneut bestätigt, was die BRV-/BBE-Studie „Reifenfachhandel 2020 (Pkw)“ schon vor fünf Jahren prognostiziert hat – das Marktvolumen an Wartungs- und Reparaturarbeiten ist weiter rückläufig. Bezogen auf den gesamten Fahrzeugbestand an Pkw wurden 2014 im Durchschnitt pro Pkw 0,83 Wartungen und 0,55 Reparaturen ausgeführt (Vorjahr: 0,90 bzw. 0,61). Der Report berichtet zudem, dass das Wartungs-Soll, das im Jahr 2014 so niedrig war wie nie zuvor, in den nächsten Jahren weiterhin sinken wird, während die jährliche Fahrleistung zunimmt. Diese ist 2014 im Vergleich zum Vorjahr von durchschnittlich 14.210 km auf 14.460 km gestiegen.

Aber nicht nur die Wartungs- und die Reparaturhäufigkeit sinken, auch die Ausgaben für entsprechende Arbeiten. Die Kosten für Wartungsarbeiten lagen 2014 bei durchschnittlich 245 Euro pro Pkw, das waren 6,1 Prozent weniger als im Jahr 2013 (261 Euro). Für Verschleißreparaturen investierten die Fahrzeughalter im vergangenen Jahr durchschnittlich 171 Euro; auch das war ein Rückgang im Vergleich zu 2013 (191 Euro; siehe Tabelle auf S. 82).

Zwar werden sowohl bei der Wartung als auch bei Reparaturen (wie z. B. Verschleißschäden) mit zunehmendem Fahrzeugalter tendenziell mehr Arbeiten durch freie Werkstätten durchgeführt, dafür sind in diesem Fahrzeugsegment allerdings sowohl die Wartungs-/Reparaturhäufigkeit als auch

die Ausgaben zum Teil deutlich geringer, analysiert der DAT-Report.

Weitere Fakten aus dem DAT-Report

Auf der anderen Seite wird die Fahrzeugtechnik durch den immer stärkeren Einsatz von Elektronik zunehmend komplizierter. Das führt zwar einerseits dazu, dass Fahrzeughalter immer weniger Wartungsarbeiten selbst durchführen können und immer häufiger hierfür die Hilfe einer Fachwerkstatt in Anspruch nehmen müssen. Steigende Pkw-Unterhaltskosten könnten jedoch einen Teil der Autofahrer dazu verleiten, durch einen „großzügigen“ Umgang mit der Wartung Unterhaltskosten einzusparen. Im Jahr 2014 haben 34 (2013: 30) Prozent der Fahrzeughalter komplett auf eine große, kleine oder sonstige Inspektion verzichtet, analysiert der aktuelle DAT-Report.

Andererseits erhöht die steigende Komplexität in der Autotechnik natürlich auch die Eintrittsschwelle für Reifenhandelsunternehmen in den Dienstleistungsbereich Autoservice. Wer sich hier erfolgreich als Fachwerkstatt profilieren will, muss zunächst einmal in Werkstattausrüstung und Know How (sprich: qualifiziertes Fachpersonal) investieren. Er kann aber

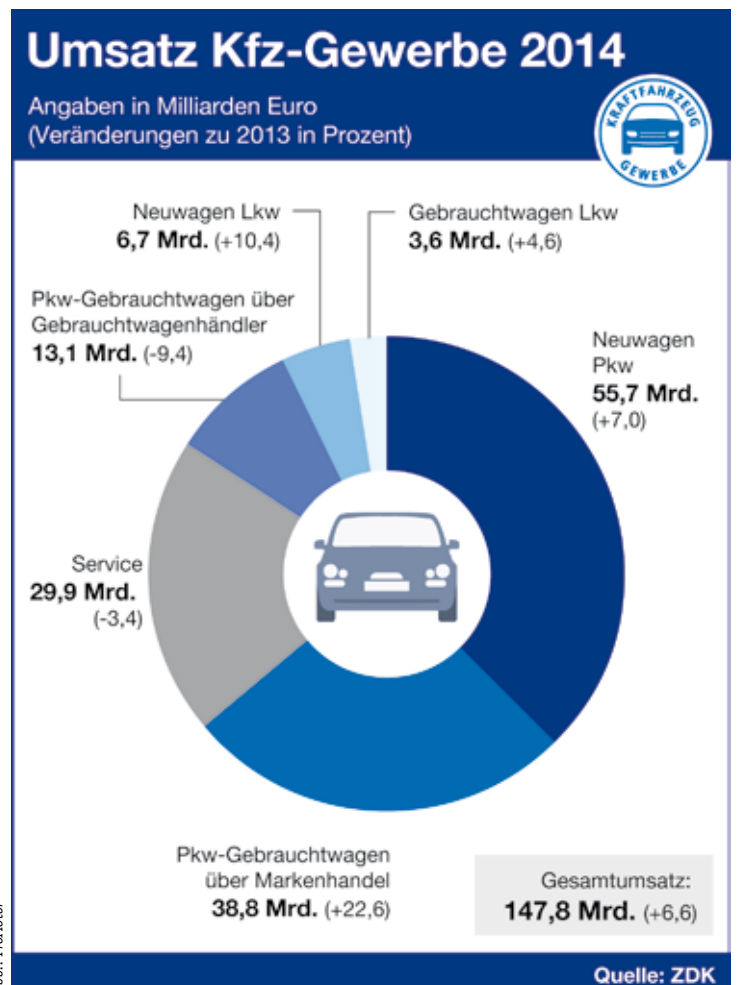


Abb.: Profactor

Der Umsatz im Kfz-Servicegeschäft ging 2014 um 3,4 Prozent auf 29,9 Milliarden Euro zurück (2013: 30,9 Milliarden Euro).



Die Wartungshäufigkeit sinkt: 2014 wurden je Pkw 0,83 Wartungsarbeiten durchgeführt.

Z6 Wartung und Reparatur im Trend

Jahr	Wartungsarbeiten pro Pkw (Stück)	Wartungsaufwand pro Pkw (Euro)	Reparaturarbeiten pro Pkw (Stück)	Reparaturaufwand pro Pkw (Euro)
1995	1,20	205	0,82	155
1996	1,23	205	0,94	175
1997	1,22	220	0,86	145
1998	1,14	195	0,88	150
1999	1,10	210	0,90	155
2000	1,06	215	0,78	145
2001	1,05	220	0,81	150
2002	1,08	230	0,80	160
2003	1,08	245	0,86	185
2004	0,99	230	0,76	190
2005	0,98	212	0,79	186
2006	0,96	247	0,75	175
2007	0,97	241	0,72	163
2008	0,96	239	0,70	187
2009	0,87	228	0,62	172
2010	0,91	230	0,67	201
2011	0,96	255	0,62	173
2012	0,90	252	0,65	215
2013	0,91	261	0,61	191
2014	0,83	245	0,55	171

Quelle: DAT

Zeitreihe aus dem DAT-Report: Anzahl und Aufwand für Wartungs- und Reparaturarbeiten an Pkw im Zeitvergleich.

nicht damit rechnen, dass der „return on investment“ sich unmittelbar einstellt, denn das Angebot muss sich um Umfeld ja erst einmal etablieren und behaupten. Was nicht ganz einfach ist, denn die oben bereits erwähnte BRV-/BBE-Zukunftsstudie hat festgestellt, dass der Reifenhandel als Autoserviceanbieter von den Autofahrern nicht nur wenig wahrgenommen wird, sondern als solcher für die Verbraucher auch nur bedingt vorstellbar ist (siehe Grafik auf S. 83).

Ein weiterer Aspekt: 60 Prozent aller Wartungs- und 44 Prozent aller Reparaturarbeiten wurden 2014 laut DAT-Report

in einer Kfz-Markenwerkstatt gemacht, dabei ist die Werkstatttreue relativ hoch und stabil. Vier Fünftel der im Rahmen des Reports befragten Fahrzeughalter gaben an, im vergangenen Jahr ihren Pkw immer in dieselbe Werkstatt gebracht zu haben. Wer sich im Bereich Wartung/Reparatur einen neuen Kundenkreis aufbauen will, dem muss es also zunächst einmal gelingen, Stammkunden von etablierten Konkurrenten abzuwerben.

Werkstattgeschäft unter Druck

Auch eine neue Studie, die die DEKRA Automobil GmbH beim Institut für Automobilwirtschaft (IFA) an der Hochschule Nürtingen-Geislingen in Auftrag gegeben hat, wirft ein interessantes Licht auf das Dienstleistungssegment Autoservice. Erste Ergebnisse daraus wurden Anfang März am Rande des Genfer Automobilsalons vorgestellt. Der seit langer Zeit wichtigste Ertragsbringer im Autohaus, das Werkstattgeschäft, gerate immer stärker unter Druck, berichtet die DEKRA dazu unter der Überschrift „Das Werkstattgeschäft im Autohaus: Vom Musterknaben zum Sorgenkind?“. Und weiter: Eine sinkende Werkstattauslastung und rückläufige Erträge deuteten darauf hin, dass eine strategische Neuausrichtung im After-Sales-Bereich notwendig sei. Auf der Grundlage einer Repräsentativbefragung von mehr als 150 Autohäusern zeige sich ein deutlicher Rückgang der Profitabilität im After Sales seit dem Jahr 2010. Lag der Anteil am gesamten Deckungsbeitrag im Jahr 2010 noch bei durchschnittlich 29,5 Prozent, so erreichte er im Jahr 2014 nur noch knapp 23 Prozent – und das bei einer auch insgesamt deutlich gesunkenen Profitabilität der befragten Autohäuser.

Die Gründe für diese Entwicklung sind nach Einschätzung der IFA-Experten vielfältig: Die längeren Wartungsintervalle und die geringere Reparaturanfälligkeit der Fahrzeuge spielen hier ebenso eine Rolle wie der intensive Wettbewerb bei einfachen Verschleißreparaturen. Negativ auf die Werkstattauslastung wirkt sich auch der Rückgang der Garantie- und Kulanzarbeiten an fehlerhaften Neufahrzeugen aus. Welche Faktoren darüber hinaus den Ertrageinbruch im After Sales verursacht haben, untersuchen die Experten im Rahmen der Studie noch im Detail.

Die Autohäuser wollen laut DEKRA mit einer Vielzahl von Strategien und Maßnahmen diesem negativen Trend entgegenwirken. Auf Basis der genannten Repräsentativbefragung zeigen sich einige klare Handlungsschwerpunkte. Neben der Steigerung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung steht die weitere Qualifizierung der Mitarbeiter im Fokus der befragten Geschäftsführer und Inhaber. Aber auch Maßnahmen zur Optimierung der Werkstattprozesse und zur Kostensenkung rücken künftig stärker ins Blickfeld der Autohaus-Manager.

Gegenüber einer ähnlichen Befragung im Jahr 2013 zeigen die befragten Unternehmen im Jahr 2015 in nahezu allen relevanten After-Sales-Bereichen eine höhere Handlungsbereitschaft. Nach Auffassung des Direktor des IFA-Institutes, Professor Dr. Willi Diez, deutet dies auf eine Neuausrichtung im Werkstattgeschäft hin: „Der After Sales, der im Automobilhandel gegenüber dem Neuwagengeschäft oft stiefmütterlich behandelt wurde, wird jetzt zur Chefsache. Die Autohäuser haben erkannt, dass sie mehr in ihre Ertragsperle Werkstatt- und Teilegeschäft investieren und diesem Bereich mehr Aufmerksamkeit schenken müssen.“

Die umfassenden Ergebnisse der inzwischen achten DEKRA/IFA-Studie (Titel: Strategien und Erfolgsfaktoren für eine nachhaltige Profitabilität im After Sales) werden im Juni 2015 vorgestellt.

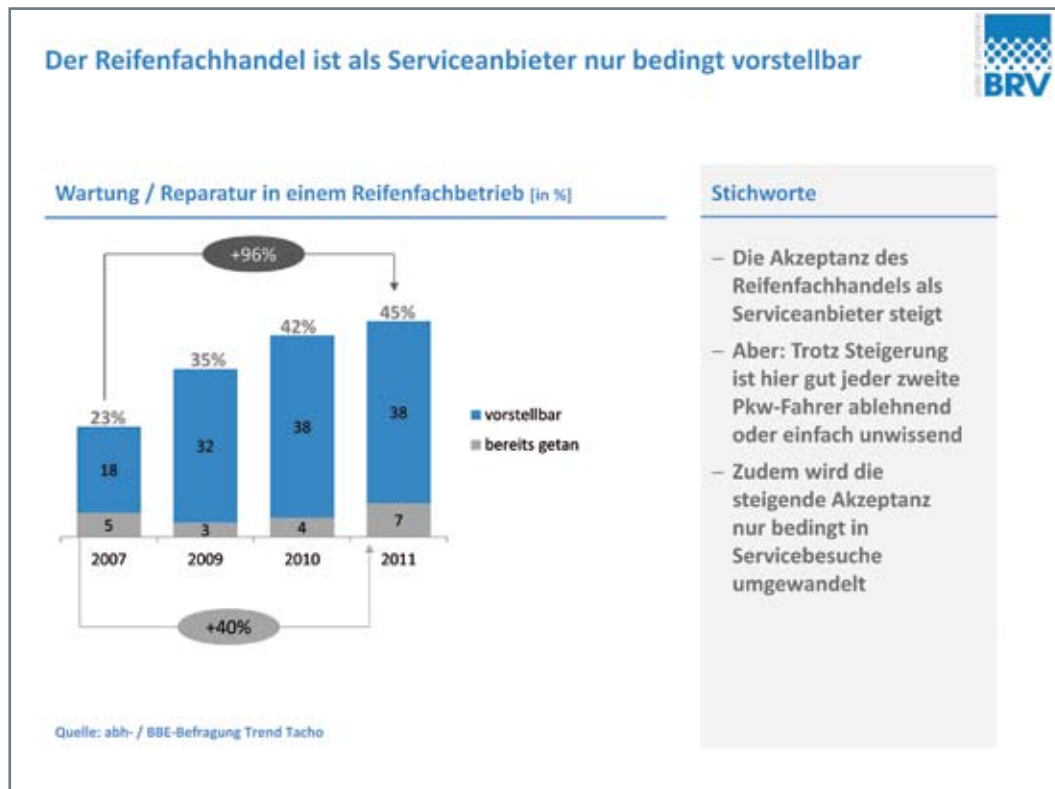
Fazit: Autoservice als zweites Standbein für den Reifenfachhandel, das ist zwar eine vielfach schon erfolgreich genutzte Diversifizierungsstrategie, aber keinesfalls eine mit eingebauter Erfolgsgarantie. Denn der Dienstleistungsbereich der Kfz-Wartungs- und (Verschleiß)-Reparaturarbeiten zeigt mit sinkenden Marktpotenzialen und hohem, tendenziell weiter wachsendem Konkurrenzkampf die gleichen Merkmale

wie das Kerngeschäft Reifenservice. Wer jetzt hier einsteigen möchte, muss sich mit dem Thema intensiv auseinandersetzen. Und dabei darüber im Klaren sein, dass die Umsetzung in die Praxis nur bei höchstmöglicher Professionalität auf allen Ebenen (Ausrüstung, personelles Know How, Kommunikation etc.) die Aussicht auf Erfolg haben kann.



Infobox

Für den DAT-Report 2015 wurde eine repräsentative Befragung durch das Marktforschungsinstitut GfK von insgesamt gut 4.000 Privatpersonen zu Autokauf und Werkstattverhalten durchgeführt. Der 43 Seiten starke Report gibt einen umfassenden Einblick in das aktuelle Konsumentenverhalten im Automotive-Bereich und steht im Internet unter www.dat.de/report kostenlos zum Download bereit. Für Autoservice-Anbieter und solche, die es werden wollen, zur Lektüre empfohlen!



Lesetipp

Events professionell planen und durchführen

Gelungene Events sind ein hervorragendes Mittel, das Unternehmen zu profilieren, sein Image zu stärken, Kunden zu binden und neue zu gewinnen; kurz: in rundum positivem Sinn von sich reden zu machen. Die Organisation von Veranstaltungen ist allerdings eine logistische Herausforderung. Ob interne Firmenveranstaltungen oder Kundenveranstaltungen mit Außenwirkung – die professionelle Vorbereitung ist das A und O für ein rundum gelungenes Event.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer guten Vorbereitung mit Liebe zum Detail. Aber detaillierte Planung, reibungslose Durchführung und sorgfältige Nachbereitung erhalten in der Praxis oft nicht den ihnen gebührenden Stellenwert. Dabei geht es doch um so wichtige Menschen wie Kunden und Mitarbeiter. Hierfür haben wir einen Buchtipp: Der neue Ratgeber „Professionelles Eventmanagement“ hilft dabei, Events optimal zu organisieren und liefert praktische Hinweise, damit Veranstaltungen einzigartig und zum Erfolg werden.

Autorin ist Susanne Siekmeier, IHK-geprüfte Eventmanagerin und einigen BRV-Mitgliedern vielleicht noch bekannt als Referentin eines kurzweiligen Seminars über Büroorganisation. Sie liefert wertvolle Tipps zu Themen wie Bewirtung, Logistik, Programm, Location und rechtlichen Vorschriften. Darüber hinaus erhält der Leser praktische Checklisten sowie nützliche Adressen.

Das Buch ist Anfang dieses Jahres im Wirtschafts-Fachverlag BusinessVillage erschienen und ab sofort unter der ISBN-Nummer 978-3-86980-283-1 im Buchhandel erhältlich. Kostenpunkt: 21,80 Euro (Österreich 24,50 €, Schweiz 25,80 €, unverbindliche Preisempfehlung).



Wie viel Eventmanager steckt in Ihnen?

„Zum täglichen Geschäft des Eventmanagers zählen vertriebliche Dinge wie die Information, Beratung und Betreuung von Kunden und Auftraggebern. Die Präsentation von Konzepten verlangt Kommunikationstalent, die Aufstellung des Budgets rechnerische Qualitäten. Die Abstimmung mit Fremddienstleistern, zum Beispiel für Catering und Technik, fordert Organisationsgeschick. Und nicht zuletzt ist der Eventmanager eine Führungskraft, wenn auch oft ohne formale Befugnisse.“, schreibt Susanne Siekmeier in ihrem Ratgeber zu professionellem Eventmanagement. Und weiter: „Finden Sie sich zu hundert Prozent wieder? Glückwunsch, an Ihnen ist ein Eventmanager verloren gegangen! Aber selbst, wenn längst nicht alles auf Sie zutrifft: Einen kleineren Event kann letztlich jeder auf die Beine stellen, der ein bisschen im Leben steht.“ Dabei hilft ihr Buch mit Tipps aus der Praxis, die Event-Beauftragte in Unternehmen in der „berufsbegleitenden“ Veranstaltungsplanung gut gebrauchen können.



„Wenn Sie einmal die Grundlage für den Ablauf einer Veranstaltung geschaffen haben, dann haben Sie eine Basis für fast alle denkbaren Events“, sagt Organisations-Expertin Susanne Siekmeier.

Umfasst rund 190 Seiten Input für die professionelle Planung und Organisation einer Firmenveranstaltung: das Buch „Professionelles Eventmanagement“ von der Organisations-Expertin Susanne Siekmeier.

Zitat // Die Bank ist ein Ort, an dem man Geld geliehen bekommt, wenn man nachweisen kann, dass man es nicht braucht. //

(Bob Hope, US-amerikanischer Schauspieler und Komiker)

Terminübersicht

28./29.04.2015	Bonn	ZDK-Bundesfachgruppe „Freie Werkstätten“
19.05.2015	Krefeld	Lenkungsgremium IRQ
20.-24.05.2015	Bologna, Italien	Autopromotec
21.05.2015	Bologna, Italien	BIPAVER-Generalversammlung
03.06.2015	Baunatal	Sitzung des Pneu Service-Aufsichtsrates und Pneu Service-Generalversammlung
09./10.06.2015	Saarbrücken	ZDK-Ausschuss „Technik, Sicherheit, Umwelt“
22.06.-11.07.2015	Rösrath	BRV-Juniormanager-Lehrgang GDHS
10.07.2015	Köln	BRV-Vorstandssitzung
11.07.2015	Köln	BRV-Mitgliederversammlung mit „Kölner Lichter“
02.-22.08.2015	Rösrath	BRV-Juniormanager-Lehrgang
24.-29.08.2015	Rösrath	BRV-Reifenfachverkäufer-Lehrgang PoS
26.08.2015	Bonn	Pneu Service-Aufsichtsratssitzung
27.08.2015	Bonn	Pneu Service-Arbeitskreis Direktberechnung
31.08.-03.09.2015	Rösrath	BRV-Reifenfachverkäufer-Lehrgang Außendienst
10.09.2015	Bonn	BRV-Vorstandssitzung
16.09.2015	Bonn	BRV-Arbeitskreis Felgenhersteller
01.10.2015	München	BRV-Arbeitskreis Reifentechnik/Autoservice
23.10.2015	Würzburg	ZDK-Bundesfachgruppe „Freie Werkstätten“
24.10.2015	Würzburg	Fachtagung „Freie Werkstätten“
04.12.2015	Bonn	BRV-Vorstandssitzung

Kurse der Stahlgruber-Stiftung München

04.-05.05.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
06.-07.05.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
11.05.2015	RDKS im Reifenservice
12.-13.05.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
18.-22.05.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
26.-27.05.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
28.-29.05.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
01.-02.06.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
03.06.2015	RDKS im Reifenservice
16.-18.06.2015	Smart Repair am Kfz
15.-26.06.2015	Ausübungsberechtigung für wesentliche Teile des Vulkaniseurhandwerks § 7 a HwO (für Kfz-Meister!); hier: Reifenreparatur
22.-26.06.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
29.06.-03.07.2015	Förderbandreparatur (Stahlseil)
06.-07.07.2015	Beurteilung von Reifen/Reifenschäden
06.-10.07.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
06.07.2015	RDKS im Reifenservice
07.07.2015	RDKS im Reifenservice
08.07.2015	RDKS im Reifenservice
13.-14.07.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
15.-16.07.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
20.-24.07.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
20.-21.07.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
21.-23.07.2015	Smart Repair am Kfz
22.-23.07.2015	Reifenservice und Montage I
27.-31.07.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
27.-29.07.2015	Reifenservice und Montage II
30.-31.07.2015	Reifenservice und Montage I
03.-04.08.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
05.-06.08.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
01.09.2015	Schadenfreies Triplieren/Duplieren von Gebrauchtreifen
02.-03.09.2015	Sicherungsmaßnahmen für Pannenhilfe



Termine

07.-11.09.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
07.-08.09.2015	UHP-/Runflat-Reifenmontage (wdk-Zertifizierung)
09.09.2015	RDKS im Reifenservice
10.09.2015	RDKS im Reifenservice
14.-18.09.2015	EM-Reifenreparatur
21.-25.09.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
28.-29.09.2015	Optimieren von Pkw-Reifen von Problemfahrzeugen (Uniformity)
28.09.-02.10.2015	Förderbandreparatur
06.-08.10.2015	Smart Repair am Kfz
19.-23.10.2015	Runderneuerung von Lkw-Reifen
23.-27.11.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
30.11.-11.12.2015	Ausübungsberechtigung für wesentliche Teile des Vulkaniseurhandwerks § 7 a HwO (für Kfz-Meister!); hier: Reifenreparatur
30.11.-04.12.2015	EM-Reifenreparatur
08.-10.12.2015	Smart Repair am Kfz

(Stand: 10.03.2015; Änderungen vorbehalten)

Infobox



*Infos/Anmeldung:
Landeshauptstadt München,
Stahlgruber-Stiftung,
Murnauer Str. 61,
81379 München
Telefon:
++49(0)89-71 00 21 09,
E-Mail: sekretariat@
stahlgruber-stiftung.de
Internet:
www.stahlgruber-stiftung.de*

Kurse der STAHLGRUBER GESELLSCHAFT-ER-STIFTUNG Anröchte

Schulungsort Anröchte:

07.05.2015	Klimaservice
19.-21.05.2015	Pkw-/Lkw-Reifenreparatur kalt/heiß
02.-03.06.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
09.06.2015	Pkw-Reifenreparatur kalt/heiß Grundlagen und Fertigkeiten
10.-11.06.2015	Ackerschlepper Reifenreparatur
16.-18.06.2015	Pkw-/Lkw-Reifenreparatur kalt/heiß
23.06.2015	Pkw-/Lkw-Reifenreparatur kalt Grundlagen und Fertigkeiten
24.-25.06.2015	EM-Reifenreparatur
14.-16.07.2015	Pkw-/Lkw-Reifenreparatur kalt/heiß
28.07.2015	Montage und Auswuchten von Motor-Rädern
29.-30.07.2015	EM-Reifenreparatur
04.-05.08.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
04.-06.08.2015	Pkw-/Lkw-Reifenreparatur kalt/heiß
06.08.2015	RDKS/DKS neuester Stand
11.08.2015	Achsvermessung – Grundlagen
12.08.2015	Klimaservice
08.-09.09.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
08.09.2015	Pkw-/Lkw-Reifenreparatur kalt Grundlagen und Fertigkeiten
09.-10.09.2015	Ackerschlepper Reifenreparatur
10.09.2015	Pkw – Montage und Wuchten
15.-17.09.2015	Pkw-/Lkw-Reifenreparatur kalt/heiß
23.09.2015	Klimaservice
28.-29.10.2015	Gummiketten-Reparatur
25.11.2015	Lkw Reifenmontage u. Wuchten/Ventile- und Räderkunde
26.11.2015	Feuerwehr-Druckschlauch-Reparatur
01.-03.12.2015	Pkw-/Lkw-Reifenreparatur kalt/heiß
15.12.2015	Pkw-Reifenreparatur kalt/heiß Grundlagen und Fertigkeiten
16.-17.12.2015	Ackerschlepper Reifenreparatur



Schulungsort Koblenz:

05.05.2015	RDKS/DKS neuster Stand
06.05.2015	RDKS/DKS neuster Stand
19.-20.05.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
09.-10.06.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
11.06.2015	RDKS/DKS neuster Stand
23.-24.06.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
25.06.2015	RDKS/DKS neuster Stand
07.-08.07.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
09.07.2015	RDKS/DKS neuster Stand
25.-26.08.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
27.08.2015	RDKS/DKS neuster Stand
15.09.2015	RDKS/DKS neuster Stand
16.09.2015	RDKS/DKS neuster Stand
22.-23.09.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
24.09.2015	Pkw – Montage und Wuchten
06.10.2015	RDKS/DKS neuster Stand
07.10.2015	RDKS/DKS neuster Stand
08.-09.12.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
10.12.2015	RDKS/DKS neuster Stand
15.-16.12.2015	RUN FLAT/UHP wdk-Zertifizierung
17.12.2015	RDKS/DKS neuster Stand

(Stand: 11.03.2015; Änderungen vorbehalten)

Infobox



*Infos/Anmeldung:
STAHLGRUBER GESELLSCHAFTER-STIFTUNG,
Gruber Str. 65, 85586 Poing
Ansprechpartnerin:
Frau Karin Henke
Telefon: ++49(0)02947 97 387 44
Telefax: ++49(0)02947 97 387 6644
E-Mail: info.vulkaniseur-
handwerk@s-g-s.eu
Internet:
www.stahlgruber-gesellschafter-
stiftung.de
oder www.s-g-s.eu
(auf der Website finden Interessenten
neben den jeweils aktuellen
Schulungsterminen auch das
Anmeldeformular zu den Kursen
für das Vulkaniseur-Handwerk)*



MEHR SERVICE ...

... in mehr Ländern für regionale und überregionale LKW-Kunden!

24-Std. an 365 Tagen im Jahr
der LKW-Breakdown-Service

national und international über die
PneuService-Notrufnummer
0180/521 27 82

100% Service in:

- Deutschland
- Finnland
- Luxemburg
- Portugal
- Belgien
- Frankreich
- Niederlande
- Schweden
- Dänemark
- Irland
- Norwegen
- Schweiz
- England
- Italien
- Österreich
- Spanien

Optimierter Service in:

- Bosnien
- Kroatien
- Polen
- Slowenien
- Bulgarien
- Lettland
- Rumänien
- Tschechien
- Estland
- Litauen
- Serbien
- Türkei
- Griechenland
- Mazedonien
- Slowakei
- Ungarn

Pneu Service
 Kundendienststring
 Deutscher Reifenfachhändler

Franz-Lohe-Str. 19 53129 Bonn
 Telefon (0228) 28 99-4 80 Telefax (0228) 28 99-4 88
 Internet www.pneuservice-bonn.de
 E-Mail j.jaeger@bundesverband-reifenhandel.de



THE TIRE
C O L O G N E

EMPOWERING THE
ENTIRE BUSINESS

www.thetire-cologne.de

SHOW PROFILE

Köln, 29.05.-01.06.2018

