

# Trends & Facts

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



**Ausgabe 3: Mai/Juni 2015**



## **Aktuell**

**15**

Reifenmesse THE TIRE COLOGNE:  
Preview-Kampagne gestartet

## **Recht & Steuern**

**32**

Reifenlabel:  
So prüfen die Behörden

## **Technik & Service**

**60**

Lkw-Reifenrunderneuerer:  
Zukunft für den Mittelstand?

## **Trends & Produkte**

**64**

Autoteile-Onlinekäufer:  
Einbau verweigert

## **Management & Marketing**

**85**

Branchen-Software:  
BRV-Übersicht aktualisiert



Informationen zu den  
Themen des VRÖ finden Sie  
auf den Seiten 25 – 28.

MESSE  
ESSEN

# WE 'R

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

mehr erfahren



[reifen-messe.de](http://reifen-messe.de)



**REIFEN**  
NO. 1 IN TIRES AND MORE

**REIFEN 2016\* · 24.05.-27.05.**

\* Ideeller  
Träger



Editorial

# Unternehmer sein heißt unternehmen!

von Norbert Lange, Geschäftsführer Südring Autoservice Lange GmbH (Ludwigsfelde) und BRV-Vorstandsmitglied

**L**iebe Leser! Dies ist die Geschichte eines (Einzel)-Händlers, der schon jahrelang Geschäfte macht. Er besitzt und leitet seit Jahren eine Kfz-Werkstatt und hat mittlerweile rund 20 Mitarbeiter.

Es ist auch die Geschichte, in der er irgendwann bemerkt, dass der Umsatz durchaus im Rahmen ist und vielleicht sogar gleich bleibt.

Aber es ist auch die Geschichte, die irgendwann auch eben diesen Händler beschäftigen wird (ja: muss!). Es geht ihm nämlich dieses Licht auf, das flackernd darauf hinweist, dass unter dem Strich immer weniger vom Umsatz bleibt und sein Gewinn schrumpft.

Dann kommt entweder der Tag, wo er das hinnimmt und eben 2 statt 3 Wochen in Urlaub fährt – oder es kommt der Tag, an dem er versteht, dass es so nicht weitergeht!

Mal sehr grob gesagt, führt der Umsatz minus aller Kosten zum (Roh-)Gewinn und letztlich zum Einkommen nach Steuern. Dazwischen gibt es unendliche Zahlenvarianten, dies wissen alle Händler natürlich genau. Die heißen dann z.B. betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) und schlussendlich am Ende eines Wirtschaftsjahres Bilanz. Und spätestens in der Bilanz ist zu erkennen, dass es vielleicht nicht mehr so stabile Unternehmensergebnisse sind wie noch vor Jahren – und dann sollte eben das Licht angehen.

Im Laufe der Jahre wird ein Betrieb seinen Gewinn schon machen. Vielleicht damit, dass Preise gesenkt werden, um mehr Kunden anzulocken.

Vielleicht mit Aktionsangeboten, die nur kurzfristig gelten.

Vielleicht mit intensiver Werbung (die häufig genug dann nicht ausgewertet wird und so oftmals verpufft).

Vielleicht entlässt man auch einen Mitarbeiter, um Kosten zu sparen, oder senkt sein eigenes Salär, um die Firma gesünder dastehen zu lassen?

Oder vielleicht investiert man eben nichts, weil man ja kein Geld hat dafür. Und kann dann irgendwann mit den Mitbewerbern nicht mehr mithalten...?

Hier beginnt die Geschichte des **erfolgreichen** Händlers. Einer, der sich wehrt gegen die Zahlen seines Betriebes und der etwas unternimmt (er ist ja schließlich Unternehmer!).

Zunächst wird einmal genau geprüft, ob nicht der Gewinn (Rohertag) gesteigert werden kann. Der Anfang (das Nachdenken darüber) ist also gemacht! Gut so!!

**Thema Einkauf:** Stimmen die Einkaufspreise von Waren? Unser Händler hört sich um und verhandelt mit neuen Lie-

feranten. Plötzlich kosten Bremsbelagsätze bei gleicher Qualität rund 15 Prozent weniger im Einkauf. Dies gilt ebenso bei Scheibenwischern, Markenölen, Frontscheiben und vielen, vielen anderen Produkten. Selbst seine Glühbirnen bekommt er nun per Stück statt für 2,50 € für 2,00 €.

Macht bei 100 verkauften Glühbirnen im Jahr 50,00 € Rohgewinn vor Steuern.

Und so weiter. Denn der Satz Zündkerzen erwirtschaftet ihm ohne weiteres Zutun ebenfalls 4,50 € pro Stück, und auch davon verkauft er diverse Sätze im Jahr.

**Thema Verkauf:** Stimmen die Verkaufspreise von Waren und Dienstleistungen?

Unser Händler prüft mal genau, wo er seine Verkaufspreise anpassen kann – z.B. bei Dienstleistungen, die er nie berechnet hat! Dazu gehört z.B., dem Kunden, der eine Glühbirne für 6,45 € kauft, ab sofort den Einbau derselben zu berechnen. Er hat einen Monteur beschäftigt, vielleicht Werkzeug nutzen müssen. Warum zahlt der Kunde dafür nicht seinen Obolus?

Achsvermessungen macht unser Händler einige Hundert im Jahr. Immer für 49,00 €, weil es immer so war. Ab sofort zahlen die Kunden nach der Größe ihres Fahrzeuges auch mal 59,00 oder bis zu 89,00 €. Mehr Aufwand und Arbeit in den Einstellungen rechtfertigen diesen Aufschlag!

Es gibt Hunderte Arbeiten, die bisher so nebenbei an den Kundenfahrzeugen geleistet wurden – aber der Kunde hat nichts dafür gezahlt! Dabei ist dem doch wichtig, dass einwandfreie, gute Arbeit geleistet wird. Und die kostet auch etwas.

Und überhaupt – die Mitarbeiter: Natürlich erhalten diese gutes Geld für gute Arbeit. ABER: Letztlich bezahlt der Kunde die Arbeit, und da stellt sich unserem Händler folgende Frage: Zahlt der Kunde eigentlich genug?

Er prüft seinen Stundenverrechnungssatz des Monteurs und stellt fest, dass der Kunde seit Jahren das Gleiche für Arbeitswerte entrichtet. Dabei hat die Elektronik stark zugenommen, Schulungen der Mitarbeiter kosten ebenfalls; teure Maschinen mussten angeschafft werden. Die Nebenkosten im Betrieb, z.B. für die Wäschemiete und den kostenlosen Kaffeeausschank an den Kunden, sind gestiegen. Wie auch das Porto und die Löhne und Gehälter.



BRV-Vorstandsmitglied Norbert Lange.

Also ändert der Händler seine Arbeitswerte von z.B. 6 AW auf 8 AW pro Stunde und bekommt nun mehr für die erbrachte Dienstleistung bezahlt. Ganz einfach! Oder er erhöht in Summe den Arbeitswert, also von z.B. 8,30 € auf 9,10 €. Beides macht sich fair BEZAHLT!

**Thema Kosten:** Gibt es Kosten, die man verändern kann?

IHK, Berufsgenossenschaft, Krankenkassen, GEZ, Finanzamt und viele andere – müssen vom Händler „bezahlt“ werden. Da bleibt auch kein wirklicher Ausweg offen (ob man es nun gut findet oder nicht). Aber in vielen Dingen kann man vergleichen und somit oft sparen: Sind alle Versicherungen optimal? Stimmen die Beiträge noch? Einkauf von Tonern und Papier – werden Angebote genutzt? Ist der Energielieferant der Richtige oder geht's preiswerter?

Diese Geschichte kommt Ihnen bekannt vor? Natürlich, denn wir alle haben ja täglich mit dem Thema zu tun! Kunden für uns interessieren, beraten, verkaufen, Umsatz machen und stets zu Diensten sein für den umworbenen Kunden.

Dass wir uns nebenbei noch um den Einkauf kümmern, um die Aufrechterhaltung der Dienstleistungsfähigkeit und auch um das Wohl unserer Mitarbeiter, ist selbstverständlich.

Aber wir haben auch das Recht, das alles ordentlich vergütet zu bekommen.

Wenn beim Einkauf gespart, beim Verkauf auch mal an Zusatzverkäufe wie Reifentüten gedacht wird, wenn die Preiskalkulation an den Kunden vernünftig und realistisch durchgeführt ist, dann bleibt unterm Strich mehr (Roh-)Gewinn übrig.

Dazu musste unser Händler seinen Betrieb ein paar Tage ordentlich analysieren, sich mit den Kennzahlen beschäftigen und sich auch letztendlich trauen, realistische Preise vom Kunden zu verlangen.

Er musste seinen Lieferanten, die er jahrelang kennt, auch mal Gegenangebote von Mitbewerbern unterbreiten und so die jahrelange Starre dieser Geschäftsbeziehung verändern.

Er hat mit seinem Personal gesprochen und auch ihnen die neue „Politik“ erläutert. Die freuen sich jetzt, dass ihr Chef heute schon innovativ und zielorientiert in die Zukunft denkt!

Übrigens: Diese Geschichte ist wahr. Sie hat sich wirklich so zugetragen. Der Händler stand natürlich nicht vor der Pleite und sein Betrieb lief gut.

Aber: Damit das so bleibt, hat er so gehandelt und im 1. Quartal 2015 den Rohertrag aus den bisherigen Tätigkeiten erhöht. Das 2. Quartal läuft bereits gut und im April war nicht am 30. des Monats, sondern schon am 23. der Rohertrag vom Vorjahr erwirtschaftet.

Die Geschichte endet nun mit dem Hinweis, dass sie als Anregung geschrieben wurde. Für die, die häufig feststellen, dass alles teurer wird und die Kostensituation anstrengend ist. Es soll der Vorschlag sein, anzufangen, sich unbedingt mit der Betriebswirtschaft zu befassen und die betriebswirtschaftlichen Auswertungen zu nutzen.

Der Unterzeichner hat dies mit seinem Partner und weiteren wichtigen Menschen im Jahre 2014 intensiv durchgeführt und ist dankbar für erhaltene konstruktive Kritik von diesen Personen.

Die Kritiken und Analysen haben zu einem Umdenken bei der Führung des Betriebes geführt und sich im Jahre 2015 bereits nachhaltig bestätigt. Aber jetzt heißt es auch: Jeden Tag dranbleiben!

Unternehmer sein heißt unternehmen!

Übrigens: Ungezählte Hilfestellungen dafür, dass wir „das Richtige“ unternehmen, gibt uns der BRV... wir müssen sie nur zu nutzen wissen. Allein jede T&F-Ausgabe – und davon gibt es sechs im Jahr – enthält unzählige Hinweise auf konkrete Stellhebel in allen möglichen Bereichen der Betriebsführung, die Reifenhandelsunternehmen für das „Tuning“ ihres Unternehmenserfolges bedienen sollten. Beispielhaft hierfür seien aus diesem Heft nur die folgenden genannt:

■ **Stichwort Personalqualifizierung:** Ein Erfolgsfaktor par excellence, wie jedenfalls die Kollegen erkannt haben, die ihre Mitarbeiter in den auf die Branche zugeschnittenen BRV-Lehrgängen weiterbilden lassen (den aktuellen Bericht zum letzten Reifenfachverkäuferlehrgang finden Sie auf S. 16). Doch an der handwerklichen Ausbildungsbereitschaft krankt es bedrohlich, wie der Artikel auf S. 18 analysiert. Damit uns der qualifizierte gewerbliche Nachwuchs in ein paar Jahren nicht ganz ausgeht, müssen wir – die Betriebe der Branche – jetzt aktiv werden und den Negativ-Trend endlich wieder umkehren.

■ **Stichwort Kompetenzaufbau:** Wer, wenn nicht wir – die Reifenspezialisten – müsste an vorderster Stelle sein, wenn es gilt, für technologische Fortschritte in den Produkten die entsprechende Hightech-Dienstleistungskompetenz aufzubauen? Und jetzt mal Hand auf's Herz: Haben Sie schon das wdk-Zertifikat für die sichere Montage von UHP- und Runflat-Reifen? Oder gehören Sie zu der knappen anderen Hälfte der BRV-Mitglieder, die dieses Thema immer noch vor sich her schieben (siehe Beitrag auf S. 58). Und haben Sie schon Ihre Kunden mit den vom BRV zur Verfügung gestellten Marketing- und PR-Instrumenten aus der RDKS-Kampagne informiert: „Wir können RDKS!“ (S. 48)?

■ **Stichwort Zukunftssicherung:** Der BRV arbeitet seit Wochen unter Hochdruck darauf hin, seinen Mitgliedern auf der Hauptversammlung im Juli die Grundzüge des „Geschäftsmodells Zukunft“ für den Reifenfachhandel präsentieren zu können. Über den Status Quo in diesem Studienprojekt informiert der Artikel auf S. 14 – informieren Sie sich über die Ergebnisse beim Verbandstreffen am 11. Juli in Köln (S. 19)!

In diesem Sinne: Machen Sie mit; wagen auch Sie es, etwas zu unternehmen. Ich wünsche ALLEN Händlern dabei maximale Erfolge!

Norbert Lange

*Durchstarten mit*  
**RIGDON**

MADE IN GERMANY

LKW  
PKW  
Bus  
EM  
Bagger  
MPT  
AS

**ReifenJhle**  
ehemals

+49 (0)8221 99-0  
[www.rigdon.de](http://www.rigdon.de)



# Inhalt

## Aktuell

Editorial: Unternehmer sein heißt unternehmen!	3
Zur Sache: „Lkw-Reifenrunderneuerung muss Zukunft haben!“	8
BRV-Newsletter und Presseinfos: Die Themen der vergangenen Wochen	10
BRV-Vorstand: Neuwahl eines Beisitzers im Juli	11
BRV-Studienprojekt 2015: „Geschäftsmodell Zukunft“ nimmt Form an	14
Reifenmesse ab 2018 in Köln: THE TIRE COLOGNE: Wir sind dabei!	15
BRV-Reifenfachverkäuferlehrgang (Außendienst): Motivation fürs Frühjahrsgeschäft geholt	16
Ausbildung im Reifenhandwerk: Zahl der Azubis schrumpft weiter!	18
BRV-Mitgliederversammlung 2015: Branchen-Talk im Juli in Köln	19
BRV-Mitglied Kurz Karkassenhandel: Glückwunsch zum 60. Firmenjubiläum	20
Premio Reifen + Autoservice Hentschel: Als erster „Top-Performer“ 2015 der GDHS ausgezeichnet	21
BRV-Mitglied Reifen Stiebling: Rockmusik auf der Blockflöte	22
Reiff-Gruppe: Pneumant – eine Erfolgsstory „to be continued“	24



## VRÖ

Editorial: Quo vadis? Wohin geht der Reifenhandel...	25
Blitzumfrage: So läuft das Geschäft	25
Dienstleistung: Reifen-Mobilitätsgarantie	26
Auswuchten ist unverzichtbar: Wie sag ich's meinem Kunden?	26
Aktion „Vorfahrt für Vorbilder“: Für mehr Sicherheit auf unseren Straßen	27



## Recht & Steuern

Flüchtlinge und Arbeitsmarkt, Teil 2: Beratung nutzen und Unterstützung beantragen	29
Reifenlabel: So prüfen die Behörden	32
Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV): Novelle zum 1. Juni in Kraft getreten	34
Mindestlohn: Das erste Urteil ist da!	36
Versetzung an einen anderen Standort: Kann der „Versetzte“ die Arbeit verweigern?	37
Arbeitsrecht: Fristlos kündigen wegen Beleidigung?	37
Handwerksordnung: Rechtsfragen rund um die Meisterpräsenz	38
Erbschaftsteuer auf vererbte Wohngebäude: Keine Steuerbefreiung bei Abriss und Neubau	40
Einkommensteuer: Wann können Krankheitskosten die Steuer mindern?	41
BMF-Schreiben: Neue Grundsätze für die ordnungsmäßige Buchführung	42
Pannenhilfe für ausländische Kunden: Die Crux mit der Umsatzsteuer	44



## Infobox

Die Infobox gibt Ihnen weitere Informationen zu den Artikeln!

## Technik & Service

EU-Chemikalienverordnung: Bestände auf verbotene Inhaltsstoffe überprüfen!	46
RDKS-Kampagne: RDKS-Wissen.de stärkt den Fachhandel	48
RDKS mit Smartphone: Komplettsystem für Nutzfahrzeuge	50
Reifendruck-Kontrollsysteme (RDKS): „Anlern-Sperren“ für RDKS-Sensoren?	52
Fahrzeugumrüstung auf Gasantrieb: KBA warnt vor Ventilen für Flüssiggastanks	54
Einkaufs-Hilfe: BRV-Unterlagen zur M+S-Reifen-Dispo 2015/2016 stehen bereit	55
BRV-Empfehlung: Qualifizierung für Arbeiten an Fahrzeugen mit Hochvoltsystemen	56
Montage von UHP- und Runflat-Reifen: Fragen zum wdk-Zertifikat? – Antworten sind im Web zu finden!	58
Reifenreparaturset: BRV-Veto stattgegeben	60
Lkw-Reifenrunderneuerung: Was tun gegen Nachfrageflaute und Billig-Neureifen aus Fernost?	60



## Trends & Produkte

Autoteile-Onlinekäufer auf Werkstattsuche: Einbau verweigert	64
Reifenhandelskooperation: Neues von RTC Reifen-team	65
Mobilitätskonzepte: Immer mehr Menschen nutzen CarSharing	66
REMA TIP TOP und Stahlgruber: Vertrieb wird optimiert	67
Großhandelsplattform von RSU: Neue Funktionen bei TyreSystem	68
Reifendruck-Kontrollsysteme: RDKS-Sensor „ALCAR by Schrader“	70
Werkzeuge für den Reifenservice: Mehr Sicherheit, weniger Lärmbelastung	70
KÜS Trend-Tacho: Weiter fahren, aber sparen!	72
Michelin-Flottenservice: Reifenmanagement mit Sprintspar-Garantie	73
BRV-Fördermitglied Lizeo Online Media Group: Führender Anbieter qualitativ hochwertiger Reifen-Informationen	74
BRV-Fördermitglied Nankang Tires: Produkte aus Fernost, entwickelt für den europäischen Markt	76
HEUVER B.V.: Spezialist für Nutzfahrzeugreifen und mehr	77
<b>Namen &amp; Nachrichten</b>	<b>78</b>



## Management & Marketing

BRV-Arbeitskreis Betriebswirtschaft: Beendete Projekte, neue Beschlüsse und die Lage in der Branche	80
Blick über den Tellerrand: Reisebranche im Wandel	82
Softwareanbieter für den Reifenfachhandel: BRV-Übersicht wurde neu aufgelegt	85



## Termine ab Seite 86

## 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. Koelnmesse, Tim Reckmann/pixelio.de, RuLa*

Zur Sache

# „Lkw-Reifenrunderneuerung muss Zukunft haben!“

Beitrag von Detlev Biermann, Geschäftsführer des Nfz.-Reifenrunderneuerungsunternehmens RuLa GmbH, Schraden (bei Dresden)

**S**ehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen,

dass es in unserer Branche in den letzten Jahren leider etwas „unrund“ läuft, dürfte den meisten Marktteilnehmern nicht erst seit der Veröffentlichung des Artikels in der NEUE REIFENZEITUNG unter der provokativen Überschrift „Lkw-Reifenrunderneuerer ohne Zukunft?“ bekannt sein (Anm. d. T&F-Red.: Siehe hierzu auch den Beitrag ab S. 60). Doch anstatt mit diesem Artikel und der dazugehörigen Internet-Umfrage das Ende unserer Branche einzuleiten, wurde mit dessen Veröffentlichung eher Gegenteiliges und für uns alle wahrscheinlich sehr Positives erreicht.

Die Branche zieht nämlich nun wieder an einem Strang! Seit Jahren des Einzelkämpferdaseins ist es uns kurz nach Veröffentlichung des Artikels mit Hilfe des BRV gelungen, einen Großteil der kleinen und mittelständischen Runderneuerer sowie namhafte Materiallieferanten an einen Tisch zu bekommen, um die aktuelle Situation unserer Branche zu analysieren und gemeinsam Strategien für die weitere Zukunft der deutschen Runderneuerungsbetriebe zu erarbeiten.

Als Ergebnis dieses Treffens soll kurzfristig eine branchenübergreifende PR- und Imagekampagne „Pro runderneuerte Lkw-Reifen“ in Deutschland initiiert werden. Darüber hinaus werden wir auf nationaler und europäischer Ebene weiterhin an den Zielen der Förderung runderneuerter Reifen im Sinne von Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung arbeiten sowie das vom BIPAVER eingeleitete Anti-Dumpingverfahren weiterhin unterstützen.

Aber wie ist es denn eigentlich zu der angespannten Situation der unabhängigen Runderneuerer in Deutschland gekommen? Neben vielen anderen Ursachen, wie z.B. die Zunahme von Neufahrzeugkäufen, die Optimierung der Laufleistungen von neuen und runderneuertem Reifen sowie die Witterungsbedingungen der letzten Jahre, liegen die Hauptgründe für die rückläufigen Stückzahlen im stark angestiegenen Import von chinesischen Billig-Lkw-Reifen und dem kontinuierlichen Ausbau der Runderneuerungsaktivitäten der Neureifenindustrie.

Letzteres bereitet uns Runderneuerern allerdings nicht so große Kopfschmerzen, da hier häufig Vertriebskonzepte in Kombination mit Neureifen an Großkunden angeboten werden und diese normalerweise nicht zum üblichen Klientel eines kleinen oder mittelständischen Runderneuerungsbetriebes zählen. Allerdings wird uns der gestiegene Abzug von qualitativ hochwertigen Karkassen schon ein wenig schmerzen.



„Lkw-Reifenrunderneuerung muss Zukunft haben – die Umwelt und unsere Nachfahren werden uns hierfür dankbar sein!“, sagt Detlev Biermann, Geschäftsführer der RuLa GmbH, Schraden.

Wesentlich mehr Sorgen bereitet uns jedoch der in der letzten Zeit stark angestiegene Import und Vertrieb von billigen China-Lkw-Neureifen im europäischen und vorrangig natürlich im deutschen Markt. Wir möchten an dieser Stelle nochmals eindeutig klarstellen, dass wir unter dem Begriff „Billigreifen“ aus China nur solche Produkte verstehen, deren Namen kaum aussprechbar sind und die zum größten Teil nicht runderneuerungsfähig sind. Qualitätsreifen aus China, die seit vielen Jahren erfolgreich im europäischen Raum vertrieben werden, sind hiervon ausgenommen.

Wir alle sollten uns aber auch mal die Frage stellen, wie es eigentlich zu dem rasanten Erfolg der „Billigreifen“ kommen konnte? Der Name ist Programm, Geiz ist geil – also es geht hier einzig und allein um den Preis! Aber wie kann es sein, dass der Preis eines Billigreifens aus China inzwischen erheblich unter dem eines Runderneuertem aus Deutschland liegt? An den Rohstoffpreisen oder den „kurzen“ Transportwegen liegt dies mit Sicherheit nicht – die Gründe hierfür liegen in den wesentlich günstigeren Personalkosten, geringeren oder gar keinen Umweltauflagen und in einer, wie von vielen Marktteilnehmern vermuteten, wettbewerbsverzerrenden Subventions- und Steuerpolitik des chinesischen Staates.

Aber spielen wir das Szenario doch mal weiter durch: Was würde geschehen, wenn immer mehr asiatische Billigreifen den europäischen Reifenmarkt überfluten und die Verbraucher sich weiterhin nur vom Preisvorteil überzeugen lassen? Das Überangebot bewirkt weiter fallende Neureifenpreise mit dem Ergebnis, dass die Nachfrage nach runderneuertem Reifen weiter sinkt und die Erneuerungsaktivitäten irgendwann eingestellt werden müssten. Tausende von Mitarbeitern in den Runderneuerungsbetrieben, bei den Material-, Maschinen- und Zubehörlieferanten würden ihren Job verlieren. Darüber hinaus müssten dann jährlich ca. 5,0 Mio. Stück Altreifen mehr entsorgt werden. Hierbei handelt es sich um die Anzahl der Karkassen, die aktuell in Europa runderneuert werden. Eine Lkw-Karkasse wiegt ca. 70 kg und besteht größtenteils aus wertvollen und knappen Rohstoffen. Nach dem ersten Leben im Einsatz als Neureifen hat diese Karkasse gerade mal 30-40 Prozent ihres tatsächlichen Potenzials verbraucht. Sollte die Runderneuerung also nicht mehr existieren, hätten wir ein zusätzliches Entsorgungsproblem von ca. 350.000 Tonnen Altreifen und würden obendrein knappe und wertvolle Ressourcen vernichten, die gerade mal 1/3 ihres Nutzungsgrades erreicht haben. Das wäre absoluter Irrsinn und kann doch wirklich von keinem so gewünscht werden!

Eine weitere Gefahr besteht natürlich auch darin, dass das Preisniveau für chinesische Neureifen wieder kräftig zulegen könnte. Gründe hierfür könnten beispielsweise in Währungsschwankungen, Lohnkostensteigerungen und dem Abbau von Subventionen liegen. Wenn wir dann in der Zwischenzeit unsere Reifenrunderneuerungsaktivitäten eingestellt hätten, gäbe es in diesem Moment für den Verbraucher keine günstigere und umweltfreundlichere Alternative zum Neureifen mehr.

Aber zurück zur Realität! Ehrlich gesagt – wenn es nur um den Preis geht, dann kann unsere relativ kleine Runderneuerungsgemeinde gegen diese Übermacht aus Fernost alleine nichts ausrichten. Da brauchen wir Unterstützung von außen und können nur auf die bereits angesprochenen Maßnahmen

wie die Einführung von Strafzöllen oder die Förderung des Umweltaspektes bei runderneuertem Reifen hoffen. Ob diese Maßnahmen jemals zum Erfolg führen, ist fraglich – Fakt ist jedoch, dass die Entscheidungsprozesse sehr langwierig sind und wir uns immer in der Beifahrerposition befinden.

Menschen aus der Reifenbranche nehmen aber gerne das Steuer selbst in die Hand. Also was können wir – und hier meine ich nicht nur die Runderneuerer, sondern auch den Reifenfachhandel – aus eigener Kraft unternehmen?

Neben der eingangs erwähnten PR- und Imagekampagne sollten wir unermüdlich den Endverbrauchern und Reifenhändlern die positiven Aspekte der Runderneuerung von Lkw-Reifen aufzeigen. Hierzu zählen u.a.:

- Umwelt- und Ressourcenschonung durch Mehrfachnutzung runderneuerungsfähiger Karkassen;
- Erzielung eines Mehrwertes beim Verkauf einer Qualitätskarkasse;
- Hohe km-Leistung durch Verarbeitung qualitativ hochwertiger Materialien in der Kalt- und Heißeuerung;
- Breites Produktsortiment, optimale Einsatzbedingungen;
- Hohe Flexibilität, kurze und schnelle Lieferwege, Beratung, Vorortunterstützung, Verkaufsmaßnahmen etc.;
- Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen.

Da viele Runderneuerungsbetriebe aber nur den Handel beliefern und keinen direkten Kontakt mit dem Endverbraucher haben, benötigen wir hier dringend die Hilfe des Reifefachhandels, um die oben genannten Vorteile weiterleiten zu können. Ich denke, wenn wir diese Zusammenarbeit in Zukunft optimieren und intensivieren, dann könnte dies als weitere Maßnahme zum Erhalt und zur Entwicklung der Runderneuerung von Lkw-Reifen in Deutschland beitragen.

Und denken Sie bitte immer daran: Runderneuerung muss sein – die Umwelt und unsere Nachfahren werden uns hierfür dankbar sein!



Derzeit im Fokus der Branchendiskussion: die Zukunftschancen der mittelständischen Lkw-Reifenrunderneuerer in Deutschland und Europa.

Abbildungen: Rulla

BRV-Newsletter und Presseinfos

# Die Themen der vergangenen Wochen

**H**ier 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
23.03.2015	BRV-Industriegespräche 2015 (Download-Angebot des Protokolls der Gespräche)
23.03.2015	Aktuelle BRV-Unterlagen stehen zum Download zur Verfügung! (Marktdaten Reifenersatzgeschäft 2014/2015, Marktstrukturanalyse zum Stichtag 01.03.2015, BRV-Preispanel Sommerreifen zum Stichtag 01.03.2015)
23.03.2015	BRV-Unterlagen zum Mercedes-Actros (Infos zum Radwechsel; Download von der BRV-Website und Link zum Direktzugriff auf der Mercedes-Website)
06.03.2015	Interview mit Christian Duda in den Pirelli Paddock News (mit Downloadangebot Interview)
27.03.2015	RDKS-Kompetenz offensiv kommunizieren! (Downloadangebot Musterpressemitteilung für Reifenfachhändler und Signet „Wir können RDKS!“)
27.03.2015	BRV-Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr...“: Überarbeitete Auflage 2015 ab sofort verfügbar (auch als eBook)
01.04.2015	Wandtafel – Anzugsdrehmomente und Luftdrücke (Pkw- und LLkw) – aktualisierte Fassung 2015 von Autodata kann über den BRV bestellt werden
29.04.2015	BRV-Synopse „Softwareanbieter im Reifenfachhandel und ihr Leistungsportfolio“ (mit Direktdownload der Dokumentation)
11.05.2015	Geschäftsmodell Zukunft – Projektzusammenarbeit Roland Berger Strategy Consultants/BRV
11.05.2015	BRV-Unterlagen zur M+S-Reifen-Disposition für die Saison 2015/2016 ab sofort abrufbar!
21.05.2015	BRV-Mitgliederversammlung 2015 (Reminder mit Downloadangebot der Einladungs- und Anmeldeunterlagen)

## BRV-Presseinfos

Datum	Thema
10.03.2015	Die Kampagne RDKS-Wissen stärkt den Reifenfachhandel (Fachpresse-Information)*
27.03.2015	Mit Snowboots zum Strand? (Jetzt umrüsten auf Sommerreifen!)
30.03.2015	Reifenfachhändler können RDKS! (Tageszeitungen)*
02.04.2015	BRV-Lehrgang Reifenfachverkäufer im Außendienst – Motivation fürs Frühjahrsgeschäft geholt
20.04.2015	Seit einem halben Jahr Pflicht: Reifendruck-Kontrollsysteme (Tageszeitungen)*

\* Die Meldungen zu RDKS sind nicht auf www.br-v-bonn.de, sondern auf www.RDKS-Wissen.de, der Website zur BRV-RDKS-Kampagne, eingestellt.

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.br-v-bonn.de](http://www.br-v-bonn.de) abrufbar.

BRV-Vorstand

## Neuwahl eines Beisitzers im Juli

Anlässlich der 28. BRV-Mitgliederversammlung am 26.05.2014 in Essen wählten die Mitglieder für die Dauer von drei Jahren einen neuen Verbandsvorstand.

Unter anderem wurde Peter Lüdorf, Geschäftsführer der Firma Gummi Berger (Gummersbach), als Beisitzer in den BRV-Vorstand gewählt. Zum Zeitpunkt seiner Wahl gehörte Gummi Berger noch zum Gesellschafterkreis der Kooperation team Reifen-Union GmbH + Co. TOP SERVICE TEAM KG. Herr Lüdorf sollte, so der erklärte Wille der Team, in der Nachfolge des aus dem Vorstand ausscheidenden Lothar Kerscher die Interessen von Team im Leitungsgremium des Bundesverbandes vertreten. Dessen Unternehmen ESKA gehörte vor dem Verkauf an Vergölst ebenfalls der Team an.

Wenige Wochen nach der Wahl traf Peter Lüdorf die unternehmerische Entscheidung, Team zu verlassen und sich dem Franchisesystem von Euromaster anzuschließen. Folglich war Team im BRV-Vorstand nicht mehr vertreten.

Peter Lüdorf hat dann erklärt, dass er bis zur Mitgliederversammlung im Juli 2015 in Köln sein Mandat behalten, sein Stimmrecht aber nicht ausüben werde. Gleichzeitig erklärte er, sein Mandat kurz vor der Mitgliederversammlung niederlegen zu wollen, um sich dann erneut als dem Euromaster-Franchisesystem angehörender Reifenfachhändler dem Votum der Mitglieder zu stellen.

Team nominierte zwischenzeitlich für die Wahl seinen Gesellschafter Hermann Lorenz, Geschäftsführer der Firma Lorenz in Lauf.

Beide Herren stellen sich im nachfolgenden Interview den Fragen der *Trends & Facts*-Redaktion.

Darüber hinaus werden sie sich anlässlich der Mitgliederversammlung den abstimmungsberechtigten Mitgliedern persönlich vorstellen und dann in einen fairen Wettstreit um die Beisitzerposition im BRV-Vorstand eintreten.

Unser Kommentar: So funktioniert verbandliche Demokratie im BRV. Ohne Querelen, basisdemokratisch und fair.

### Hermann Lorenz, 51 Jahre, Geschäftsführer Reifen Lorenz GmbH, Lauf:

#### 1. Sie kandidieren anlässlich der BRV-Mitgliederversammlung am 11.07.2015 für das Amt im BRV-Vorstand. Was hat Sie motiviert, sich ehrenamtlich im BRV zu engagieren?

Ich möchte mich in die Verbandsarbeit einbringen, weil ich es für wichtig erachte, dass der Vorstand unseres Branchenverbandes in seiner Zusammensetzung alle Marktteilnehmer



Hermann Lorenz, Reifen Lorenz.

vertritt. Momentan ist der freie und ungebundene Reifenfachhandel unterrepräsentiert. Natürlich ist es mir auch wichtig, mich an der Lösung der Herausforderungen unserer Branche zu beteiligen und einen positiven Beitrag zu leisten.

#### 2. Wo brennt es Ihrer Meinung nach im Reifenfachhandel am meisten? Welches Thema ist Ihnen besonders wichtig?

Seit einigen Jahren ist zu beobachten, dass sich Industrie und Handel auseinander bewegen. Die Konzepte der Reifenindustrie tragen, meiner Meinung nach, nicht dazu bei, den Reifenhandel zu stärken und zu unterstützen. Trotz ständiger Weiterqualifizierung und Steigerung der Beratungs- und Service-Qualität gelingt es dem Reifenfachhandel nicht, auskömmliche Erträge zu erwirtschaften. Dies liegt hauptsächlich daran, dass die Reifenindustrie ihrer Verantwortung zur hochwertigen Vermarktung ihrer High-Tech-Produkte nur in geringem Maße nachkommt. Jede Hinterhofbude ohne jegliche Zertifizierung erhält von der Industrie oder über den sogenannten qualifizierten Großhandel Runflat- und High-Performance-Reifen und darf diese mehr schlecht als recht montieren. Hier müssen Handel und Industrie gemeinsam nach Lösungen suchen!

Die Autohäuser haben dem klassischen Reifenfachhandel über die letzten Jahre sehr geschickt das M+S-Geschäft bei Neufahrzeugen weggenommen. Durch das Einrechnen der Winterreifen in Pakete oder in die Leasing-Gebühr und gleichzeitige Einlagerung des zweiten Satzes fallen diese hochwertigen Kunden fast komplett weg. Nutznießer waren die entsprechend aufgestellten Großhändler, denen nun aber durch die verstärkten eigenen Aktivitäten der Autoindustrie

der Wind stärker ins Gesicht bläst. Für mich stellt sich die Frage, wie der klassische Reifenfachhandel hier wieder Chancengleichheit herstellen kann? Welche Strategien gibt es, um den Neuwagen-Käufer für uns zurück zu gewinnen?

Ein weiteres wichtiges Thema sind die zunehmenden Direktvermarktungs-Aktivitäten der Reifenindustrie, insbesondere in der Nutzfahrzeugbranche. Wir Reifenhändler haben uns daran gewöhnt, dass es kaum noch möglich ist, ohne Rücksprache mit dem jeweiligen Industrievertreter vor Ort einen Lkw-Reifen zu verkaufen. Wir haben uns daran gewöhnt, dass unsere Endverbraucher-Kunden direkt von der Reifenindustrie die Gutschriften bei Verkaufsaktionen erhalten.

Umkehren kann man dies sicher nicht mehr. Mir ist aber daran gelegen, dass diesen Verwerfungen Einhalt geboten wird und sich der Reifenfachhandel selbstbewusster gegenüber der Reifenindustrie aufstellt. Gemeinsam mit der Industrie sollten wir auch hier an besseren Lösungen für unsere Branche arbeiten.

### **3. Wie schätzen Sie das derzeitige Verhältnis zwischen Reifenindustrie und Reifenfachhandel ein?**

Ich empfinde das Verhältnis zur Reifenindustrie als sehr angespannt. Bei einigen Vertretern der Industrie ist offensichtlich kein Bewusstsein für die Belange des Reifenfachhandels vorhanden. Es wird oftmals nach der Devise gehandelt: „Friss oder stirb!“. Aber auch auf Seiten des Handels gibt es oft wenig Verständnis für die berechtigten Interessen der Industrie. Hier gilt es, wieder in einen echten Dialog zwischen Reifenfachhandel und Reifenindustrie einzusteigen und längerfristige Konzepte zum beiderseitigen Nutzen zu entwickeln.

### **4. Wie ist Ihre persönliche Einschätzung der mittelfristigen Zukunftsaussichten des Reifenfachhandels?**

Wenn es dem Reifenfachhandel nicht in kurzer Zeit gelingt, auskömmliche Erträge zu erwirtschaften, sehe ich für viele schwarz. Durch den BRV-Betriebsvergleich ist die prekäre Lage vieler Händler bekannt. Einsparmaßnahmen im eigenen Betrieb helfen nur bedingt weiter. Niedrigere Einkaufspreise werden oftmals eins zu eins weitergegeben. Die Preistransparenz durch das Internet wurde bereits hinlänglich diskutiert. Meiner Meinung nach müssen wir es wieder lernen, uns zu „verkaufen“. Wir müssen es schaffen, die Top-Beratung und den besten Service-Level der Branche in Erträge umzusetzen. Immer nur über den Preis zu verkaufen ist in Zeiten des Internets ausgesprochen dumm.

### **5. Gibt es eine Botschaft, die Sie gerne an die Kollegen weiterleiten möchten?**

Qualifizierung! Nutzen Sie alle Möglichkeiten, die sich bieten, um sich selbst und die Mitarbeiter technisch, verkäuferisch und menschlich weiter zu entwickeln!

### **6. Ihr persönliches Motto?**

„Geht nicht, gibt`s nicht!“



Peter Lüdorf,  
Gummi Berger.

### **Peter Lüdorf, 49 Jahre, geschäftsführender Gesellschafter der Gummi Berger Hans Berger KG, Gummersbach:**

#### **1. Sie kandidieren anlässlich der BRV-Mitgliederversammlung am 11.07.2015 erneut für das Amt im BRV-Vorstand. Was hat Sie motiviert, sich erneut ehrenamtlich im BRV zu engagieren?**

An meiner Motivation zur Kandidatur für das Amt im BRV-Vorstand hat sich seit der letzten Mitgliederversammlung wenig geändert.

Ich bleibe bei meiner Einschätzung, dass sich der Reifenfachhandel in einer schwierigen Phase und in einer Zeit des Umbruchs befindet.

Seitdem ich dem Vorstand angehöre, bin ich allerdings noch fester als vorher davon überzeugt, dass unser Verband ein sehr wichtiges Gremium der Branche ist, welches in der Lage ist und sein muss, die vor uns stehenden Veränderungen zu begleiten und die Mitgliedsbetriebe dabei zu unterstützen.

Ich würde mich gerne weiterhin in diese Arbeit einbringen.

#### **2. Wo brennt es Ihrer Meinung nach im Reifenfachhandel am meisten? Welches Thema ist Ihnen besonders wichtig?**

Auch das vergangene Jahr hat gezeigt, dass Umsätze und vor allem die Margen weiter unter Druck sind. Ich glaube nicht, dass sich dies in den kommenden Jahren noch einmal ändern wird. Und ich möchte auch kein Geschäft betreiben, das in seinem wirtschaftlichen Erfolg in Teilen von der Ausprägung des Winters abhängt.

Der anhaltende Druck auf unsere Warenmarge liegt meines Erachtens an der enormen Preistransparenz, die wiederum insbesondere auf die verschiedenen Ein- und Verkaufsplattformen

zurückzuführen ist. Und dabei sind unsere Dienstleistungserträge (noch) nicht auskömmlich.

Wir müssen wieder zu einem Verhältnis zu unseren Lieferanten finden, in dem wir wieder als ein zuverlässiger Absatzmittler für das High-Tech Produkt wahrgenommen werden.

Wir werden unsere Dienstleistungen auf höchstem Qualitätsniveau anbieten und vermarkten müssen und uns dafür angemessen bezahlen lassen. Und das werden wir als Branche auch nach außen hin so darstellen müssen.

### 3. Wie schätzen Sie das derzeitige Verhältnis zwischen Reifenindustrie und Reifenfachhandel ein?

Es bleibt bei meiner früheren Einschätzung, dass wir zuerst auf uns und dann erst auf unsere Lieferanten schauen sollten: Der Reifenfachhandel hat sich in der Vergangenheit nicht immer als zuverlässiger Partner erwiesen. Dies müssen wir ändern.

Dann müssen aber auch unsere Lieferanten wieder eine erkennbare und klare Distributionspolitik betreiben. Diese muss sich an den Beiträgen der belieferten Marktteilnehmer hinsichtlich der Qualität der Vermarktung sowie an der Verantwortung für Marke und Preis der verkauften Produkte orientieren.

### 4. Wie ist Ihre persönliche Einschätzung der mittelfristigen Zukunftsaussichten des Reifenfachhandels?

Wir haben nach meiner Einschätzung keine Erkenntnisprobleme in unserer Branche, sondern Umsetzungsprobleme.

Wir müssen uns auf unsere Aufgaben und Herausforderungen fokussieren: die Qualität in unseren Betrieben hochhalten, unsere Abläufe effizient gestalten sowie die Bedürfnisse unserer Kunden in Bezug auf den Reifenkauf und den Werkstattaufenthalt erfüllen (und womöglich übererfüllen).

Daneben brauchen wir ein vertrauensvolles Verhältnis auf Augenhöhe zu unseren Lieferanten.

Also: eine echte Herausforderung.

### 5. Gibt es eine Botschaft, die Sie gerne an die Kollegen weiterleiten möchten?

Lasst uns die Zukunft des Reifenfachhandels und -service gemeinsam gestalten: engagiert in der Sache und verbindlich im Umgang!

### 6. Ihr persönliches Motto?

Ich habe kein Motto, aber wenn ich eines auswählen sollte, könnte es das folgende sein: „Es kommt nicht darauf an, dem Leben mehr Jahre, sondern den Jahren mehr Leben zu geben.“ (Alexis Carrel)

Anzeige



**obo REIFEN**

**TECHKING®**  
TIRE SOLUTIONS

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

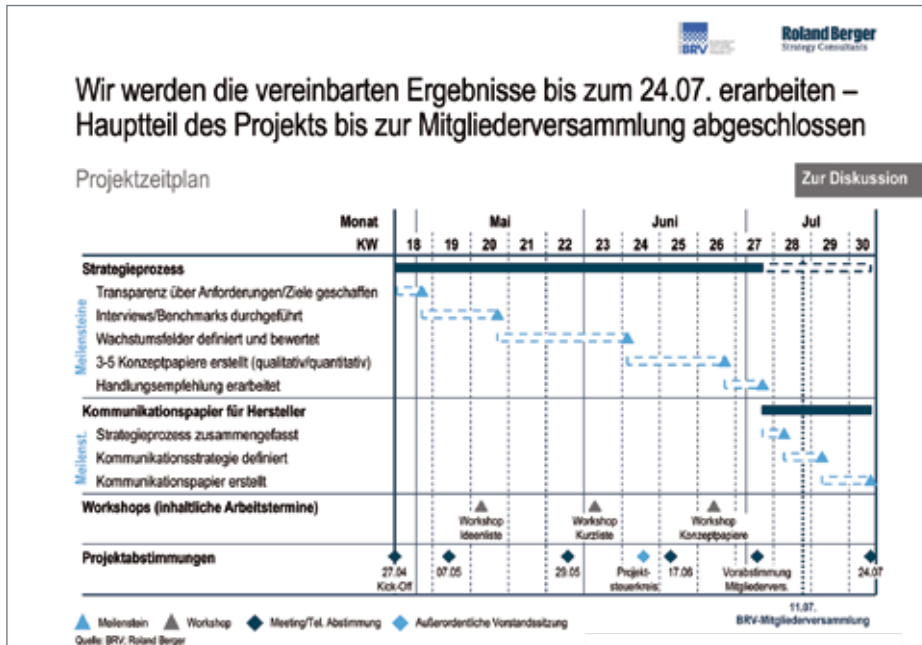
- ✓ 5 Jahre OBO Garantie
- ✓ einzigartige Rückkaufgarantie
- ✓ geeignet für ein 2. Leben
- ✓ 100% umweltfreundlich
- ✓ im Lager vorrätig

ETGC    ETSA    ETADT

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

BRV-Studienprojekt 2015

# „Geschäftsmodell Zukunft“ nimmt Form an



Zeitplan des Studienprojekts „Geschäftsmodell Zukunft“: Anfang Mai gestartet, sollen Ergebnisse erstmals den Teilnehmern der BRV-Mitgliederversammlung im Juli präsentiert werden. Bis zum Spätsommer dieses Jahres soll das Projekt abgeschlossen sein.

In seiner Herbstsitzung im September 2014 hatte der BRV-Arbeitskreis Betriebswirtschaft festgestellt: Die Lage im Reifenfachhandel ist zunehmend kritisch. Deshalb beschloss das Gremium, dem Verbandsvorstand für das Jahr 2015 ein neues Studienprojekt vorzuschlagen. Unter dem Titel „Geschäftsmodell Zukunft“ und auf der Grundlage der beiden in 2013 und 2014 veröffentlichten BRV-/BBE-Studien „Reifenfachhandel 2020“ (Schwerpunkte Pkw- bzw. Nutzfahrzeug-Reifenvermarktung) soll sich ein Expertenkreis Gedanken darüber machen, wie der Reifenfachhandel sein Geschäftsmodell zukünftig neu ausrichten kann, um im härter werdenden Wettbewerb bestehen zu können.

Nachdem der BRV-Vorstand diesem Vorschlag Ende 2014 grundsätzlich zugestimmt und festgelegt hatte, dass erste Ergebnisse der neuen Studie auf der diesjährigen Mitgliederversammlung in Köln vorgelegt werden sollen, beginnt sich das Projekt jetzt zu konkretisieren. Nach zahlreichen Briefinggesprächen erhielt die international renommierte und insbesondere im Automotive-Sektor weltweit führende Strategieberatung Roland Berger Strategy Consultants vom BRV den Auftrag, das Projekt zu realisieren.

Wie der BRV mit VIP-Newsletter vom 11.05.2015 bereits informierte, sind die Arbeiten Anfang Mai angelaufen. Sie sind geprägt von zahlreichen Workshops, Analysen, Expertengesprächen und Sitzungen des BRV-Vorstandes, der die Projektentwicklung fortwährend überwacht.

Gemeinsames Ziel von Roland Berger und dem BRV-Vorstand ist es, anlässlich der am 11.07.2015 in Köln stattfindenden Mitgliederversammlung ein Großteil der Erkenntnisse und Empfehlungen zu präsentieren.

Einige BRV-Mitglieder haben im Vorfeld der Auftragsvergabe an Roland Berger darum gebeten, darauf zu achten, dass der wesentliche Akzent des Projektes auf die praktische

Umsetzbarkeit der Empfehlungen für mittelständische Unternehmen gelegt wird. „Ich darf Ihnen versichern, dass wir auf diesen Wunsch unseren besonderen Fokus legen werden“, sagt BRV-Chef Peter Hülzer. „Ich bin zuversichtlich, dass mit dem größten Strategieprojekt in der Geschichte unserer Branche ein wichtiger, nachhaltiger und für jeden Unternehmer umsetzbarer Weg aufgezeigt wird, um unsere Zukunftsfähigkeit dauerhaft sicherzustellen.“

## Infobox



Eine konkrete Projektbeschreibung finden interessierte BRV-Mitglieder im passwortgeschützten Mitgliederbereich der BRV-Website unter dem Menüpfad [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) > Mitglieder Login > Archiv Newsletter > Archiv Newsletter 2015 > Mai 2015 > 11.05.2015 > Anlage – Projektansatz Geschäftsmodell Zukunft.

Reifenmesse ab 2018 in Köln

## THE TIRE COLOGNE: Wir sind dabei!

Der Startschuss für die Anmeldephase der THE TIRE COLOGNE ist gefallen: Wichtige Key Player der Branche haben ihre Teilnahme an der neuen internationalen Reifenmesse vom 29. Mai bis 1. Juni 2018 in Köln angekündigt. Dem Veranstalter Koelnmesse liegen unter anderem die Zusagen von ALCAR, Bohnenkamp, Brock Alloy Wheels, Euromaster, GDHS, Goodyear Dunlop Tires Germany, Kraiburg, Kuhmo Tyre, Michelin, NEXEN Tire, Pirelli, point S und Yokohama vor. Im Rahmen einer Preview-Kampagne, die unter dem Motto 'Wir sind dabei!' Mitte Mai gestartet ist, werden die Logos der Unternehmen auf Werbemitteln und dem Internetauftritt der THE TIRE COLOGNE eingesetzt. Weitere Teilnehmer werden folgen und durch die stetige Aktualisierung der Kampagne veröffentlicht. Mit den ersten Anmeldungen beginnt auch die Aufplanung für die Veranstaltung sowie die internationale Akquise.



Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus: Es sind noch gut drei Jahre, bis sich die Räder der internationalen Reifenbranche im Mai 2018 auf der THE TIRE COLOGNE drehen werden. Doch für Aussteller lohnt es sich, die Messeplanung frühzeitig anzugehen. Bis Ende 2015 gilt die erste Stufe des „Early Birds“ – Frühentschlossene sparen bis zu 25 Euro pro Quadratmeter. Die THE TIRE COLOGNE stößt auf großes Interesse seitens der Branche. Der Vertrieb der Koelnmesse führt bereits jetzt detaillierte Gespräche mit weiteren potenziellen Ausstellern. Die Anmeldeunterlagen sind online unter [www.thetire-cologne.de](http://www.thetire-cologne.de) erhältlich.

Mit der Veröffentlichung der Anmeldeunterlagen tritt die THE TIRE COLOGNE auch international in Erscheinung. Erste Gespräche mit Multiplikatoren fanden Ende Mai auf der autopromotec in Bologna statt, die THE TIRE COLOGNE präsentierte sich hier mit einem eigenen Stand. Die internationale Ausrichtung war und ist für die Reifenbranche unerlässlich. Die internationale Positionierung der THE TIRE COLOGNE ist daher ein wesentlicher Bestandteil der Strategie. Unter an-



Abb.: Koelnmesse

Zusammenarbeit besiegelt: Ab 2018 unterstützt der BRV die neue internationale Reifenmesse THE TIRE COLOGNE in Köln. Im Bild BRV-Chef Peter Hülzer mit Gerald Böse, dem Vorsitzenden der Geschäftsführung der Koelnmesse.

derem sollen die Wachstumschancen der Branche durch die internationale Nachfrage gesteigert werden.

Die THE TIRE COLOGNE, die sich an Reifenhersteller, Reifenfachhandel, Kfz-Serviceanbieter, Werkstattausrüster und alle dem Reifen- und Kfz-Segment verbundenen Unternehmen richtet, wird 2018 erstmalig von der Koelnmesse sowie dem Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V. (BRV) als ideeller Träger organisiert. Weitere Informationen unter [www.thetire-cologne.de](http://www.thetire-cologne.de).

BRV-Reifenfachverkäuferlehrgang (Außendienst)

# Motivation fürs Frühjahrgeschäft geholt



Zusammen mit Prüfungskommission und Dozenten: die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des am 5. März 2015 in Rösrath mit Erfolg abgeschlossenen BRV-Lehrgangs „Reifenfachverkäufer im Außendienst“.

**A**nfang März schlossen 18 junge Vertriebler aus dem Reifenfachhandel den BRV-Lehrgang „Reifenfachverkäufer im Außendienst“ mit Erfolg ab.

Ziel des von Nexen Tire gesponserten viertägigen Seminars war es, die Verkaufskompetenz dadurch zu steigern, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer systematisch ihr Verkaufsverhalten und ihre Verkaufstechniken sowie ihr Kundenmanagement reflektieren und durch aktuelle Methoden optimieren. Aufbauend auf dem Erfahrungsprofil und dem Lernbedarf der Teilnehmer wurden individuelle und innovative Lösungsansätze gesucht und vertieft. Ein Schwerpunkt lag hierbei besonders auf strategisch wichtigen Kunden und Entscheidern in Einkaufsabteilungen.

In einer nach dem Lehrgang erfolgten Manöverkritik, an der sich Teilnehmer, Prüfungskommission und Dozenten beteiligten, wurde bezüglich der Durchführung zukünftiger Lehrgänge inhaltlicher Modifikationsbedarf festgestellt. So wird im nächsten Lehrgang, der vom 31. August bis 3. September 2015 in Rösrath stattfindet, stärker als bisher nach einzelnen Kunden- und Reifensegmenten differenziert. Des Weiteren ist geplant, einzelhandels- und großhandelsorientierte Gruppen zu bilden, je nachdem in welchem Geschäftsmodell der jeweilige Arbeitnehmer tätig ist.

Am März-Lehrgang nahmen nachstehende Damen und Herren teil:

- Michael Braun, Reifen-Meyenburg GmbH & Co. KG, Hemmingstedt
- Viktoria Eppler, Reifen Straub GmbH, Kirchberg a.d. Iller

Dietmar Hüscher, Direktor Marketing und Vertrieb der Toyo Tire Europe a.D. (links), und Franz Kruse, Manager Sales Department des Sponsors Nexen Tire, bildeten die Prüfungskommission.



- Matthias Gallasch, TyreXpert Reifen + Autoservice GmbH Premio Reifen+Autoservice, Lübeck
- Benedikt Gnatz, Pneumobil GmbH Reifen Wagner, Regensburg
- Michael Hirt, Anja Kaiser und Sandro Wadtosch, Pneuhage Reifendienste Süd, Karlsruhe
- Thomas Hotze, G & H Reifendienst GmbH Premio Reifen+Autoservice, Weißenhorn
- Günther Kolvenbach, Pneumobil GmbH Driver-Center-Bonn, Bonn
- Thomas Lange und Markus Zinner, Vergölst GmbH Trainingscenter, Bad Nauheim
- Dominik Langhorst, Otto Just GmbH & Co. KG, Bremen
- Sascha Lipka, Reifen Göggel, Gammertingen
- Thomas Maerz, F.H. Wheel Center GmbH Premio Reifen+Autoservice, Dresden
- Julian Perk und Gerd Robben, Paul Kuzka Reifen-Spezialdienst und Kraftfahrzeugteile GmbH & Co. KG, Meppen
- Daniel Simmerl, Pneumobil GmbH, Breuberg
- Oliver Spinnler, RR Team GmbH, Laubach.



**THE TIRE**  
C O L O G N E

EMPOWERING THE  
ENTIRE BUSINESS

[www.thetire-cologne.de](http://www.thetire-cologne.de)

# SHOW PROFILE!

Köln, 29.05.-01.06.2018



Aussteller (Auszug)



Ausbildung im Reifenhandwerk

## Zahl der Azubis schrumpft weiter!

**Auszubildende**  
im Mechanikerhandwerk für Reifen- und Vulkanisationstechnik  
(Stand: 1.5.2015)

Jahr	Anzahl Azubis	Entwicklung zum Vj. in %
1983	404	
1984	517	28,0
1985	503	-2,7
1986	434	-13,7
1987	413	-4,8
1988	358	-13,3
1989	301	-15,9
1990	219	-27,2
1991	201	-8,2
1992	190	-5,5
1993	192	1,1
1994	215	12,0
1995	243	13,0
1996	285	17,3
1997	341	19,6
1998	380	11,4
1999	382	0,5
2000	378	-1,0
2001	346	-8,5
2002	344	-0,6
2003	360	4,7
2004	367	1,9
2005	404	10,1
2006	438	8,4
2007	443	1,1
2008	435	-1,8
2009	370	-14,94
2010	337	-8,92
2011	367	8,9
2012	363	-1,1
2013	325	-10,47
2014	291*)	-10,46

Quelle: ZDH-Statistik bis einschließlich 2014

\*) 240 FR Reifen-/Fahrwerkstechnik  
51 FR Vulkanisationstechnik  
291

Die aktuelle Berufsbildungsstatistik für das Vulkaniseur- und Reifenmechanikerhandwerk zeigt: Die Zahl der Azubis ist im aktuellen Ausbildungsjahr 2014/2015 im Vergleich zum Vorjahr weiter dramatisch geschrumpft. Insgesamt 291 Auszubildende befanden sich zum Stichtag 1. Mai 2015 in den Unternehmen des Reifenhandwerks bundesweit und über alle drei Lehrjahre hinweg in der Ausbildung, davon 240 in der Fachrichtung Reifen- und Fahrwerkstechnik und die restlichen 51 in der Fachrichtung Vulkanisationstechnik. Das entspricht erneut einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von knapp 10,5 Prozent, nachdem bereits im vergangenen Jahr gegenüber 2013 die Zahl der Azubis etwa in gleicher Höhe gesunken war. Einen Tiefstand wie aktuell mit unter 300 Auszubildenden hatte die Branche zuletzt in 1996 verzeichnet (siehe Tabelle). „Wenn sich die Negativentwicklung nicht bald umkehrt, gehen der Reifenbranche demnächst die gewerblichen Fachkräfte aus!“, warnt BRV-Chef Peter Hülzer.

In der Tat ist die Entwicklung in der Reifenbranche, verglichen mit der Situation der betrieblichen Ausbildung allgemein in Deutschland, beunruhigend. Dem aktuellen Berufsbildungsbericht der Bundesregierung zufolge wurden im Ausbildungsjahr 2013/2014 insgesamt 522.200 Ausbildungsverträge neu abgeschlossen. „Dies entspricht zwar einem leichten Rückgang um 1,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum, der Rückgang hat sich aber im Vergleich zum Berufsbildungsbericht 2014 verringert. Damals betrug er minus 3,7 Prozent“, berichtet das Bundesministerium für Bildung und Forschung.

Der Rückgang bei den neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen habe mehrere Ursachen, analysieren die Berufsbildungsexperten. Er sei zurückzuführen auf die demografische Entwicklung, eine gestiegene Studierneigung, aber auch auf die zunehmenden Schwierigkeiten der Unternehmen, offene Ausbildungsplätze zu besetzen.

Wenngleich dies auch im Reifenhandwerk mit ursächlich für das Schrumpfen des qualifizierten Nachwuchspotenzials sein mag, sieht der BRV hier den Knackpunkt an ganz anderer Stelle: Immer weniger ausbildungsberechtigte Betriebe der Branche bieten überhaupt noch Ausbildungsplätze an. Zu diesem Fazit kam der Verband schon anlässlich der im Februar 2011 veranstalteten Berufsbildungskonferenz und appellierte an die Innungen und Handwerksbetriebe, diesem Trend entgegenzuwirken. Doch seither hat sich offenbar nicht viel getan, und so ist es nicht weiter verwunderlich, dass auch die Zahl der Azubis im Reifenhandwerk weiter gesunken ist. Auf einen Tiefstand, wie er zuletzt Mitte der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts zu verzeichnen war.

### Infobox

Nähere Infos zum Berufsbildungsbericht 2015 sowie den kompletten Berichtsband zum Download finden Interessenten auf der Website des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unter dem Link <http://www.bmbf.de/de/berufsbildungsbericht.php>.

BRV-Mitgliederversammlung 2015

## Branchen-Talk im Juli in Köln

**A**chtung, letzter Aufruf: 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 und der Neuwahl eines Beisitzers für den BRV-Vorstand (siehe die Vorstellung der Kandidaten Hermann Lorenz und Peter Lüdorf im Beitrag auf S. 11 - 13).

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 wird (siehe hierzu auch den Beitrag auf S. 14).

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 (siehe S. 15).

Zum Abschluss des Tages erwartet die Teilnehmer dann ein absolutes Highlight: Die Skyline von Köln wird die an diesem Abend von den atemberaubenden „Kölner Lichtern“ illuminiert – dem **größten musiksynchronen Feuerwerk Europa**. In den direkt neben dem Messegelände liegenden Rheinterrassen ist exklusiv für den BRV der Biergarten reserviert. Von hier aus werden die BRV-Mitglieder bei Speis' und Trank sowie



Veranstaltungsort für die diesjährigen BRV-Mitgliederversammlung: die Koelnmesse, das citynah gelegene Messegelände der Rheinmetropole.

Abb.: Koelnmesse

Gelegenheit zum gepflegten Branchen-Talk den mit Abstand besten Blick auf dieses pyrotechnische Meisterwerk genießen können.

### Infobox



Die detaillierten Ausschreibungs- und Anmeldeunterlagen zur BRV-Mitgliederversammlung 2015 in Köln wurden am 12. Februar sowie am 21. Mai per Newsletter versandt und lagen zudem der T&F-Ausgabe vom März/April bei; sie sind aber auch auf der BRV-Website zu finden ([www.br-v-bonn.de](http://www.br-v-bonn.de) > Mitglieder Login > Archiv Newsletter > Februar 2015 > 12.02.2015 bzw. ... > Mai 2015 > 21.05.2015) oder können in der Verbandsgeschäftsstelle angefordert werden. Kontakt: [info@bundesverband-reifenhandel.de](mailto:info@bundesverband-reifenhandel.de).

BRV-Mitglied Kurz Karkassenhandel

## Glückwunsch zum 60. Firmenjubiläum



Abbildungen: Kurz Karkassenhandel

Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens: Karl Kurz.

**U**mweltgerecht. International. Flexibel. Kompetent. Und schnell: Seit 60 Jahren steht Kurz Karkassenhandel (Wendlingen und Landau) für die professionelle Altreifenentsorgung und feierte am 05. Mai 2015 sein Firmenjubiläum.

1955 eröffnete der schwäbische Unternehmer Karl Kurz das erste Reifenhandelsgeschäft Stuttgart – damit ist Kurz Karkassenhandel GmbH das älteste Handelsunternehmen für Karkassen und Gebrauchtreifen Europas. Karl Kurz ist somit in seiner Branche ein Mann der ersten Stunde, und auch heute noch zählt er mit seinem Know-how zu den wichtigsten Ansprechpartnern im Bereich der Altreifenentsorgung.

Schon früh erkannte der Unternehmer das Potenzial der sachgemäßen Entsorgung von Altreifen und die zunehmende Bedeutung von Recycling. Ständig verbesserte er die Verfahren und setzte auf innovative Technologien, um eine ökologische Entsorgung zu gewährleisten.

Zusätzlich gründete Karl Kurz Niederlassungen in Europa und Afrika und erhöhte dadurch seine

Fachkenntnis auf den Märkten dieser Welt. Bei all seinem Schaffen gehört die ökologische Entsorgung zu seinem wichtigsten Hauptanliegen. Um den Umweltschutz weiter zu stärken und voranzutreiben, gründete Karl Kurz 2003 als eines der ersten Mitglieder die Arbeitsgemeinschaft ZARE – eine Arbeitsgruppe des BRV. Das Ziel von ZARE war es, den Fachhandel für die umweltgerechte Entsorgung von Altreifen durch zertifizierte Unternehmen zu sensibilisieren.

Seither entwickelt sich das Unternehmen Kurz stetig weiter und ist gegenüber neuen Technologien, wie der Feinvermahlung und Pyrolyse, sehr aufgeschlossen. An den Standorten Landau/Pfalz und Wendlingen sind 30 Mitarbeiter beschäftigt und die Ausstattung umfasst zwei 12-Tonnen Kofferrfahrzeuge, vier Abrollzüge/Container-Fahrzeuge, fünf Bagger, 200 Container, drei Shredder-Anlagen, einen Granulator und Feinvermahlungsanlage.

Kurz Karkassenhandel erfüllt die Richtlinien einer professionellen Altreifenentsorgung und ist nach BRV-Kriterien für die Altreifenentsorgung zertifiziert. Mit seinen beiden Standorten führt das Unternehmen eine der größten Altreifen- und Altgummientsorgungsanlagen in Europa. Hauptbetätigungsfeld ist neben der Altreifenentsorgung der Import/Export für Pkw- und Lkw-Neureifen in internationaler Zusammenarbeit mit namhaften Marken Anbietern.

Weitere Informationen: [www.kurz-karkassenhandel.de](http://www.kurz-karkassenhandel.de).

Premio Reifen + Autoservice Hentschel

## Als erster „Top-Performer“ 2015 der GDHS ausgezeichnet

**A**uf den vergangenen Frühjahrstagungen stellten die GDH-Handelssysteme die Bedeutung des Services als besondere Herausforderung für das Jahr 2015 in den Vordergrund. Ein Partner der Reifenhandelskooperation, der diesen Gedanken schon heute exzellent umsetzt, ist der Premio Reifen + Autoservice-Betrieb Reifenservice Hentschel in Berlin.

Bei dem Unternehmen, das zugleich Mitglied im BRV ist, freut man sich über die Anerkennung des Systemgebers: „Unser Ziel ist es, für jeden Kunden das passende Paket zu finden. Anspruch, Service und Freundlichkeit sollen einfach immer passen!“, erklärt Sebastian Hentschel, Geschäftsführer im Betrieb seines Vaters Frank Hentschel.

Dass der Autoservice sich perfekt als zweites Standbein für den Betrieb eignet, wurde früh erkannt: „Ein Fahrzeug besteht eben aus mehr als aus Reifen und Felgen und unsere Kunden erwarten, dass wir ihnen ein Gesamtpaket rund um ihr Auto bieten können. Werden wir diesem Anspruch gerecht, sind wir einfach unabhängiger von Wetter und Reifenverkaufszahlen“, so Frank Hentschel. Zum Service gehört hier auch der obligatorische Sicherheitscheck. „Natürlich staunen die Kunden manchmal nicht schlecht, wenn sie eigentlich nur zur Luftdruckkontrolle gekommen sind und wir ihnen sagen, dass die Beleuchtung nicht richtig eingestellt ist“, berichtet Sebastian Hentschel. „Aber unsere Kunden sollen einfach die Gewissheit haben, dass sie bei uns gut aufgehoben und wir auf ihre Sicherheit bedacht sind. Auf diese Weise schaffen wir ein Vertrauensverhältnis, das für uns einfach die beste Werbung ist.“ Für das Unternehmen Hentschel ist diese Kundenbindungsmaßnahme, die auf Vertrauen beruht, das perfekte Mittel, um sich von den zahlreichen Mitbewerbern deutlich abzugrenzen. „Dazu gehört auch, dass wir uns mal die Zeit für ein persönliches Gespräch nehmen“, so Sebastian Hentschel.

Dass sich das große Engagement des Betriebes hinsichtlich des Services lohnt, zeigte sich im Januar, als der Betrieb vom Fernsehformat „Grip – Das Motormagazin“ getestet und mit „besser geht es nicht“ bewertet wurde. In der Werkstatt des

Betriebes fand man nicht nur alle versteckten Fehler, sondern dank des Sicherheitschecks auch weitere Mängel. „Viele Kunden, die den Beitrag gesehen haben, haben uns darauf angesprochen und gratuliert. Manche sind dafür sogar extra vorbeigekommen. Der Test hat auf jeden Fall gezeigt, dass sich der Aufwand, den wir für den Service betreiben, absolut lohnt“, freut sich Sebastian Hentschel.

### Infobox



Die Auszeichnung „Top-Performer“ verleihen die Goodyear Dunlop Handelssysteme viermal im Jahr an angeschlossene Fachhandelsbetriebe, die sich durch eine besondere Geschäftsidee oder Unternehmensführung auszeichnen. Außer über den Titel dürfen sich diese über eine Prämie freuen. Premio Reifen + Autoservice Hentschel ist der erste Top-Performer im Jahr 2015. Das Familienunternehmen von Frank Hentschel existiert seit 1986 und ist seit 1994 Partner von Premio Reifen + Autoservice. Sechs Mitarbeiter kümmern sich hier um den Service rund um die Fahrzeuge ihrer Kunden. Dazu gehören sämtliche Reparaturen, Wartungsarbeiten und Inspektion inklusive Safe Mobility und natürlich der Reifenservice.



Ausgezeichnet als GDHS-Top-Performer des 1. Quartals 2015: Frank und Sebastian Hentschel, Premio Reifen + Autoservice Hentschel in Berlin, mit ihrem Team.

Abb.: GDHS

BRV-Mitglied Reifen Stiebling

## Rockmusik auf der Blockflöte

Comedy-Freunde kennen den Satz: „Ja, hallo erst mal!“ So pflegt Top-Kabarettist Rüdiger Hoffmann sein Publikum zu begrüßen. Am 13. Mai ließ der „Entdecker der Langsamkeit“ seinem legendären ostwestfälischen Temperament freien Lauf in Herne. Präsentiert wurde der Comedy-Abend unter anderem vom Herner Reifenfachhändler und BRV-Mitgliedsunternehmen REIFEN Stiebling, Partner dieses Formats seit der ersten Stunde. Geschäftsführer Christian Stiebling (57) zum langjährigen Engagement: „Wir sind ein Herner Unternehmen und sehen uns in der Pflicht, diese Stadt in vielen Bereichen zu unterstützen. Wenn wir Mittelständler nicht die Kultur oder den Sport fördern, tut es doch niemand. Sponsorenaktivitäten eines Online-Unternehmens vor Ort kenne ich jedenfalls nicht.“

Beim Comedy-Abend im Herner Kulturzentrum standen neben Rüdiger Hoffmann noch weitere bekannte Entertainer und Stand-up-Comedians auf der Bühne. So die charmant-bissige Daphne de Luxe oder Don Clarke, der sich selbst als „lustigsten Engländer überhaupt“ charakterisiert. Musikalisch begleitet wurde der Abend von dem Trio „Wildes Holz“, das eine „etwas andere“ Rockmusik spielte – mit Konzertgitarre, Kontrabass und Blockflöte.

Unter den etwa 750 Gästen amüsierten sich auch 100 Stiebling-Kunden aus ganz NRW, die vom Herner Traditionsunternehmen zudem noch zu Currywurst und Bier eingeladen waren. Christian Stiebling: „Unsere Kunden freuen sich immer riesig auf diesen Comedy-Mix und fragen meine Mitarbeiter schon immer, wann denn der nächste ist.“



Abb.: Reifen Stiebling

Einen Comedy-Abend auf Top-Niveau erlebten 100 Kunden von Reifen Stiebling am 13. Mai in Herne. Auch Geschäftsführer Christian Stiebling (4.v.r.) freute sich schon im Vorfeld auf den Abend mit Tobias Reisinger von der Gruppe „Wildes Holz“ (l.) und dem Comedian Don Clarke (2.v.l.).

**Zitat** //Ich arbeite nach dem Prinzip, dass man niemals etwas selbst tun soll, was ein anderer für einen erledigen kann.//

(John D. Rockefeller, US-amerikanischer Unternehmer)

# WIR FREUEN UNS AUF IHRE ANMELDUNG.

Besuchen Sie eine unserer Informations-Veranstaltungen und erfahren Sie mehr über Ihre Vorteile in der Zusammenarbeit mit EUROMASTER.

Lernen Sie EUROMASTER mit seinem erfolgreich etablierten und zukunftsorientierten Konzept auf einer unserer bundesweit stattfindenden Informations-Veranstaltungen kennen.

Werden Sie Franchisepartner und profitieren auch Sie zukünftig von der Marke EUROMASTER: Persönlich und vor Ort zeigen wir Ihnen das Potential von optimalen Arbeitsabläufen in Verkauf und Werkstatt, verbunden mit einer höheren Produktivität durch strukturierte Arbeitsprozesse. Wir unterstützen Sie zum Beispiel kompetent bei der Umsetzung des Masterstandards - einem der essentiellen Grundsteine unseres Konzeptes.

## KONTAKT:

**Patricia Keßler**  
Team Franchise EUROMASTER GmbH  
Telefon: 0631 34 22 150  
E-Mail: [patricia.kessler@euromaster.com](mailto:patricia.kessler@euromaster.com)



## FRANCHISEPARTNER BERND STROINK PROFITIERT VOM MASTERSTANDARD.

Im November 2014 hat Bernd Stroink in seinem Unternehmen Reifen & Autoservice Bernd Stroink GmbH in Lohne bei Oldenburg die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt.



Er hat in seinem Betrieb mit 10 Mitarbeitern den Masterstandard umgesetzt - und dies wurde bereits Anfang Mai 2015 mit dem begehrten Masterstandard-Zertifikat ausgezeichnet. Dazu Stroink: „Effizienz steht bei uns an erster Stelle. Durch klare Aufgabenverteilung und saubere, aufgeräumte Geschäfts- und Werkstatt Räume haben wir die Zeit gewonnen, um jedem unserer Kunden den Mastercheck anzubieten. Das schafft gerade im Bereich Autoservice enorme Potentiale. Diese werden wir zukünftig noch effizienter ausschöpfen - dank der großen Unterstützung unseres Kfz-Techniker-Meisters.“

Folgen Sie dem Beispiel von Bernd Stroink: Schalten auch Sie einen Gang höher in den Masterstandard - und freuen Sie sich auf schnelles Wachstum!

**IN BESTEN HÄNDEN**  
**euromaster.de**



Reiff-Gruppe

# Pneumant – eine Erfolgsstory „to be continued“



Wiederbelebt: Die Wiedereinführung der Traditionsmarke Pneumant ist erfolgreich gestartet, berichtet der Reutlinger Exklusiv-Vermarkter Reiff.

**E**rst um den Jahreswechsel 2014/2015 verbreiteten Goodyear/Dunlop und die Reiff-Gruppe (Reutlingen) die frohe Botschaft von der Auferstehung der Marke Pneumant. Und schon Mitte April meldete das Handelsunternehmen, dass die Pneumant-Modelle für viele Autofahrer Spitzenreiter in der Wahl der nächsten Sommerreifen zu sein schienen.

„Wir sind überwältigt von der Resonanz der Autofahrer zur Wiedereinführung von Pneumant“ fasst Marco Schulz, zuständiger Bereichsleiter bei der Reiff-Gruppe, die Ereignisse seit der Wiedereinführung der Marke zusammen. Angefangen bei telefonischen Nachfragen, welcher Händler in der Region bereits Pneumant-Reifen verfügbar habe, über handgeschriebene Dankesbriefe für das Engagement um das Aufleben der Traditionsmarke bis zum Angebot einer sächsischen Band, einen Pneumant-Song als Marketingunterstützung beizusteuern, war laut Schulz wirklich alles dabei. Gemeinsamer Nenner: Die Reaktionen waren durchweg positiv. Daher freut man sich bei Reiff besonders, mitteilen zu können, dass mittlerweile bundesweit Pneumant-Fachhandelspartner vorhanden sind, die die Kundennachfrage bedienen können.

Alles zur Marke Pneumant, eine Übersicht der erhältlichen Profile und Kontaktmöglichkeiten zu Pneumant-Händlern in ihrer Region finden interessierte Autofahrer auf [www.pneumant.de](http://www.pneumant.de). Händler, die am Vertrieb der Marke Pneumant interessiert sind, können via E-Mail an [service@pneumant.com](mailto:service@pneumant.com) oder telefonisch unter +49-3722-730355 Informationen anfordern.

## Infobox



Die ehemalige DDR-Marke Pneumant hatte Goodyear Dunlop am 1. Januar 1995 von den damaligen SP Reifenwerken (Dunlop) übernommen, 2012 aber die Produktion eingestellt. Seit Beginn dieses Jahres führt die Reiff-Gruppe Pneumant-Reifen wieder im Sortiment, nachdem sich das Unternehmen die exklusiven Vermarktungsrechte für die Marke sichern konnte. Die Produkte werden wieder von Goodyear Dunlop hergestellt.

Zitat

„Wir suchen nicht jemanden für eine Stelle, wir suchen für einen Bewerber den richtigen Job im Unternehmen.“

(Ariane Reinhart, Personalchefin bei Continental, will neue Wege gehen und verstärkt auch Studienabbrecher anwerben; gelesen im Handelsblatt)

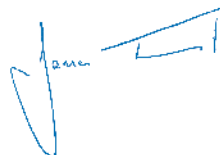
Editorial

## Quo vadis? Wohin geht der Reifenhandel...

... war die Überschrift meines Editorials Anfang 2012. Schon damals war geschrieben, dass der Reifenhandel zwangsläufig vor der Herausforderung steht, sich für die Zukunft zu rüsten. Nun, über drei Jahre später, könnte man schon an eine Überschrift denken: Wie „endet“ der Reifenhandel? Die Gründe für diese vielleicht übertriebene Schwarzmalerei sind vielfältig. Wir müssen uns zuerst dem Vorwurf stellen, dass bei vielen Betrieben die notwendigen zukunftsorientierten Umstrukturierungen teilweise gar nicht oder viel zu spät durchgeführt wurden. Bevor wir Fremdvverschulden als Grund für schlechtere Geschäfte bemühen, sollte jeder Unternehmer diese Frage ehrlich für sich selbst beantworten und, wenn noch möglich, schnellstens reagieren. Die Reifenindustrie und die Automobilhersteller haben eine klare Strategie und gehen unbeirrt ihren Weg. Sie bestimmen das Ziel, wählen die Route und die Geschwindigkeit, welche notwendig ist, plangemäß das Ziel zu erreichen. Auch Reifenhändler können diesen Weg mitgehen,

wenn sie gut trainiert und fit für die Zukunft sich auf diesen Weg machen. Allein Jammern und die Schuld bei anderen zu suchen wird für eine Zukunft als Reifenhändler nicht reichen. Also packen wir es an,

meint Ihr



James Tennant

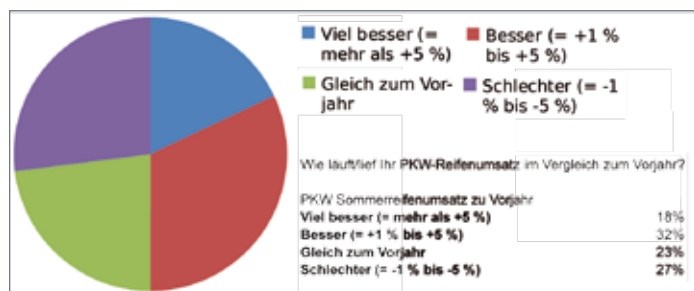
Obmann VRÖ – Verband der Reifenspezialisten Österreichs



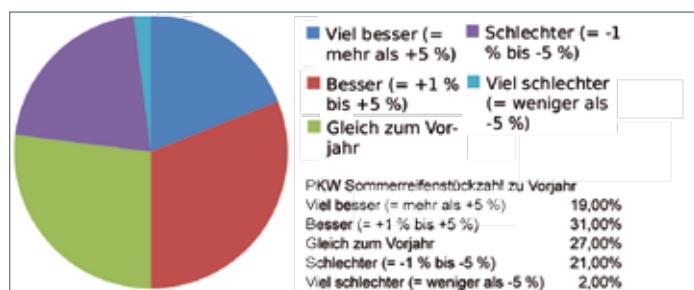
Obmann des VRÖ – Verband der Reifenspezialisten Österreichs.

Blitzumfrage

## So läuft das Geschäft



Grafik 1: PKW Sommerreifenumsatz zu Vorjahr



Grafik 2: PKW Sommerreifenstückzahl zu Vorjahr

**B**ei einer Blitzumfrage zum Geschäftsgang Pkw-Sommerreifen inklusive Ausblick auf das kommende Winterreifengeschäft unter den Mitgliedern des VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) wurden folgende Zahlen genannt:

Nach der ersten Mai-Woche haben 85% der Kunden auf Sommerreifen umgerüstet.

Der bisherige Umsatz mit Sommerreifen war bei 50% der Betriebe besser als im Vorjahr, wobei das Vorjahr nicht berauschend war. Bei 23% der Betriebe war der Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres. Weniger Umsatz in einer Bandbreite von -1% bis -5% wurde bei 27% der Betriebe erwirtschaftet (siehe Grafik 1).

Bei der verkauften Stückzahl an Pkw-Sommerreifen zeigt sich ein ähnliches Bild. Bei 50% der Betriebe lag die verkaufte Stückzahl über dem Vorjahr und bei 27% auf dem gleichen Niveau zum Vorjahr. 21% der Betriebe verzeichneten Rückgänge von -1% bis -5% zum Vorjahr bei den Stückzahlen. 2% der Betriebe mussten Stückzahlrückgänge von über 5% verkraften (siehe Grafik 2).

Beim Ausblick auf das kommende Pkw-Winterreifengeschäft zeigen sich die befragten Betriebe durchaus optimistisch. 42% der Betriebe gehen von einer Umsatzsteigerung von +1% bis +5% aus. 58% der Betriebe rechnen mit einem umsatzmäßig gleichen Geschäft wie im Vorjahr.

Bei der Einschätzung der zu verkaufenden Pkw-Winterreifen rechnen 92% mit gleichen bzw. höheren Stückzahlen im Vergleich zu Vorjahr. 8% der Betriebe rechnen mit geringeren Stückzahlen beim Winterreifengeschäft.

Dienstleistung

# Reifen-Mobilitätsgarantie

In Kooperation mit dem VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) entwickelte Assist eine Reifen-Mobilitätsgarantie. Die REIFEN-ASSISTANCE deckt Schäden an allen vier Reifen des Fahrzeuges, sofern mindestens zwei Reifen beim VRÖ-Partner gekauft wurden. Das Angebot der REIFEN-ASSISTANCE gilt für den Kauf von Reifen für Pkw, Motorrad und Offroad-Fahrzeuge mit weniger als 3,5 t Gesamtgewicht, welche auch durch VRÖ-Partner montiert wurden. Ausgenommen sind:

- Rennreifen,
- die Originalbereifung von Neufahrzeugen,
- gebrauchte Ersatzreifen.

**Leistungen:**

■ Technische Hilfeleistung vor Ort

Wenn das Fahrzeug aufgrund eines Assistance-Anlassfalles (Reifenschaden) nicht mehr fahrbereit ist, sorgt die ARC-Einsatzzentrale für die zur Wiederherstellung der Fahrbereitschaft notwendige technische Hilfeleistung vor Ort.

■ Abschleppen

Wenn das Fahrzeug aufgrund eines Assistance-Anlassfalles nicht mehr fahrbereit und eine Hilfe nach technischem Ge-

brechen erfolglos ist, wird die Abschleppung des Fahrzeuges organisiert. Sollte der Schadenort im Umkreis von über 50 km zum nächsten Partner-Betrieb liegen, erfolgt das Abschleppen in die nächste Fachwerkstatt.

■ Ersatzmobilität

Wenn das Fahrzeug aufgrund eines Assistance-Anlassfalles nicht mehr fahrbereit ist und am Schadentag nicht wieder fahrbereit gemacht werden kann, unterstützt die ASSIST-Einsatzzentrale nach Möglichkeit den Kunden bei der Organisation der Ersatzmobilität (z.B. Taxi, Ersatzfahrzeug, öffentliche Verkehrsmittel, ...) und vergütet nach Vorlage der Originalrechnung die Kosten für die Ersatzmobilität bis maximal EUR 50,- (inkl. gesetzlicher MwSt.) je Schadenfall. Mehr Informationen auf der VRÖ Homepage [www.vroe.at](http://www.vroe.at).



Auswuchten ist unverzichtbar

# Wie sag ich's meinem Kunden?

Immer wieder ist „wuchten“ beim Reifenwechsel ein wesentliches Thema. Oftmals versteht der Kunden nicht, warum es gemacht werden muss. Manch einer ist der Meinung, es sei ohnehin Zeitverschwendung und nicht nötig. Der VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) hat in Kooperation mit der WKO – Bundesgremium Fahrzeughandel und Bundesin-nung Kraftfahrzeugtechniker einen Informationsfolder für Konsumenten aufgelegt. Darin wird erklärt, warum auswuchten unverzichtbar ist. Mit verständlichen Argumenten werden dem Autofahrer die wesentlichen Merkmale dargestellt. Das Wuchten hat maßgeblichen Einfluss auf die Fahrzeuglebensdauer, die Sicherheit und den Komfort. Nicht zu vergessen ist die Sachmängelhaftung.

Folder und Poster „Auswuchten ist unverzichtbar“ sind beim VRÖ zu beziehen: [www.vroe.at](http://www.vroe.at).

Argumentationshilfen für Reifenservicebetriebe: Poster und Folder zum Thema „Auswuchten“.

Aktion „Vorfahrt für Vorbilder“

## Für mehr Sicherheit auf unseren Straßen

**G**emeinsam mit ARBÖ (Auto-, Motor- und Radfahrerbund Österreich), dem Fachverband der Fahrschulen und des Allgemeinen Verkehrs, VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) und dem Hubert Ebner Verlag startete Goodyear die Initiative „Vorfahrt für Vorbilder“ zur Verbesserung der Verkehrssicherheit von Fahranfängern. In Österreich wird diese Kampagne auch von der Bundesinnung der KFZ Techniker unterstützt.

Hintergrund der Aktion sind die Ergebnisse einer repräsentativen Goodyear-Studie aus dem vergangenen Jahr. Danach werden viele Eltern als Autofahrer ihrer Vorbildfunktion gegenüber den Kindern durch Fehlverhalten am Steuer nicht gerecht.



Claus-Christian Schramm, Geschäftsführer von Goodyear Dunlop Tires Austria.

Fahranfänger haben immer noch das höchste Unfallrisiko im Straßenverkehr. Im Jahr 2013 betrafen rund ein Drittel aller Verkehrsunfälle die Altersgruppe der 18- bis 24-Jährigen. Das sollte jedem zu denken geben. Die aktuelle Studie aus 2014 in Österreich ergab, dass sich viele Eltern ihren Kindern gegenüber nicht vorbildlich verhalten. Rund zwei Drittel (63 Prozent) geben zu, bereits für zu schnelles Fahren bestraft worden zu sein – als sie bereits Kinder hatten. Des Weiteren sind 61 Prozent der Eltern nicht davon überzeugt, die Fahrprüfung heute noch bestehen zu können. „Mit unserer neuen Kampagne ‚Vorfahrt für Vorbilder‘ wollen wir daher einen aktiven Beitrag zur Verbesserung dieser Situation leisten und dem

wichtigen Thema der Verkehrssicherheit von Fahranfängern neuen Antrieb verleihen“, informiert Claus-Christian Schramm, Geschäftsführer von Goodyear Dunlop Tires Austria.

Auf der Homepage der Initiative unter [www.vorfahrt-fuer-vorbilder.at](http://www.vorfahrt-fuer-vorbilder.at) kann jeder einen Vorbild-Selbst-Check durchführen. Wer mitmacht, hat die Chance auf Preise, unter anderem Reifen, Gutscheine für Serviceleistungen des Reifenfachhandels, Verkehrssicherheitstrainings und vieles andere mehr.

### Mutter und Vater sind rund um die Uhr eine wichtige Erfahrungsquelle

Herbert Wiedermann, Obmann des Fachverbandes der Fahrschulen und des Allgemeinen Verkehrs, bestätigt den großen Einfluss der Eltern auf Sohn und Tochter. „Damit Verkehrsregeln eingehalten werden, sind Mutter und Vater nicht nur beim Gespräch im Fahrzeug, sondern auch rund um die Uhr eine wichtige Erfahrungsquelle. Es bieten sich viele Gelegenheiten für Eltern, vorschriftsmäßig und damit nachahmenswert unterwegs zu sein.“

### Eltern sollen Vertrauen in ihre Kinder haben

Laut ARBÖ-Sprecher Sebastian Obrecht, MA, könne „Autofahren jeder lernen“. Wichtig sei, dass Fahranfänger lernten, wie sie mit einzelnen Gefahrensituationen umzugehen und zu reagieren hätten. „Dabei können Kinder von den Erfahrungen der Eltern extrem viel lernen und profitieren. Auf der anderen Seite sollten Eltern auch die notwendige Geduld aufbringen und nicht sofort Kritik üben, wenn ein Fahrmanöver mal nicht so schnell funktioniert. Und Eltern sollten Vertrauen in ihre Kinder haben: Auch der Nachwuchs möchte sicher am Zielort ankommen.“

### Vorbildliches Verhalten schließt die Wartung des Autos und der Reifen mit ein

James Tennant, Obmann des VRÖ – Verband der Reifenspezialisten Österreichs, unterstützt diese Initiative, „da sie das Bewusstsein schärft, mit Umsicht und Verantwortung am Straßenverkehr teilzunehmen, und so für mehr Sicherheit sorgt.“ Vorbildliches Verhalten beinhaltet seiner Meinung nach „die Wartung des Fahrzeuges und die regelmäßige Kontrolle der Reifen, speziell Luftdruck und Profiltiefe.“ Die Reifen sind die einzige Verbindung des Autos mit der Straße. Wenige Quadratdezimeter Aufstandsfläche entscheiden über die Sicherheit der Insassen und anderer Verkehrsteilnehmer. Moderne Reifen sind Hightech-Produkte und werden oft unterschätzt. Der Reifenfachmann bietet spezielle Beratung bei der Wahl des optimalen Reifens für das Kundenfahrzeug, sorgt für eine



Abb.: Goodyear

Claus-Christian Schramm, Geschäftsführer von Goodyear Dunlop Tires Austria (3.v.l.) mit seinen „Vorfahrt für Vorbilder“-Partnern.

qualitative Montage, stellt optimale Bedingungen für die Reifenlagerung zur Verfügung und trägt so zur Sicherheit bei.

**Auch die Bundesinnung der KFZ Techniker in Österreich unterstützt diese Aktion**

BIM (Bundesinnungsmeister KFZ) Kommerzialrat Friedrich Nagl: „Die Bundesinnung der KFZ Techniker fühlt sich mit ihren Mitgliedsbetrieben verantwortlich für qualitative Reparatur- und Serviceleistungen und damit auch für die Sicherheit aller Autolenker. Die Mitgliedsbetriebe erfüllen die strengen Voraussetzungen des Gesetzgebers für die Durchführung der wiederkehrenden Fahrzeugüberprüfung nach § 57a und tragen damit allgemein zur Verkehrssicherheit bei. Unsere KFZ Techniker Lehrlinge, ebenfalls Fahranfänger, lernen von unseren KFZ-Meistern nicht nur die technischen und handwerklichen Fähigkeiten, sondern werden auch im richtigen Umgang mit



BIM (Bundesinnungsmeister KFZ) Kommerzialrat Friedrich Nagl.

Abb.: Zwerz

**VEREINT LÄUFTS RUND.**

**VRÖ**

**VRÖ – VERBAND DER REIFEN-SPEZIALISTEN ÖSTERREICHS**

- Öffentlichkeitsarbeit
- Information und Weiterbildung
- Aktive Interessensvertretung

**Werden Sie Mitglied!**

**Jetzt informieren unter [www.vroe.at](http://www.vroe.at)**

Flüchtlinge und Arbeitsmarkt, Teil 2

# Beratung nutzen und Unterstützung beantragen

Auf der einen Seite eine alternde Gesellschaft mit zunehmendem Fachkräftemangel, auf der anderen Seite anschwellende Flüchtlingsströme aus den Krisengebieten im nahen Osten und in Afrika. Da liegt die Frage nahe, ob und wie das Beschäftigungspotenzial der Flüchtlinge, Asylbewerber und Asylanten für den deutschen Arbeitsmarkt genutzt werden kann. Zudem aus Sicht von Experten eine möglichst rasche Integration ins Berufsleben die gesellschaftliche Integration der Emigranten fördert und damit sozialen Problemen vorbeugt.

Auch die BRV-Geschäftsstelle bekommt mehr und mehr Anfragen von Mitgliedsbetrieben, die sich mit dem Gedanken tragen, speziell in den saisonalen Spitzenzeiten Asylsuchende und Flüchtlinge einzustellen. Weil das deutsche Aufenthalts- und Asylverfahrensgesetz aber relativ kompliziert ist, hat der BRV Frau Dr. jur. Barbara Weiser vom Caritasverband für die Diözese Osnabrück e.V. um einen Beitrag zu der Thematik gebeten. Sie gilt als anerkannte Expertin auf dem Gebiet der Integration von Asylsuchenden und Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt und hat dazu eine detaillierte Abhandlung geschrieben, die wir für T&F in eine zweiteilige „Mini-Serie“ aufgeteilt haben. In Teil 1, veröffentlicht in der letzten Ausgabe, wurden die Voraussetzungen erläutert, unter denen Asylsuchende und Flüchtlinge in Deutschland arbeiten bzw. eine betriebliche Berufsausbildung absolvieren dürfen. Der nachfolgende 2. Teil stellt dar, 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. Förderleistungen zugunsten von Arbeitgeber/innen

### 1.1 Zuschüsse zur Vergütung

Arbeitgeber/innen können von der Agentur für Arbeit/vom JobCenter für die Beschäftigung von Arbeitnehmer/innen, Auszubildenden oder Praktikant/innen einen Zuschuss zur Vergütung erhalten. Diese Förderung ist unabhängig vom Aufenthaltsstatus der Arbeitnehmer/innen, also unter den gleichen Voraussetzungen wie bei Inländer/innen möglich, sobald Flüchtlinge nicht mehr vollständig vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen sind. Die Entscheidungen über diesen Zuschuss sind immer Ermessensentscheidungen der Arbeitsverwaltung.

<sup>1</sup> Bundesagentur für Arbeit (BA), Eingliederungszuschuss (EGZ), Geschäftsanweisungen zur Durchführung der §§ 88 – 92 und 131 SGB III (Stand: 22.12.2014), Nr. 88.02.

<sup>2</sup> § 327 Abs. 4 SGB III.

<sup>3</sup> Hierzu gehört das vom Arbeitgeber regelmäßig gezahlte Arbeitsentgelt, soweit es das tarifliche oder örtliche Entgelt nicht übersteigt sowie der pauschalierte Anteil des Arbeitgebers am Gesamtsozialversicherungsbeitrag (§ 91 Abs. 1 SGB III).

<sup>4</sup> § 89 SGB III; bei Arbeitnehmer/innen ab 50 Jahren kann die Förderdauer gegenwärtig bis zu 36 Monate betragen.

<sup>5</sup> § 90 Abs. 1 SGB III.



Abb.: Dieter Schütz/pixelio.de

Arbeitskräftepotenzial Flüchtlinge und Asylanten: Um das zu erschließen, müssen gesetzliche Voraussetzungen erfüllt und bürokratische Hürden genommen werden. Welche Stellen bieten hierbei Beratung und Unterstützung – und welche?

Im Einzelnen:

#### a) Bei der Beschäftigung von Flüchtlingen als Arbeitnehmern/innen

Beabsichtigen Arbeitgeber/innen, eine/n Arbeitnehmer/in mit Vermittlungshemmnissen, z.B. wegen fehlender Berufserfahrung, fehlendem Berufsabschluss oder wegen der Dauer der Arbeitslosigkeit<sup>1</sup> einzustellen, können sie zum Ausgleich der Minderleistung bei der Agentur für Arbeit, in deren Bezirk der Betrieb liegt,<sup>2</sup> einen Zuschuss zum Arbeitsentgelt nach § 88 SGB III beantragen. Die Förderhöhe und die Förderdauer richten sich nach dem Umfang der Minderleistung der Arbeitnehmer/innen und nach den jeweiligen Eingliederungserfordernissen; die Höhe beträgt maximal 50 Prozent des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgelts<sup>3</sup> und wird für längstens zwölf Monate geleistet.<sup>4</sup> Bei der Einstellung behinderter und schwerbehinderter Arbeitnehmer/innen kann die Förderhöhe maximal 70 Prozent des zu berücksichtigenden Arbeitsentgelts und die Förderdauer in der Regel maximal 24 Monate betragen.<sup>5</sup>

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, den Arbeitnehmer nach dem Ende der Förderung entsprechend der Förderdauer, längstens jedoch zwölf Monate, weiter zu beschäftigen.<sup>6</sup>

Möchten Arbeitgeber/innen Flüchtlinge beschäftigen, die Arbeitslosengeld II beziehen, können sie vom JobCenter unter bestimmten Voraussetzungen<sup>7</sup> nach § 16e SGB II einen Zuschuss von maximal 75 Prozent des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgelts erhalten.

#### b) Bei der Beschäftigung von Flüchtlingen als Auszubildende oder Praktikant/innen

Einen Zuschuss zur Ausbildungsvergütung können Arbeitgeber/innen von der Agentur für Arbeit generell nur erhalten, wenn sie behinderte und schwerbehinderte Menschen ausbil-

<sup>6</sup> § 92 Abs. 2 S. 5 SGB III.

<sup>7</sup> Der Arbeitgeber muss u.a. seit einem Jahr arbeitslos gemeldet sein und weitere zwei individuellen Vermittlungshindernisse haben (§ 16e Abs. 3 SGB III).

den. Hier kann nach § 73 SGB III eine Förderung von in der Regel maximal 60 Prozent (bei schwerbehinderten Menschen: maximal 80 Prozent) der monatlichen Ausbildungsvergütung für das letzte Ausbildungsjahr einschließlich des darauf entfallenden pauschalierten Arbeitgeberanteils am Gesamtsozialversicherungsbeitrag erfolgen.

Gefördert wird jedoch die sogenannte Einstiegsqualifizierung nach § 54a SGB III, ein Praktikum, das auf eine betriebliche Berufsausbildung vorbereitet und die Chance bietet, in sechs bis maximal zwölf Monaten den Arbeitsalltag in einem bestimmten Tätigkeitsfeld und in einem Betrieb kennenzulernen,<sup>8</sup> wobei die Ausbildungszeit dann gegebenenfalls verkürzt werden kann.<sup>9</sup> Hierfür können Arbeitgeber/innen bei der Agentur für Arbeit/beim JobCenter einen Zuschuss zur Vergütung in Höhe von bis zu 231 € monatlich zuzüglich eines pauschalierten Anteils am durchschnittlichen Gesamtsozialversicherungsbeitrag beantragen.

## 1.2 Sonstige Förderung

Haben Flüchtlinge im Herkunftsland ein Studium oder eine Berufsausbildung absolviert, haben sie unabhängig von ihrem Aufenthaltsstatus Zugang zu einem Anerkennungsverfahren. Die Kosten hierfür können von der Agentur für Arbeit oder vom JobCenter übernommen werden.<sup>10</sup> Darüber hinaus erhalten sie Unterstützung durch das Bundesprogramm „Integration durch Qualifizierung“ (IQ), das durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert wird.

Für das Arbeits- oder Ausbildungsverhältnis kann es hilfreich oder auch erforderlich sein, berufsbegleitend bestimmte Kenntnisse und Fähigkeiten auszubauen:

Sind Deutschkenntnisse noch verbesserungsbedürftig, besteht – auch berufsbegleitend – die Möglichkeit, an einer berufsbezogenen Sprachförderung teilzunehmen.<sup>11</sup> Voraussetzung dafür sind aber bereits vorhandene Deutschkenntnisse (Sprach-Level A1).<sup>12</sup> Hat ein Flüchtling bereits eine Aufenthaltserlaubnis, kann er – gegebenenfalls auch berufsbegleitend – einen Integrationskurs besuchen.<sup>13</sup>

Während einer betrieblichen Berufsausbildung oder einer Einstiegsqualifizierung können förderungsbedürftige junge Menschen ausbildungsbegleitende Hilfen nach § 75 SGB III erhalten, d.h. sie können an Maßnahmen von Bildungsträgern etwa zum Abbau von Sprach- und Bildungsdefiziten sowie zur Förderung fachpraktischer und fachtheoretischer Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten teilnehmen. Flüchtlinge mit einem Aufenthaltsrecht<sup>14</sup> können ausbildungsbegleitende Hilfen erhalten; Asylsuchende und geduldete Ausländer/innen sind davon aber weitgehend ausgeschlossen.<sup>15</sup>

Die Bundesregierung fördert im Rahmen verschiedener Bundesprogramme die Verbesserung der Arbeitsmarktintegration von Asylsuchenden und Flüchtlingen. Zahlreiche Netzwerke – wie z.B. das „Netzwerk IQ“ (Integration durch berufliche Qualifizierung) – sind bundesweit mit diesem Themenfeld befasst und bieten mit ihren Websites, Print-Publikationen und Beratungsstellen auch Arbeitgebern Hilfen.



Abb.: Netzwerk IQ

## 2. Unterstützungsangebote für Arbeitgeber/innen

Die Bundesregierung fördert im Rahmen verschiedener Bundesprogramme zum Europäischen Sozialfonds die Verbesserung der Arbeitsmarktintegration von Asylsuchenden und Flüchtlingen. Bis Juni 2015 sind 28 Netzwerke mit rund 230 Einzelprojekten bundesweit mit diesem Themenfeld befasst.<sup>16</sup> Dazu gehört auch die Beratung und Unterstützung von Arbeitgeber/innen, die erwägen, Asylsuchende oder Flüchtlinge zu beschäftigen. Die Bundesregierung wird ab Juli 2015 mit der neuen Programmlinie „Integration von Asylsuchenden und Flüchtlingen“ (IvAF) die Projektförderung in diesem Themenfeld bis mindestens 2019 fortführen. Eine Beratung bei der Anerkennung der Berufsqualifikationen bieten bundesweit spezialisierte Beratungsstellen im Rahmen des Bundesprogramms „Integration durch Qualifizierung“ (IQ)<sup>17</sup> an.

## 3. Ausblick

Auch wenn es in den letzten Jahren einige Erleichterungen beim Arbeitsmarktzugang von Flüchtlingen gegeben hat, sind aus unserer Sicht weitere Verbesserungen, wie die Abschaffung der Arbeitsverbote und der Vorrangprüfung, sowie eine umfassende und gleichberechtigte Förderung von Asylsuchenden und Flüchtlingen bei betrieblicher Berufsausbildung unumgänglich. Ein weiterer wichtiger Schritt ist die Öffnung der Integrationskurse, die es Asylsuchenden ermöglicht, die deutsche Sprache zu erlernen.

Für Arbeitgeber/innen wird es vor allem darauf ankommen, dass Asylsuchende und Flüchtlinge, die eine Ausbildung begonnen haben, diese auch beenden und nach erfolgreichem Abschluss auch weiterhin arbeiten, also in Deutschland bleiben dürfen.<sup>18</sup> Nur so werden Fachkräftengpässe nachhaltig behoben und die Bereitschaft, Flüchtlinge auszubilden, gefördert.

<sup>8</sup> Im Regelfall werden junge Menschen unter 25 Jahren gefördert, zu den weiteren Fördervoraussetzungen vgl. § 54a Abs. 4; Bundesagentur für Arbeit (BA) Geschäftsweisungen (GA) Einstiegsqualifizierung nach § 54a SGB III, von April 2012, 54a.43; 54a.44. <sup>9</sup> Vgl. Fn. 28, 54a.114.

<sup>10</sup> Förderung aus dem Vermittlungsbudget (§ 44 SGB III).

<sup>11</sup> Entwurf des Förderhandbuchs zum ESF-BMAF-Programm (Stand: 19.12.2014); S. 7.

<sup>12</sup> siehe unter: <http://www.europaeischer-referenzrahmen.de/>.

<sup>13</sup> siehe unter: <http://www.bamf.de/DE/Willkommen/DeutschLernen/Integrationskurse/integrationskurse-node.html>.

<sup>14</sup> Flüchtlinge mit einer Aufenthaltserlaubnis nach §§ 25 Abs. 3; 4 Satz 2; 5 AufenthG haben bis 01.08.2016 hierzu erst Zugang, wenn sie sich seit vier Jahren in Deutschland aufhalten (§§ 75; 78 Abs. 3; 59 Abs. 1 Satz 2 SGB III; § 8 Abs. 2 Nr. 2 BAföG).

<sup>15</sup> Unabhängig vom Aufenthaltsstatus können Auszubildende diese Leistung nutzen, 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 (§§ 75; 78 Abs. 3; 59 Abs. 3 SGB III).

<sup>16</sup> Vgl. Standortkarte [http://www.esf.de/portal/generator/6610/sonderprogramm\\_\\_bleibeberechtigte.html](http://www.esf.de/portal/generator/6610/sonderprogramm__bleibeberechtigte.html).

<sup>17</sup> Vgl. <http://netzwerk-iq.de/482.html#c1787>.

<sup>18</sup> Vgl. auch Stellungnahme des Bundesrats, Drucksache 18/4097, 25.02.2015, S. 99, in der für die Zeit der Ausbildung für Jugendliche und Heranwachsende die Erteilung einer Aufenthaltserlaubnis (§ 25 c AufenthG) vorgeschlagen wird.

Handwerk und Integration

## Zahl ausländischer Azubis steigt

Immer mehr ausländische Jugendliche entscheiden sich für eine Ausbildung im Handwerk. Ende 2014 betrug die Zahl ausländischer Auszubildender 25.858 von insgesamt 370.955 Auszubildenden im Handwerk, sie sei damit auf 7 Prozent gestiegen (2005: 5,1 Prozent), meldete der Spitzenverband des Handwerks ZDH Mitte April. „Im Handwerk tragen ausländische Auszubildende zur Fachkräftesicherung entscheidend bei. Die Integration im Betrieb klappt. Unsere Botschaft an die Jugendlichen überzeugt: Bei uns zählt nicht, wo man herkommt, sondern wo man hin will“, so ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer.

Beliebt bei ausländischen Auszubildenden seien gerade einige Berufe, in denen sich ein Fachkräftemangel abzeichnet, etwa bei den Anlagenmechanikern SHK, Elektronikern oder Kfz-Mechatronikern. Zu den Top-Ausbildungsberufen gehören aber auch Friseure, Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk, Maler und Lackierer oder Metallbauer. „Es macht sich bezahlt, dass die Handwerksorganisationen unterstützend an der Seite der Betriebe und der jungen Leute stehen, etwa mit Ausbildungsberatern in den entsprechenden Sprachen“, so Wollseifer. In zahlreichen Projekten und Initiativen unterstützen örtliche Handwerksorganisationen die Betriebe zudem bei der Ausbildung oder Beschäftigung von Flüchtlingen und Asylbewerbern.

Mit ihrer am 26. März veröffentlichten, gemeinsamen „Berliner Erklärung“ zur Zuwanderung legten ZDH und der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) Vorschläge an die Politik für die erfolgreiche Integration vor. Die beiden Spitzenverbände hoben darin den wichtigen Beitrag hervor, den ausländische Staatsbürger zur Abfederung des demografischen Wandels hierzulande leisten können. Das vielfältige Engagement der Wirtschaft in diesem Bereich ist bereits da: Es reicht von der Beteiligung an lokalen oder regionalen Initiativen und Netzwerken über die Beschäftigung spezieller Ansprechpartner für (potenzielle) Mitarbeiter mit



Abb.: ZDH

„Die Integration im Betrieb klappt. Unsere Botschaft an die Jugendlichen überzeugt: Bei uns zählt nicht, wo man herkommt, sondern wo man hin will“, sagt ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer zum steigenden Anteil ausländischer Azubis im Handwerk.

Migrationshintergrund und die Unterstützung von Unternehmen bei der Suche nach internationalen Fachkräften bis hin zur Prüfung und Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse.

Auch an anderer Stelle macht sich der ZDH für Integration und Vielfalt stark: Bereits 2007 hat er sich der sogenannten Charta der Vielfalt angeschlossen. Auf der Webseite der Unternehmensinitiative zur Förderung von Vielfalt in Unternehmen und Institutionen finden Betriebe im Rahmen der Kampagne „Vielfalt in der Ausbildung“ wertvolle Tipps und Anregungen, etwa zu den Punkten Ansprache von Jugendlichen, Einstellung und Einarbeitung. Mehr Informationen unter <http://www.charta-der-vielfalt.de/ausbildung/mitmachen.html>.

Die Berliner Erklärung finden Interessenten auf der Website [www.zdh.de](http://www.zdh.de) unter dem Suchbegriff „Berliner Erklärung“.

**Zitat** *„Offenheit und Toleranz sind unabdingbare Voraussetzungen für ein friedliches Miteinander und machen Deutschland zu einem Land, das attraktiv zum Leben und Arbeiten ist.“*

(Aus der „Berliner Erklärung“ zur Zuwanderung der Wirtschafts-Spitzenverbände DIHK und ZDH)

### 10-Jahresentwicklung ausländische Auszubildende

	Veränderung '05-'14			
	2005	2014	Absolut	in %
Lehrlinge im Handwerk, insgesamt	477.159	370.995	-106.164	-22,2 %
ausländische Lehrlinge im Handwerk	24.202	25.858	+1.656	+6,8 %
Anteil ausländische Auszubildende	5,1%	7,0%		

Quelle: ZDH

### Infobox



Den Komplett-Text von Frau Dr. jur. Weiser zum Thema „Flüchtlinge und Arbeitsmarkt“ hat der BRV bereits am 9. März per VIP-Newsletter veröffentlicht. Er steht auf der BRV-Website zum Download zur Verfügung: [www.br-v-bonn.de](http://www.br-v-bonn.de) > Mitglieder Login > Archiv Newsletter > März 2015 > 09.03.2015 (Anlage zum Newsletter).

Reifenlabel

# So prüfen die Behörden

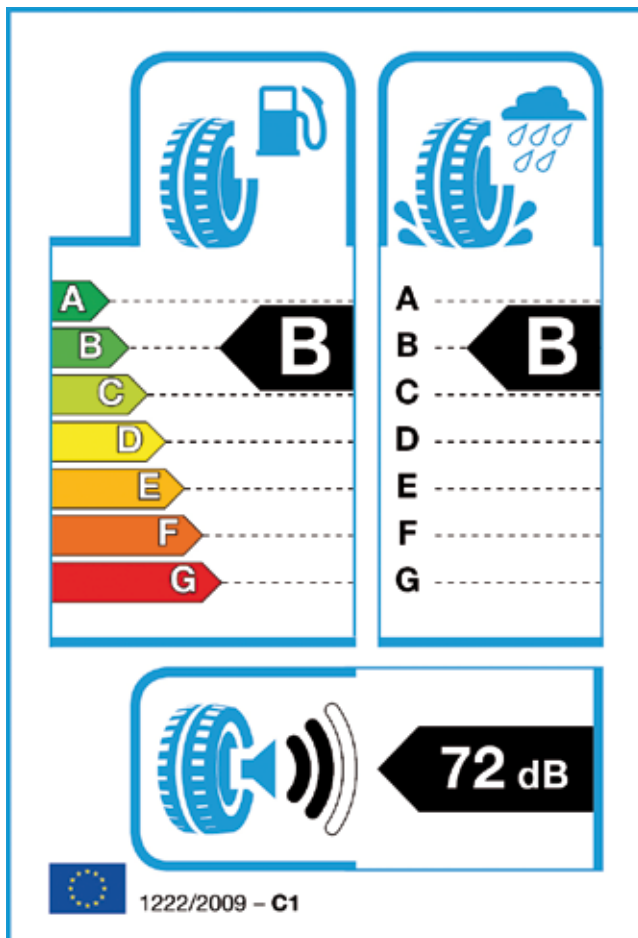
Beitrag von Uwe Leonhard, Landesamt für Mess- und Eichwesen Rheinland-Pfalz

**D**as Energieverbrauchskennzeichnungsgesetz (EnVKG) gilt für die Kennzeichnung von Produkten mit Angaben über den Verbrauch an Energie und anderer wichtiger Parameter, hier im speziellen Falle für neue Pkw-Reifen.

In der EU-Verordnung 1222/2009 ist konkret definiert, wie Reifen zu kennzeichnen sind und wer für die Kennzeichnung der Reifen verantwortlich ist. Diese gesetzlichen Regeln gelten seit dem 01.07.2012 und sollten mittlerweile allgemein bekannt sein. Die Einhaltung der Vorgaben zur Kennzeichnung wird bundesweit durch die jeweilig zuständigen Behörden überwacht. Die Zuständigkeit der Behörden kann von Bundesland zu Bundesland variieren. Beispielsweise werden die Überwachungsmaßnahmen in Rheinland-Pfalz von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Landesamtes für Mess- und Eichwesen (LME) mit Sitz in Bad Kreuznach durchgeführt.



Uwe Leonhard, Landesamt für Mess- und Eichwesen Rheinland-Pfalz, Autor des Beitrags.



Marktüberwachung im Reifenhandel: Um die Einhaltung der Labelwerte bei einzelnen Produkten zu überprüfen, können die zuständigen Behörden Stichproben fordern – auch vom Handel.

Doch nicht nur die ordnungsgemäße Information der Verbraucher mittels Reifenlabel wird überwacht, auch die Richtigkeit der Angaben auf dem Label wird durch die zuständige Behörde geprüft. Besteht ein Anfangsverdacht, zieht die Behörde eine Stichprobe der Reifen. Betroffener der Stichprobe kann sowohl der Handel, der Importeur oder der Hersteller sein. Das Gesetz spricht hier allgemein von Wirtschaftsakteuren. Die angeforderten Stichproben müssen vom Wirtschaftsakteur kostenlos zur Verfügung gestellt werden (§10 EnVKG). Nur dann, wenn es wirtschaftlich unzumutbar ist, kann auf Antrag eine Kostenerstattung erfolgen. Hierbei muss der Antragsteller durch geeignete Unterlagen die wirtschaftliche Unzumutbarkeit nachweisen.

Sollte die prüfende Behörde zusätzlich weitere Dokumente, wie z.B. Prüfberichte zur Ermittlung der Rollreibungsklasse, der Nasshaftungsklasse und des Rollgeräusches benötigen, sind diese durch das betroffene Unternehmen zu beschaffen und der überwachenden Behörde zur Verfügung zu stellen. Dass die Wirtschaftsakteure die Marktüberwachungsbehörden in genannter Weise unterstützen müssen, ist eindeutig im §10 Abs.4 EnVKG formuliert.

Die als Stichprobe entnommenen Reifen werden anschließend von akkreditierten Prüflaboratorien gemäß UN/ECE-Regelung 117 getestet. Bestätigen sich bei diesem Test die vom Hersteller angegebenen Label-Werte, steht der entsprechende Reifensatz dem liefernden Unternehmen wieder zur Verfügung.

Kommt es jedoch zu Abweichungen, erfolgt eine zweite Stichprobe von weiteren drei Reifensätzen der gleichen Serie, um eine zufällige Produktionsstreuung ausschließen zu können. Die zweite Stichprobe wird den gleichen Tests unterzogen. Als Ergebnis dieser Messreihe wird der Durchschnittswert der drei Messungen gebildet. Decken sich Durchschnittswerte und Angaben auf dem Reifenlabel, gehen die Reifensätze zurück an den Lieferanten. Das Verfahren ist dann abgeschlossen.

Bei Abweichungen wird die Marktüberwachungsbehörde weiter aktiv. Es wird ein Verfahren gegen den Hersteller bzw. dessen Bevollmächtigten eingeleitet. Ziel ist es dabei, die Angaben auf dem Reifen-Label auf die nachgewiesenen Werte zu korrigieren.

Weigert sich der Hersteller, seine Angaben auf dem Reifenlabel anzupassen, ist die Behörde befugt, das Ausstellen



Abbildungen: Landesamt für Mess- und Eichwesen Rheinland-Pfalz

Nach Entnahme der Stichprobe von Reifen, die hinsichtlich des Reifenlabels geprüft werden sollen: Nasshaftungstest mit Testfahrzeug auf der Teststrecke.

und sogar das weitere Inverkehrbringen der entsprechenden Reifen zu untersagen. Die Kosten für die Prüfung der Reifen können dem jeweilig betroffenen Wirtschaftsakteur in Rechnung gestellt werden (§10 Abs.2 EnVKG).



**Your TYRES**  
Since 1917



[www.yokohama.de](http://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.



[www.facebook.com/yokohama.reifen](https://www.facebook.com/yokohama.reifen)

ADVAN Sport V105

ADVAN NEOVA AD08R

NEU



YOKOHAMA –  
Technologiepartner von



YOKOHAMA –  
offizieller Fußballsponsor



Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV)

## Novelle zum 1. Juni in Kraft getreten



Abb.: privat

„Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter sowie den Betriebsarzt und die Sicherheitsfachkraft mit ins Boot“, empfiehlt Sicherheitsspezialist Bernd Kömbling für die Umsetzung der novellierten Betriebssicherheitsverordnung.

**Z**um 01.06.2015 ist die neue Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) in Kraft getreten. Damit hat die Bundesregierung 13 Jahre nach seiner Einführung eines der wichtigsten Gesetze zur Arbeitssicherheit novelliert. Begründet wird die Neufassung wie folgt:

- Beseitigung bekannt gewordener rechtlicher und fachlicher Mängel;
- Bessere Umsetzung von EU-Recht;
- Abbau von Standard- und Bürokratiekosten;
- Beseitigung von Doppelregelungen, insbesondere beim Explosionsschutz und der Prüfung von Arbeitsmitteln;
- Bessere Anpassung an Schnittstellen zu anderen Rechtsvorschriften, z.B. bei der Beschaffung von Arbeitsmitteln;
- Konkretere Ausrichtung auf das tatsächliche Unfallgeschehen;
- Leichtere Anwendung durch Arbeitgeber und Anlagenbetreiber durch eine Rechts- und Strukturreform.

Wichtigstes Ziel ist es, durch die Neuregelungen dem Arbeitgeber insbesondere in Klein- und Mittelbetrieben die Anwendungen der Arbeitsschutzregelungen zu erleichtern und den Arbeitsschutz zu verbessern.

Für *Trends & Facts* hat Sicherheitsfachkraft Bernd Kömbling anhand der amtlichen Begründung zur BetrSichV der Bundesregierung ausgewählte Änderungen, die auch für den Reifenhandel wichtig sind, wie folgt zusammengefasst:

**Die Gefährdungsbeurteilung** als zentrales Element zur Festlegung der Schutzziele bei Arbeitsmitteln gilt jetzt auch

für überwachungsbedürftige Anlagen, bei denen ausschließlich andere Personen gefährdet sind. Die sicherheitstechnische Bewertung wird durch die Gefährdungsbeurteilung ersetzt. Die materiellen Anforderungen aus der alten BetrSichV gelten nunmehr auch für die oben genannten überwachungsbedürftigen Anlagen und damit gelten, unabhängig vom Schutzziel, für alle Arbeitsmittel und Anlagen die gleichen Anforderungen.

Die materiellen Anforderungen aus der alten BetrSichV werden beibehalten, werden aber neu als Schutzziele definiert. Damit gelten sie für alle – also alte, neue und selbst hergestellte – Arbeitsmittel gleich, so dass es keiner Bestandsschutzregel mehr bedarf. Der Arbeitgeber kann jetzt mittels einer Gefährdungsbeurteilung eigenständig entscheiden, ob z.B. bei älteren Arbeitsmitteln nur Nachrüstmaßnahmen erforderlich sind, um die Schutzziele zu erreichen.

**Die Prüfpflichten** für besonders prüfpflichtige Arbeitsmittel und Anlagen werden in Anlehnung an vor 2002 geltende Einzelverordnungen in der neuen BetrSichV in Anlagen zusammengefasst.

Aufzugsanlagen zur Beförderung von Personen sollen künftig einheitlich alle zwei Jahre geprüft werden. Dies soll auch für Aufzugsanlagen für die Lastenbeförderung gelten, bei denen bisher die Prüfung alle vier Jahre Pflicht war. Bei älteren oder schlecht gewarteten Aufzugsanlagen kann die zugelassene Überwachungsstelle (kurz: ZÜS; z.B. TÜV, DEKRA, GTÜ usw.) auch eine kürzere Prüfpflicht festlegen. Zudem soll eine einheitliche Prüfplakette mit Hinweis auf den nächsten Prüftermin eingeführt werden.

Aufzeichnungen über Prüfungen können künftig auch elektronisch erfasst werden, d.h. diese müssen nicht unbedingt bei der Anlage aufbewahrt werden.

Die **Vorschriften zur Instandhaltung** von Arbeitsmitteln wurden verbessert, damit wird ein bisheriger Schwerpunkt des Unfallgeschehens mehr berücksichtigt.

**Doppelregelungen** bei der Prüfung von Arbeitsmitteln wurden beseitigt, dies gilt auch für überwachungsbedürftige Anlagen und betrifft insbesondere den Explosionsschutz.

Beim Vorliegen bestimmter Voraussetzungen aus der BetrSichV kann der Arbeitgeber **Erleichterungen** in Anspruch nehmen, z.B. bei der bestimmungsgemäßen Verwendung von einfachen Arbeitsmitteln. Dies soll die praktische Anwendung der BetrSichV in den Unternehmen erleichtern und betrifft viele Werkzeuge in den Werkstätten.

Nach der Novelle

## Das Wichtigste auf einen Blick

- Nach der neuen Betriebssicherheitsverordnung ist der Arbeitgeber unmittelbar verantwortlich für die Betriebssicherheit von Arbeitsmitteln, Aufzügen, Druckanlagen und die Einhaltung der Prüfpflichten.
- Auf besonders unfallträchtige Bereiche wie Instandhaltung oder Störungen wird nun gezielt eingegangen.
- Auch konkrete Vorgaben zur Reduzierung der ergonomischen und psychischen Belastungen am Arbeitsplatz sind jetzt zu beachten.
- Bei Aufzügen wurden die Anforderungen an die Instandhaltung und die Prüfung erhöht. Spätestens ein Jahr nach einer wiederkehrenden Prüfung ist eine Zwischenprüfung vorgeschrieben. Jede Anlage braucht einen Notfallplan.
- Verstöße gegen die Prüf- und Sorgfaltspflichten der BetrSichV gelten jetzt als Ordnungswidrigkeiten und können strafrechtlich verfolgt werden.

(Quelle: DEKRA Info, Mai 2015)

Die Möglichkeit, überwachungsbedürftige Anlagen anstelle vom ZÜS durch den Betreiber in eigener Verantwortung zu prüfen, wird erweitert.

Die Dokumentation der Gefährdungsbeurteilungen für Arbeitsmittel kann vereinfacht werden zur Festlegung von

Schutzzielen, wenn in den Herstellerunterlagen z.B. Informationen zur sicheren Bedienung oder Prüfdokumente enthalten sind. Das vereinfacht die betriebliche Gefährdungsbeurteilung und diese muss nur noch um die Anforderungen aus den betrieblichen Belangen ergänzt werden.

Bei der **regelmäßigen Überprüfung der Gefährdungsbeurteilung** wird wie bisher geprüft werden, ob Änderungen eingetreten sind, die mittels eines Protokolls erfasst werden müssen. Zusätzlich ist auch noch zu prüfen, ob die Arbeitsmittel hinsichtlich der Verwendung dem Stand der Technik entsprechen oder ob sie an diesen angepasst werden müssen. Dabei ist es unerheblich, ob das Arbeitsmittel selbst dem Stand der Technik entspricht, sondern die Verwendung muss diesem entsprechen. Dies betrifft hauptsächlich den Altmaschinenbestand in den Werkstätten.

Dies waren einige ausgewählte Änderungen der neuen BetrSichV. „Beachten Sie als Unternehmer bitte, dass die Gefährdungsbeurteilung mehr an Bedeutung gewinnt“, hebt Bernd Kömbling hervor und erläutert: „Durch die Änderung der Wortwahl in der neuen BetrSichV ‚Verwendung von Arbeitsmitteln‘ ist die Gefährdungsbeurteilung schon bei der Auswahl und Beschaffung der Arbeitsmittel wichtig, also nicht nur bei deren Benutzung. Damit sollen unter anderem ihre Gebrauchstauglichkeit für jüngere oder ältere Arbeitnehmer erfasst werden, aber auch sicherheitsrelevante und ergonomische Zusammenhänge zwischen Arbeitsplatz, Arbeitsmittel, Arbeitsorganisation usw.“.

Auch wird die **Instandhaltung von Arbeitsmitteln** neu und stärker bewertet vor dem Hintergrund, dass bei Instandhaltungsmaßnahmen eine Vielzahl von Unfällen passieren.

„Bei der Umsetzung der neuen BetrSichV wünsche ich Ihnen viel Erfolg“, sagt Bernd Kömbling abschließend, „... und nehmen Sie bitte Ihre Mitarbeiter sowie den Betriebsarzt und die Sicherheitsfachkraft mit ins Boot!“

**Zitat** //Jeder Vorgesetzte, der etwas taugt, hat es lieber mit Leuten zu tun, die sich zuviel zumuten, als mit solchen, die zu wenig in Angriff nehmen.“

(Walter Scheel, dt. Politiker und 4. Bundespräsident der BRD)

Mindestlohn

## Das erste Urteil ist da!

**D**er Arbeitgeber darf ein zusätzliches Urlaubsgeld und eine jährliche Sonderzahlung nicht auf den gesetzlichen Mindestlohn anrechnen. Eine Änderungskündigung, mit der eine derartige Anrechnung erreicht werden soll, ist unwirksam. Dies entschied das Arbeitsgericht Berlin in einem ersten Urteil zum Anfang dieses Jahres eingeführten Mindestlohngesetz (Urteil v. 04.03.2015, Az.: 54 Ca 14420/14).

In dem Fall erhielt die Arbeitnehmerin ursprünglich eine Grundvergütung von 6,44 EUR je Stunde zuzüglich Leistungszulage und Schichtzuschläge. Außerdem wurde ihr eine nach Dauer der Betriebszugehörigkeit gestaffelte Jahressonderzahlung sowie ein zusätzliches Urlaubsgeld gezahlt. Zur Einführung des Mindestlohngesetzes erhielt die Arbeitnehmerin eine Änderungskündigung. Künftig sollte sie nun einen Stundenlohn in Höhe von 8,50 EUR erhalten. Die zusätzlichen Zahlungen der Leistungszulage, des Urlaubsgeldes und der Jahressonderzahlung sollten dafür nach der Änderungskündigung entfallen.

Dagegen klagte die Arbeitnehmerin. Das Arbeitsgericht Berlin hat nun im erstinstanzlichen Urteil die Änderungskündigung der Arbeitgeberin für unwirksam erklärt. Begründung: Ein zusätzliches Urlaubsgeld und eine Jahressonderzahlung dürfen nicht auf den seit dem 01.01.2015 vorgeschriebenen



Änderungskündigung unwirksam: Der Arbeitgeber darf ein zusätzliches Urlaubsgeld und eine jährliche Sonderzahlung nicht auf den gesetzlichen Mindestlohn anrechnen, entschied das Arbeitsgericht Berlin kürzlich.

Abb.: REK/pixelto.de

gesetzlichen Mindestlohn von 8,50 EUR je Arbeitsstunde angerechnet werden. Der gesetzliche Mindestlohn soll unmittelbar die Arbeitsleistung des Arbeitnehmers entgelten. Arbeitgeber dürfen daher Leistungen, die nicht diesem Zweck dienen, nicht auf den Mindestlohn anrechnen. Auch eine Änderungskündigung, mit der diese unzulässige Anrechnung erreicht werden soll, ist daher unzulässig.

### Hinweise für die Überprüfung von Gehaltsbestandteilen:

Bei der Ermittlung des Mindestlohns dürfen viele Lohnbestandteile nicht berücksichtigt werden (siehe hierzu auch den Hinweis in der Infobox). Dies kann dazu führen, dass Arbeitnehmer, die mit allen Gehaltsbestandteilen eigentlich deutlich über einen Stundenlohn von 8,50 EUR kommen, dennoch nach dem Mindestlohngesetz unterhalb der vorgeschriebenen Grenze liegen. Für die Mindestlohnermittlung dürfen nämlich nur solche Gehaltsbestandteile berücksichtigt werden, die einen „Barlohncharakter“ haben. Das bedeutet, dass Sachleistungen, wie z.B. Gutscheine oder ein Firmenwagen, bei der Ermittlung, ob der Mindestlohn eingehalten worden ist, nicht mitzählen. Hinzu kommt, dass etliche Zulagen oder Zuschläge für die Berechnung des Mindestlohnes nicht berücksichtigt werden.

**Fazit:** Das seit dem 01.01.2015 eingeführte Mindestlohngesetz gilt nicht umsonst als bürokratisch und fordert jedem Arbeitgeber einen zusätzlichen Verwaltungsaufwand ab. Bleibt nur zu hoffen, dass die Nachbesserung des Mindestlohngesetzes, die noch diesen Sommer erfolgen soll, die Bürokratiehürden auch in der erforderlichen Weise abbauen wird.

### Infobox



Nähere Infos, welche Gehaltsbestandteile für die Berechnung des Mindestlohnes berücksichtigt werden, finden Sie auf der Homepage des Zolls unter dem Link: [www.zoll.de/DE/Fachthemen/Arbeit/Mindestarbeitsbedingungen/Mindestlohn-Mindestlohngesetz/mindestlohn-mindestlohngesetz\\_node.html](http://www.zoll.de/DE/Fachthemen/Arbeit/Mindestarbeitsbedingungen/Mindestlohn-Mindestlohngesetz/mindestlohn-mindestlohngesetz_node.html).

Außerdem in der Broschüre „Fragen zum gesetzlichen Mindestlohn“, die vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales herausgegeben wurde. BRV-Mitglieder können die Broschüre im passwortgeschützten Mitgliederbereich der BRV-Website unter folgendem Menüpfad kostenlos downloaden: [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) > Mitglieder Login > Downloads > Arbeitsrecht & Personal > Mindestlohn.

Versetzung an einen anderen Standort

## Kann der „Versetzte“ die Arbeit verweigern?

**E**in Angestellter darf mit Recht die Arbeit verweigern, wenn er ohne jegliche Entschädigung an ein unzumutbar weit entferntes Werk versetzt wird. Das hat das Landesarbeitsgericht Köln entschieden und erklärte eine fristlose Kündigung für rechtswidrig (Az. 6 Sa 423/14).

Auf diesen Fall machte die telefonische Rechtsberatung der Deutschen Anwaltshotline ([www.deutsche-anwaltshotline.de](http://www.deutsche-anwaltshotline.de)) jüngst aufmerksam: Einem langjährig angestellten Bandarbeiter eines Kieswerks wurde wegen zu häufiger Krankheitstage gekündigt. Deswegen klagte er gegen seinen Arbeitgeber, der ihn bis zur klärenden Gerichtsentscheidung in ein anderes Werk versetzte, das 70 Kilometer weit entfernt in Belgien lag. Der Arbeitgeber wollte dem Gekündigten den längeren Arbeitsweg in keiner Weise entschädigen. Daher empfand der Angestellte die Versetzung als Schikane und kündigte an, unter diesen Umständen nicht weiterzuarbeiten. Denn den langen Arbeitsweg könne er sich auf Dauer nicht leisten. Das Unternehmen aber war der Meinung, dass er der Anweisung Folge leisten müsse, und kündigte ihm wegen Arbeitsverweigerung auch fristlos.

Das Arbeitsgericht Köln erklärte die krankheitsbedingte Kündigung zunächst für fehlerhaft und daher unwirksam – die fristlose Kündigung aber sei rechtens gewesen. Denn der Arbeitgeber hatte ihn versetzen dürfen.

Erst in zweiter Instanz, beim Landesarbeitsgericht Köln, bekam der gekündigte Arbeiter recht: Auch die fristlose Kündigung sei nicht wirksam. „Die Richter hielten die Versetzung bei der Entfernung ohne irgendeine Unterstützung für sozial ungerechtfertigt“, erklärt Rechtsanwältin Jetta Kasper den Richterspruch. Der Arbeitgeber hätte ihm Fahrtkosten, einen Dienstwagen, eine Wohnmöglichkeit oder eine andere Entschädigung anbieten müssen.



Arbeitsverweigerung rechts: Wer ohne Entschädigung für den längeren „Dienstweg“ einen Arbeitnehmer an einen weiter entfernten Standort versetzt, darf nicht kündigen, wenn der Mitarbeiter das nicht mitmacht.

Abb.: Egon Häbich/pixelio.de

Arbeitsrecht

## Fristlos kündigen wegen Beleidigung?

**W**er den Vorgesetzten im Gespräch mit dem Firmenchef als „Kollegenschwein“ bezeichnet, dem kann nicht immer sofort gekündigt werden. Auch wenn eine Beleidigung des Arbeitgebers oder einer seiner Repräsentanten grundsätzlich zur fristlosen Kündigung führen kann. Das betonte das Landesarbeitsgericht Köln und hielt in diesem Fall lediglich eine Abmahnung für angemessen (Az. 11 Sa 905/13).

Wie die telefonische Rechtsberatung der Deutschen Anwaltshotline ([www.deutsche-anwaltshotline.de](http://www.deutsche-anwaltshotline.de)) berichtet, sprach ein technischer Angestellter mit dem Vorstand des Unternehmens, um in eine andere Abteilung versetzt zu werden. Er akzeptierte seinen Teamleiter nicht, der ein „Kollegenschwein“ sei.

Der Chef aber setzte ihn nicht woanders ein, sondern vor die Tür. Denn auch wenn der Arbeitnehmer dies in einem vertraulichen Gespräch unter vier Augen äußerte, müsse der Chef die Beleidigung einer seiner Mitarbeiter nicht dulden

und kündigte dem Angestellten daher fristlos. Der aber ließ sich dies wiederum nicht gefallen und erhob dagegen Kündigungsschutzklage.

Das Landesarbeitsgericht Köln gab dem Gekündigten recht und urteilte: Zwar stelle eine Beleidigung des Arbeitgebers, seiner Vertreter und Repräsentanten oder von Arbeitskollegen einen Pflichtverstoß dar, der an sich eine außerordentliche, fristlose Kündigung rechtfertigen kann. Jedoch seien stets die Umstände des Einzelfalls zu berücksichtigen. In diesem Fall handelte es sich um einen einmaligen Vorfall, der sich zudem in Abwesenheit des gemeinten Teamleiters ereignete.

„Eine Abmahnung ist immer dann angebracht, wenn der Pflichtverstoß in Zukunft nicht mehr zu erwarten ist“, erklärt Rechtsanwalt Jörg Matthias Bauer. Das war nach Ansicht des Landesarbeitsgerichts hier der Fall. Dem Angestellten hätte nur dann fristlos gekündigt werden dürfen, wenn es ihm hätte klar sein müssen, dass sein falsches Verhalten Konsequenzen nach sich ziehen würde.

Handwerksordnung

# Rechtsfragen rund um die Meisterpräsenz

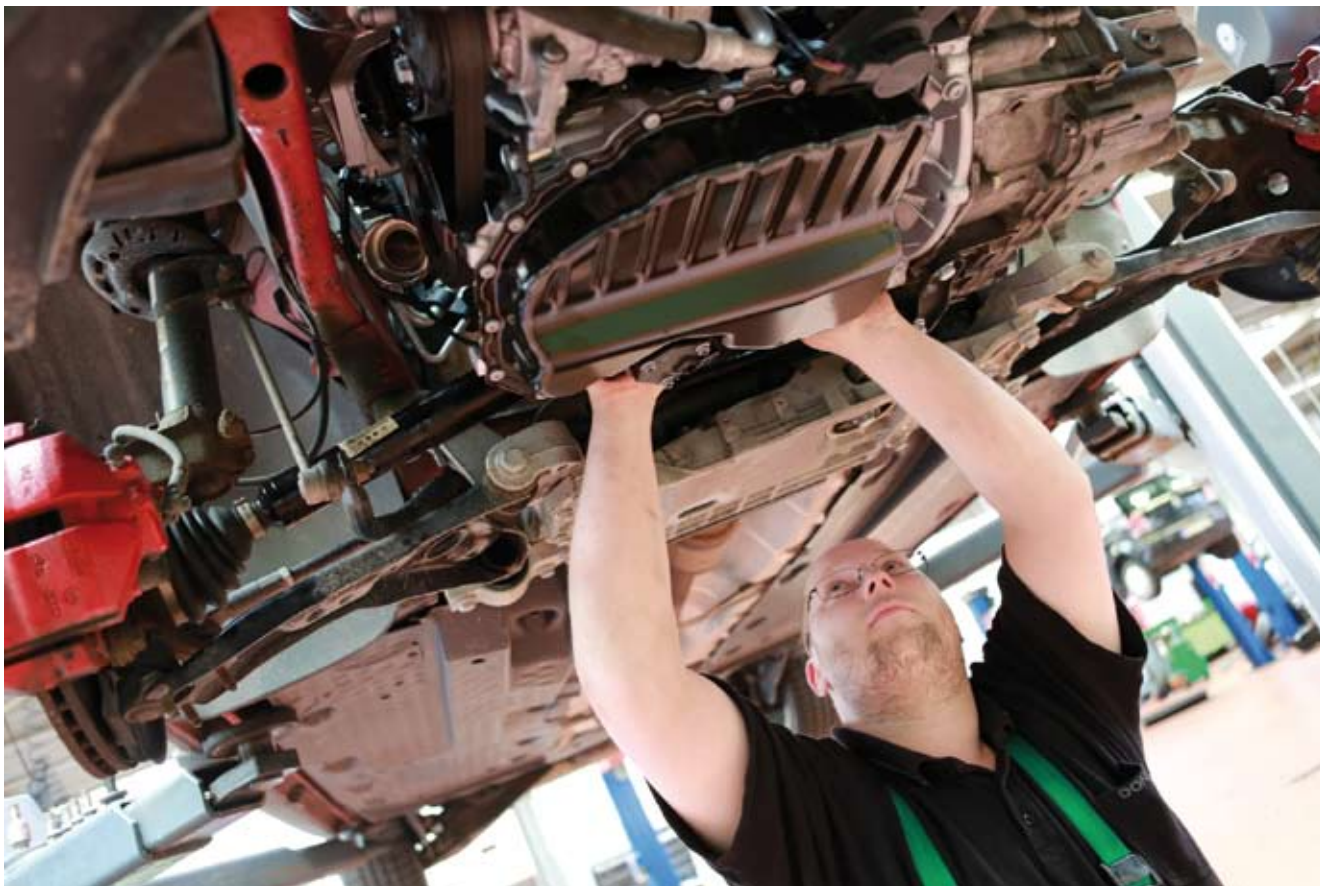


Abb.: Tim Reckmann/pixelio.de

„Gretchenfrage“ für viele Reifenservicebetriebe: die Frage nach der Präsenzplicht eines Meisters im Betrieb.

**B**öse Überraschung für ein BRV-Mitgliedsunternehmen: Ein Schreiben vom Landratsamt – Abt. Ordnung/Gewerbe –, in dem der zuständige Sachbearbeiter dem Unternehmenschef mitteilt, ein Ermittlungsverfahren wegen Verstoßes gegen die Handwerksordnung eingeleitet zu haben. Vorgeworfen wurde ihm,

- Für zwei Betriebsstätten den Beginn eines Gewerbes u.a. mit dem Gegenstand „Kfz-Service“ angezeigt zu haben. Darunter sei das zulassungspflichtige Gewerbe des Kfz-Technikers zu verstehen, mit dem das Unternehmen aber nicht in die Handwerksrolle eingetragen sei.
- An einer der Betriebsstätten mit dem Begriff „Kfz-Meisterbetrieb“ zu werben. Wer die Ausbildungsbezeichnung „Meister/Meisterin“ führe, ohne die Meisterprüfung in dem zulassungspflichtigen Handwerk abgelegt zu haben, verstoße damit gleichfalls gegen die Handwerksordnung.

Beide Verstöße seien Ordnungswidrigkeiten, die mit Geldbußen (bis zu 10.000 bzw. 5.000 Euro) geahndet werden könnten. Dem Unternehmer wurde mit dem Schreiben eine Anhörungsfrist von 14 Tagen gesetzt, innerhalb derer er sich zu den Verstößen äußern konnte.

Das BRV-Mitglied leitete dieses Schreiben an die Verbandsgeschäftsstelle weiter und fragte dazu an:

1. Benötigen wir in jedem Betrieb einen Meister?
2. Muss jede Niederlassung in der Handwerksrolle eingetragen sein?

Hier die Antwort aus dem BRV:

**1. Zur Frage, ob in jeder der Filialen ein Kfz-Meister beschäftigt werden muss**, hat der BRV in 2005 folgende Meinung vertreten (siehe auch BRV-Handbuch „Reifen, Räder, Recht + mehr“, Stichwort „Meisterzwang“):

Unter Berücksichtigung aller einschlägigen Gesetze – des Gewerbe-, Zivil- und Unfallversicherungsrechts – ist eine permanente Präsenz des Meisters in der Werkstatt (Filiale) so nicht abzuleiten.

Wenn abgesichert ist, dass „gefährliche Arbeiten“ tatsächlich nur vom Meister abgenommen werden und er durch zumindest teilweise, aber regelmäßige Anwesenheit Einfluss auf den Betriebsablauf nimmt, den ihm obliegenden Überwachungs- und Leitungsaufgaben nachkommt und er bei Abwesenheit zumindest immer telefonisch erreichbar ist, ist die Betreuung von zum Beispiel zwei Filialen in unmittelbarer Nähe (bis zu ca. 10 km Entfernung) durch einen Meister vertretbar.

Dies muss aber durch moderne Arbeitszeit- und Ort-Modelle und entsprechende Ablauforganisation dokumentiert und vertraglich vereinbart sein und letztlich auch so nachweisbar eingehalten werden.

Der Tenor eines Urteils des Oberlandesgerichts München vom 10.11.2011 lautet hingegen, dass der Meister (Branche: Hörgeräteakustiker) „unmittelbar vor Ort verfügbar“ sein muss.

Ein Urteil des Bundesgerichtshofs vom 17.07.2013 interpretieren wir wie folgt:

Ist kein Meister (der z.B. noch für eine andere Filiale zuständig ist) vor Ort, dann dürfen bei Abwesenheit des Meisters keine vollhandwerklichen Tätigkeiten ausgeführt werden. Ein Wettbewerbsverstoß liegt nicht vor, wenn in Abwesenheit des Meisters vollhandwerkliche Tätigkeiten angeboten (nicht ausgeführt) werden. Die Betriebsstätten könnten auch dann offen sein, wenn kein Meister vor Ort sei. (Zitat aus der Urteilsbegründung: „Vor diesem Hintergrund wird ein Verbraucher, der sich in das Ladenlokal der Beklagten begibt, um sich von einem Meister untersuchen und beraten zu lassen, nicht getäuscht, wenn er erfährt, dass die von ihm nachgefragte Dienstleistung nicht sofort erbracht werden kann, weil der zuständige Meister an diesem halben Arbeitstag in

einem Schwesterunternehmen tätig und dort grundsätzlich unabhkömmlich ist.“ Im BGH-Fall betrug die Distanz zwischen Haupt- und Filialbetrieb 26 km).

**2. Zur Frage, ob jede Niederlassung in die Handwerksrolle eingetragen werden muss:** Ja, jede Niederlassung, die Kfz-Service anbietet. Hintergrund: Nicht jede Filiale bietet wohl Kfz-Service an. Würde das Gesamtunternehmen mit dem Kfz-Service in die Handwerksrolle eingetragen, würde die Kammer einen Nachweis pro Filiale bezüglich des Kfz-Meisters fordern. Insofern ist die jeweilige Niederlassungseintragung sicherlich vorteilhafter.



## Infobox

Die Frage nach interessanten Arbeitszeitmodellen, in denen zu gewissen Zeiten auf die Präsenz eines Meisters im Betrieb verzichtet werden kann, stellen sich viele Handwerksunternehmen. Die hierbei aufgeworfenen Rechtsfragen sind vielschichtig und berühren die Bereiche des Gewerberechts, des Zivilrechts, dort insbesondere des Haftungsrechts sowie des Unfallversicherungsrechts. Die hierbei zu beachtenden Grundsätze hat der ZDK Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe zusammenfassend in einem Rundschreiben dargestellt, das BRV-Mitglieder ergänzend zu diesem vergleichsweise kurz gefassten T&F-Beitrag im passwortgeschützten Mitgliederbereich der BRV-Website zum kostenlosen Download finden. Ebenso sind hier nähere Informationen zu den beiden im Text erwähnten Urteilen des OLG München und des BGH abrufbar. Menüpfad: [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) > Mitglieder Login > Downloads > Recht > Anwesenheitspflicht des Handwerksmeisters.

Anzeige

Zitat

„Wer zu früh kommt, verbrät nur Geld.“

(Hasso Plattner, deutscher Unternehmer, Mitbegründer des Softwareunternehmens SAP)

**SCHOLZ®**  
Kundenräderlagerung  
Cover-Hallen  
In-House-System

**Online-Kalkulator**  
**YeSiReB Flexi®**  
Yellow Silver Red Blue

**scholz-eok.de**  
061 92 - 29 39 084

Erbschaftsteuer auf vererbte Wohngebäude

# Keine Steuerbefreiung bei Abriss und Neubau



Abb.: Rudolpho Duba/pixello.de

*Steuerfrei ererbte Wohngebäude muss der Erbe selbst nutzen. Wird das Gebäude abgerissen und auf dem Grundstück ein für eigene Wohnzwecke vorgesehener Neubau errichtet, scheidet eine Steuerbefreiung aus.*

**E**in vom Erblasser selbst genutztes Familienheim kann an den Ehegatten (oder an die Kinder bei einer Wohnfläche bis zu 200 qm) grundsätzlich erbschaftsteuerfrei vererbt werden. Eine der Voraussetzungen ist allerdings, dass die Wohnung beim Erwerber unverzüglich zur Selbstnutzung zu eigenen Wohnzwecken bestimmt ist. Somit scheidet eine Steuerbefreiung bei Gebäudeabriss und Errichtung eines für eigene Wohnzwecke vorgesehenen Neubaus durch den Erben aus, entschied das Finanzgericht München in einem Urteil, auf das die BRV-Steuerberatungskanzlei Scheiffarth (Köln) jüngst in einem Mandantenrundschriften hingewiesen hat (FG München, Urteil vom 22.10.2014, Az. 4 K 847/13).

Für die Steuerbefreiung ist es zwar grundsätzlich unschädlich, wenn der Erwerber zunächst eine umfassende Renovierung vornimmt und sich hierdurch der Beginn der Selbstnutzung verzögert. Etwas anderes gilt aber, wenn das marode Gebäude abgerissen und eine neue, zur Selbstnutzung vorgesehene Wohnung errichtet wird. „Durch die vollständige Beseitigung des geerbten Hauses kann es nämlich nicht mehr zu dessen Selbstnutzung durch den Erben kommen“, erläutert Steuerberater Friedbert Scheiffarth und ergänzt: „Ob der Abriss in diesen Fällen unvermeidbar gewesen ist, darauf kommt es nicht an.“

Einkommensteuer

## Wann können Krankheitskosten die Steuer mindern?

**K**rankheitskosten, die der Versicherte selbst trägt, um in den Genuss einer Beitragsrückerstattung seiner Krankenversicherung zu kommen, sind nicht als Sonderausgaben abzugsfähig. Dies hat das Finanzgericht Münster entschieden, berichtet die Kölner Steuerberatungsgesellschaft Friedbert Scheiffarth & Partner in ihrem Mandantenrundschreiben vom April dieses Jahres (FG Münster, Urteil vom 17.11.2014, Az. 5 K 149/14 E, Revision zugelassen, anhängige Verfahren: u.a. BFH Az. VI R 33/13).

In dem entschiedenen Sachverhalt machte ein Ehepaar Beiträge zur privaten Kranken- und Pflegeversicherung für sich und seine Kinder als **Sonderausgaben** geltend. Dabei bezogen sie auch Krankheitskosten ein, die sie nicht mit der Versicherung abgerechnet hatten, um den Anspruch auf Beitragsrückerstattung zu behalten. Für diese Kosten versagte das Finanzamt jedoch sowohl den Sonderausgabenabzug als auch den Abzug als außergewöhnliche Belastung – und zwar zu Recht, wie das Finanzgericht Münster befand und wie folgt begründete:

Als Sonderausgaben abzugsfähig sind nur solche Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Erlangung von Versicherungsschutz stehen. Dies ist bei Zahlungen an Ärzte zur Vergütung von Heilbehandlungen nicht der Fall.

Ferner wies das Gericht auf die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs hin, wonach selbst gezahlte Krankheitskosten aufgrund von Selbst- und Eigenbeteiligungen keine Sonderausgaben sind. Diese Rechtsprechung muss nach Ansicht des

Finanzgerichts Münster entsprechend für Krankheitskosten gelten, auf deren Erstattung zum Erhalt der Beitragsrückerstattung verzichtet wird.

Dass kein Sonderausgabenabzug möglich ist, aber die (spätere) Beitragsrückerstattung den Sonderausgabenabzug mindert, ist nach Meinung des Finanzgerichts nicht verfassungswidrig.

Die Steuerexperten der Kanzlei Scheiffarth geben im Hinblick auf dieses Urteil folgenden **Praxishinweis**: Die Inanspruchnahme einer Beitragsrückerstattung, die zunächst wirtschaftlich vorteilhaft erscheint, kann unter Einbeziehung der steuerlichen Folgen nachteilig sein. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn der Steuerpflichtige Krankheitskosten in Höhe von 400 EUR selbst trägt, um eine Beitragsrückerstattung von 500 EUR zu erhalten. Bei einem unterstellten Steuersatz von 30 Prozent ergibt sich nämlich eine steuerliche Mehrbelastung von 150 EUR (30 Prozent von 500 EUR), so dass unter dem Strich „ein Minus“ von 50 EUR verbleibt. Bei Berechnung des wirtschaftlich optimalen Selbstbehalts sollten also auch die steuerlichen Konsequenzen einbezogen werden.

Der Abzug als **außergewöhnliche Belastung** scheiterte im Streitfall daran, dass die zumutbare Belastung (u.a. abhängig vom Gesamtbetrag der Einkünfte) nicht überschritten wurde. Zu der Frage, ob die zumutbare Belastung bei Krankheitskosten rechtmäßig ist, sind beim Bundesfinanzhof bereits einige Verfahren anhängig. Somit hat das Finanzgericht Münster die Revision zugelassen.

**Zitat** „Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an und handelt.“

(Dante Alighieri, italienischer Dichter)

BMF-Schreiben

## Neue Grundsätze für die ordnungsmäßige Buchführung



Abb.: Tim Reckmann/pixfoto.de

Warnung an alle Anhänger traditioneller „Zettelwirtschaft“: Das Bundesfinanzministerium hat in einem Schreiben neue Grundsätze für die ordnungsmäßige Buchführung formuliert. Wer diese nicht beachtet, riskiert spätestens bei der nächsten Betriebsprüfung Stress.

Nachdem lange diskutiert und nachgebessert wurde, hat das Bundesfinanzministerium im November letzten Jahres (endlich) das Schreiben zu den „Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)“ veröffentlicht. Die BRV-Steuerberatungskanzlei Friedbert Scheiffarth & Partner (Köln) hat die die 37 Seiten umfassende Verwaltungsanweisung für ihre Mandanten zu einem Überblick zusammengefasst, den wir den T&F-Lesern nachfolgend weitergeben.

### Anwendungszeitpunkt

Die GoBD gelten für Veranlagungszeiträume, die nach dem 31.12.2014 beginnen.

Sie lösen die „Grundsätze ordnungsmäßiger DV-gestützter Buchführungssysteme (GoBS)“ vom 07.11.1995 und die „Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU)“ vom 16.07.2001 ab.

### Inhalt

Die neuen GoBD sind sehr umfangreich. Es geht u.a. um die zeitgerechte Erfassung von Geschäftsvorfällen, Unveränderbarkeit der Buchungen und Daten, Aufbewahrung von (digitalen) Unterlagen sowie die Verfahrensdokumentation digitaler Abläufe.

### Wer ist betroffen?

Wesentliche Teile der GoBD gelten nicht nur für buchführungspflichtige Unternehmer. Auch Einnahmen-Überschussrechner müssen Aufzeichnungen und Unterlagen nach § 147 Abs. 1 Abgabenordnung aufbewahren. Ferner können sich Aufbewahrungspflichten auch aus anderen Rechtsnormen (z.B. § 14b Umsatzsteuergesetz) ergeben.

Hinweis: Es gibt keinen klar definierten Umfang für die Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten. Begründet wird dies mit Divergenzen in den betrieblichen Abläufen sowie mit der Tatsache, dass verschiedenartige Buchführungs- und Aufzeichnungssysteme verwendet werden.

### Zeitgerechte Aufzeichnungen

Die GoBD enthalten wichtige Ausführungen zur zeitgerechten Aufzeichnung (z.B. sollen Kasseneinnahmen und -ausgaben täglich festgehalten werden). Das DStV-Verbandeforum EDV hat weitere Vorgaben wie folgt zusammengeführt:

Bei unbaren Geschäftsvorfällen sind Belege innerhalb von zehn Tagen nach Eingang oder Entstehung beim Steuerpflichtigen gegen Verlust zu sichern. Dies kann durch geordnete Ablage, durch zeitgerechte unveränderliche Erfassung in Grund(buch)aufzeichnungen oder durch Scannen erfolgen. Werden Eingangsrechnungen nicht innerhalb von acht Tagen bzw. innerhalb ihrer gewöhnlichen Durchlaufzeit beglichen, sind sie kontokorrentmäßig zu erfassen.

Erfolgt die Erfassung der Geschäftsvorfälle in den Büchern bzw. in den Aufzeichnungen der Nichtbuchführungspflichtigen nicht laufend, sondern periodenweise (z.B. monatliche Auftragsbuchhaltung), müssen vorher Sicherungsmaßnahmen (siehe oben) ergriffen werden und die Erfassung muss innerhalb des folgenden Monats erfolgen.

**Praxishinweis:** Das Überschreiten der Monatsfrist kann zur Verwerfung der Buchführung führen, wenn vorher keine ausreichenden Maßnahmen zur Belegsicherung getroffen werden. Da in der Praxis vor allem die Monatsfrist nicht immer gewährleistet ist, sollten die Beleg- und Datensicherungsmaßnahmen in einer Verfahrensdokumentation festgehalten und ihre Einhaltung kontrolliert werden.

## Daten in elektronischer Form

Sind aufzeichnungs- und aufbewahrungspflichtige Daten, Datensätze, elektronische Dokumente und elektronische Unterlagen im Unternehmen entstanden oder dort eingegangen, sind sie auch in dieser Form aufzubewahren und dürfen vor Ablauf der Aufbewahrungsfrist nicht gelöscht werden. Sie dürfen nicht ausschließlich in ausgedruckter Form aufbewahrt werden und müssen für die Dauer der Aufbewahrungsfrist unveränderbar erhalten bleiben (z.B. per E-Mail eingegangene Rechnung im PDF-Format).

Werden Rechnungen mittels Textverarbeitungsprogramm erstellt und wird die Maske mit den Inhalten der nächsten Rechnung überschrieben, ist es in diesem Fall nicht zu beanstanden, wenn das Doppel des Schreibens nur als Papierdokument aufbewahrt wird.

Die elektronischen Bearbeitungsvorgänge sind zu protokollieren und mit dem elektronischen Dokument zu speichern, damit die Nachvollziehbarkeit und Prüfbarkeit des Originalzustands und seiner Ergänzungen gewährleistet ist.

Dient eine E-Mail nur als „Transportmittel“, z.B. für eine angehängte elektronische Rechnung und enthält darüber hinaus keine weitergehenden aufbewahrungspflichtigen Informationen, ist diese nicht aufbewahrungspflichtig.

## Verfahrensdokumentation

Es muss für jedes Datenverarbeitungssystem (DV-System) eine übersichtlich gegliederte Verfahrensdokumentation vor-

handen sein, aus der Inhalt, Aufbau, Ablauf und Ergebnisse des DV-Verfahrens vollständig und schlüssig ersichtlich sind.

**Hinweis:** Soweit eine fehlende oder ungenügende Verfahrensdokumentation die Nachvollziehbarkeit und Nachprüfbarkeit nicht beeinträchtigt, liegt kein formeller Mangel mit sachlichem Gewicht vor, der zum Verwerfen der Buchführung führen kann.

## Status quo und Ausblick

Derzeit beschränkt sich der Datenzugriff der Betriebsprüfer häufig auf den maschinellen Datenträger, der die Buchführungsdaten enthält. Zukünftig wird sich der Fokus voraussichtlich (auch) auf die vorgelagerten Systeme (z.B. Zeiterfassung und Kassensysteme) richten. Es gilt also auch hier, „finanzamtssicher“ zu sein.

Wichtig ist der abschließende Hinweis des Steuerberaters und Wirtschaftsprüfers Friedbert Scheiffarth: „Ein Nichtbeachten der neuen GoBD kann bei Betriebsprüfungen zu erheblichen Problemen führen. Im Extremfall ist eine Schätzung der Besteuerungsgrundlagen möglich!“



## Infobox

*Das ausführliche BMF-Schreiben vom 14.11.2014 zu den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ist auf der Website des Ministeriums zu finden: [www.bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de) > Service > Publikationen > BMF-Schreiben. Am schnellsten geht es, wenn man hier im Suchfenster den Suchbegriff GoBD oder als Zeitraum das Datum 14.11.2014 eingibt.*

**Zitat** „Schaffen begrenzt das Gesichtsfeld,  
Betrachten erweitert es.“

(Oscar Wilde, irischer Lyriker, Dramatiker und Bühnenautor)

Pannenhilfe für ausländische Kunden

## Die Crux mit der Umsatzsteuer

**E**in alltäglicher Fall in der Reifenbranche: Ein Lkw einer im umsatzsteuerlichen Gemeinschaftsgebiet ansässigen Spedition (nennen wir ihn zum besseren Verständnis mal vereinfacht EU-Ausländer) bleibt mit Reifenschaden auf einer deutschen Autobahn liegen. Die Spedition beauftragt telefonisch einen international tätigen Pannenhilfsdienstleister mit der Reparatur. Dieser wiederum beauftragt daraufhin einen in Deutschland ansässigen Reifenfachhandelsbetrieb mit der Reparatur des Reifenschadens.

Der deutsche Reifenfachhandelsbetrieb erledigt die Reparatur und verwendet hierzu einen neuen Reifen (Lieferung eines Reifens im Rahmen einer sogenannten Werklieferung). Die Reparatur erfolgt im Regelfall mittels eines Servicemobils auf der Autobahn; an der Stelle, wo der Lkw liegen geblieben ist.

Der deutsche Fachhandelsbetrieb rechnet mit dem Pannenhilfsdienstleister und dieser mit der ausländischen Spedition ab.

**Jetzt aber kommt die Gretchenfrage:** Wie sind diese Vorgänge umsatzsteuerlich korrekt abzuwickeln?

Genau diese Frage stellte eine im Bereich der Pannenhilfe tätige Organisation dem BRV und bat um Stellungnahme. Die BRV-Geschäftsstelle hat daraufhin die Bitte an zwei Steuerberatungskanzleien weitergegeben und um eine Abhandlung zur umsatzrechtlich korrekten Vorgehensweise ersucht. Um zukünftig eine einheitliche und umsatzsteuerrechtlich einwandfreie Vorgehensweise sicherzustellen, hat der BRV das Ergebnis dann den entsprechenden Pannenhilfeorganisationen in Deutschland zugesandt und um Beachtung gebeten (sofern nicht ohnehin schon entsprechend verfahren wird).

Zur Information des Reifenfachhandels als ausführende Dienstleister veröffentlichen wir das von der Steuerberatungskanzlei Ulrich K. Schaller (Kerpen) verfasste und durch Steuerberatungs-/Wirtschaftsprüfungskanzlei Scheiffarth (Köln) inhaltlich bestätigte Statement zudem hier in *Trends & Facts*:

Für umsatzsteuerliche Zwecke muss für den oben beschriebenen Fall eine Zuordnung zu den sogenannten „Lieferungen“ oder den „sonstigen Leistungen“ erfolgen.

Hierbei ist die Leistung „Beseitigung eines Reifenschadens“ als einheitliche Leistung zu betrachten, da der Kunde schließlich nur das Ergebnis „reparierter Reifen“ als einheitliche Leistung bzw. als vollendetes Werk abnehmen wird.

Wir befinden uns daher im Bereich des Werkvertragsrechts und müssen umsatzsteuerlich eine Zuordnung zu den Werklieferungen oder Werkleistungen vornehmen. Dies erfolgt nach § 3 Abs. 4 UStG unter Beachtung der zugehörigen EU-Richtlinien.

Der Bundesfinanzhof führt in seiner Entscheidung vom 9.6.2005 unter Bezugnahme auf die hierzu ergangene Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes aus:

■ *Ob bei einer einheitlichen Leistung, die – wie hier – sowohl Lieferungselemente als auch Elemente sonstiger Leistungen aufweist, der Umsatz als Lieferung von Gegenständen oder als Dienstleistung (sonstige Leistung) zu beurteilen ist, richtet sich im Wesentlichen nach folgenden, gemeinschaftsrechtlich geklärten Grundsätzen: Im Rahmen einer Gesamtbetrachtung ist das Wesen des Vorganges zu ermitteln; maßgebend ist die Sicht des Durchschnittsverbrauchers. Wenn die Lieferungen nur einen Teil des Umsatzes darstellen, die Dienstleistungen aber überwiegen, ist der Umsatz als Dienstleistung zu beurteilen.*

*Richtlinienkonform ist danach nur eine Auslegung des § 3 Abs. 4 Satz 1 UStG 1993, welche den vorstehend genannten gemeinschaftsrechtlichen Grundsätzen zur Abgrenzung Lieferung/Dienstleistung entspricht.*

*§ 3 Abs. 4 Satz 1 UStG 1993 betrifft einheitliche, aus Lieferung und Dienstleistungselementen bestehende Leistungen in Form der Be- oder Verarbeitung eines nicht dem Leistenden gehörenden Gegenstandes und stellt für die Abgrenzung einer Lieferung (Werklieferung) zu einer Leistung (Werkleistung) darauf ab, ob die bei der Be- oder Verarbeitung verwendeten Gegenstände des Leistenden lediglich „Zutaten“ und „sonstige Nebensachen“ sind (sonstige Leistung) oder nicht (Lieferung). Bei richtlinienkonformer Auslegung sind unter „Zutaten“ und „sonstige Nebensachen“ daher Lieferungen zu verstehen, die bei einer Gesamtbetrachtung aus der Sicht eines Durchschnittsbetrachters nicht das Wesen des Umsatzes bestimmen. So sind z.B. nach der Auffassung des EuGH Arbeiten an einem Pkw, für die zusätzlich kleinere Lieferungen von Gegenständen notwendig sind, insgesamt sonstige Leistungen.*

*Dementsprechend hat der Senat einen Kfz-Ölwechsel als Lieferung von Motoröl und eine Kfz-Inspektion mit Ölwechsel als sonstige Leistung beurteilt.*

**Vor diesem Hintergrund wird eine entsprechende Pannendienstleistung unter Verwendung eines neuen Reifens regelmäßig in den Bereich der Werklieferung fallen.**

Wir empfehlen insoweit die Anwendung der Grundsätze des Bundesministeriums für Finanzen. Dieses regelt mit Schreiben vom 12.12.2012, dass in den Fällen, in denen nicht zweifelsfrei entschieden werden kann, ob die Reparaturleistung als Werklieferung oder als Werkleistung zu qualifizieren ist, von einer Werklieferung ausgegangen werden kann, wenn der Entgeltanteil, der auf das bei der Reparatur verwendete

Material entfällt, mehr als 50 Prozent des für die Reparatur berechneten Gesamtentgeltes beträgt.

Kommt man zu dem Ergebnis, dass eine Lieferung vorliegt, muss geprüft werden, in welchem EU-Staat diese Lieferung steuerbar ist.

Die vorliegende Lieferung wurde im Rahmen eines sogenannten Reihengeschäftes erbracht, da sowohl der deutsche Fachhandelsbetrieb mit dem Pannenhilfsdienststring als auch dieser mit der Spedition ein Umsatzgeschäft über den gleichen Liefergegenstand (Reifen) getätigt haben und der Gegenstand der Lieferungen unmittelbar vom deutschen Fachhandelsbetrieb zu der Spedition gelangt (§ 3 Abs. 6 Satz 5 UStG).

Das Umsatzsteuerrecht unterteilt diese beiden Umsatzgeschäfte in eine „bewegte“ und eine „unbewegte“ Lieferung.

Lediglich die bewegte Lieferung kann bei Vorliegen der weiteren Voraussetzungen des § 6a UStG steuerbefreit sein.

Im vorliegenden Sachverhalt ist nach unserer Auffassung die bewegte Lieferung die Lieferung des Pannenhilfsdienststrings an den ausländischen Spediteur. Die Zurechnung der bewegten Lieferung zu dieser Lieferung erfolgt deshalb, weil der ausländische Spediteur schlussendlich die erworbenen Reifen an den Sitz der Firma (ausländische Spedition) transportiert (s.a. Abschnitt 3.14 Absatz 7 des USt-Anwendungserlasses).

**Bei dieser Betrachtungsweise ergibt sich für die Lieferung des deutschen Fachhändlers an den Pannenhilfsdienststring, dass diese nach § 3 Abs. 7 UStG in Deutschland steuerbar und, mangels Steuerfreiheit, auch zu 19 Prozent steuerpflichtig ist. Für eine Anwendung der Steuerbefreiungsvorschrift des § 4 Nr. 1b UStG in Verbindung mit § 6a UStG verbleibt kein Raum, da hierfür erforderlich wäre, dass es sich um eine sogenannte bewegte Lieferung handelt.**

Käme man vorliegend zu dem Ergebnis, dass die Lieferung des deutschen Fachhändlers an den Pannenhilfsdienststring als bewegte Lieferung zu qualifizieren sei, ergäbe sich im Übrigen auch keine Anwendungsmöglichkeit der Steuerbefreiungsvorschrift des § 4 Nr. 1b UStG in Verbindung mit § 6a UStG. Die Anwendung der Steuerbefreiungsvorschrift erfordert es, dass entweder der leistende Unternehmer (Reifenfachhandelsbetrieb) oder der Abnehmer (Pannenhilfsdienststring) den Gegenstand (Reifen) in das übrige Gemeinschaftsgebiet versendet oder befördert. Die Lieferung (Übergabe des Reifens) fand jedoch in Deutschland und somit im umsatzsteuerpflichtigen Inland statt. Die Beförderung des Reifens über die Grenze fand bereits durch den letzten Abnehmer (Spedition) statt. Somit sind die Voraussetzungen des § 6a Abs. 1 UStG auch



Abb.: Rainer Sturm/pxlto.de

*Europäischer Binnenmarkt und Umsatzsteuer – kein ganz einfaches Kapitel. Wie sieht es z.B. mit der Steuerpflicht auf Pannenhilfeleistungen aus, die ein deutscher Reifenhändler im Auftrag eines Pannendienststrings für einen Speditionskunden aus dem EU-Ausland erbringt?*

in diesem Fall nicht erfüllt. Es würde daher auch in dieser Fallgestaltung deutsche Umsatzsteuer für die Lieferung des Fachhandelsbetriebes entstehen.

Des Weiteren lägen in beiden Fallgestaltungen nicht die erforderlichen Nachweise für die Anwendung der Steuerbefreiungsvorschrift des § 6a Abs. 2 UStG in Verbindung mit den Vorschriften der Umsatzsteuerdurchführungsverordnung vor.

„Der Hinweis auf die mögliche Anwendbarkeit der Regelungen des EU-Steuerpaketes geht fehl. Diese Regelungen sind lediglich für den Bereich der umsatzsteuerlichen sonstigen Leistungen anwendbar“, schreibt der Steuerexperte abschließend. „Da solche hier im Regelfall nicht vorliegen, gehe ich auf diese Regelungen an dieser Stelle nicht weiter ein.“

**Einschränkender Vermerk:** Die Steuerberatungskanzlei Schaller (Kerpen) weist ausdrücklich darauf hin, dass steuerrechtlich jeder Einzelfall individuell betrachtet werden muss. Die Kanzlei Schaller geht davon aus, dass es sich bei der in obiger Stellungnahme vorgenommenen rechtlichen Würdigung um den Hauptanwendungsfall in der Branche handelt. Dennoch kann die Kanzlei Schaller nicht ausschließen, dass es Sachverhalte gibt, bei denen der rechtliche oder tatsächliche Rahmen abweicht. Die Kanzlei Schaller schließt deshalb eine Haftung ausdrücklich aus.

EU-Chemikalienverordnung

# Bestände auf verbotene Inhaltsstoffe überprüfen!



Foto: REMA TIP TOP

Im April 2016 wird Trichlorethylen europaweit verboten. Handel, Werkstätten und Betriebe sollten frühzeitig alle Produkte in ihren Materiallagern und Verkaufsregalen auf verbotene Inhaltsstoffe überprüfen. Namhafte Unternehmen halten bereits alternative Angebote bereit.

„Die EU-Chemikalienverordnung REACH ist ein wichtiger Schritt hin zu einem veränderten Umgang mit Chemikalien – in Europa und global“ ziehen Bundesumweltministerium und Umweltbundesamt zufrieden Bilanz. Im Rahmen von REACH werden Substanzen identifiziert, die nach heutigen Erkenntnissen besonders kritische oder gesundheitsschädliche Eigenschaften besitzen. „Produkte, die diese Substanzen beinhalten, dürfen dann europaweit weder hergestellt, noch gehandelt, gelagert oder verwendet werden“ erläutert Detlef Witt, Produktmanager Automotive der Firma REMA TIP TOP. So sind beispielsweise seit 2013 die beiden Stoffe Benzylbutylphthalat und Bisphthalat verboten, die in der Vergangenheit oftmals als Weichmacher in Kunststoffen eingesetzt wurden. Ein weiteres Beispiel ist Asbest, das bereits seit 2005 europaweit für alle Anwendungen verboten wurde. Bis dahin fand es vor allem in der Bauindustrie in Dämm- oder Isolierstoffen sowie Kleb- oder Spachtelmasse Verwendung.

„Wir empfehlen dem Handel, Werkstätten und Betrieben, frühzeitig alle Produkte in ihren Materiallagern oder Verkaufsregalen auf diese Inhaltsstoffe zu überprüfen“, sagt Detlef Witt. „Dadurch bleibt ihnen bis zu den Kontrollen der Aufsichtsbehörden ausreichend Zeit, die betroffenen Produkte aufzubrauchen oder zu entsorgen.“ Sollte über die Inhaltsstoffe einzelner Produkte keine Klarheit bestehen, können die Verantwortlichen bei dem jeweiligen Hersteller das ent-

sprechende Sicherheitsdatenblatt anfordern. Seriöse Anbieter stellen sie auf ihrer Internetseite kostenlos zur Verfügung.

Da die EU die Liste der verbotenen Stoffe ständig aktualisiert, sind die Werkstätten und Betriebe in der Pflicht, sich kontinuierlich zu informieren. „Dabei unterstützen wir unsere Kunden“ erklärt Herr Witt. „An dieser Stelle sehen wir uns als Hersteller in der Verantwortung, unsere Kunden frühzeitig zu informieren und ihnen alternative Produkte mit angepassten Rezepturen und gleichwertigen Eigenschaften aufzuzeigen.“

Die meisten europäischen Marken-Hersteller chemischer Betriebsstoffe für Werkstätten haben auf die EU-Verordnung reagiert und sicher-

gestellt, dass in Europa fristgerecht keine indizierten Produkte hergestellt oder abgefüllt werden. Vorsicht ist bei Produkten aus dem außereuropäischen Ausland geboten. „Wir empfehlen, die Lieferanten nach der REACH-Konformität des Lieferprogramms zu befragen und sie gegebenenfalls um alternative Produktempfehlungen zu bitten. Alternativ kann sich auch jeder direkt an europäische Hersteller wenden“ so Herr Witt. „Mitte April 2016 werden beispielsweise europaweit alle Produkte verboten, die Trichlorethylen enthalten. Seit über zehn Jahren bieten wir hier bereits alternative Artikel an.“

### Infobox



Welche Inhaltsstoffe als besonders besorgniserregende Stoffe von den EU-Mitgliedsländern eingestuft werden und wann der Gebrauch ausläuft oder welche Stoffe für welche Anwendung verboten sind, kann auf einer laufend erweiterten Liste der europäischen Chemikalienagentur ECHA als Anhang der Verordnungen im Internet nachvollzogen werden:

<http://www.reach-info.de/>

<http://echa.europa.eu/de/candidate-list-table>

Interview

## Forschung im Dienste der Umwelt

**A**ktuell gelangen zwischen 10 und 50 schädliche Substanzen pro Jahr neu auf die sogenannte SVHC-Kandidatenliste. SVHC steht dabei für Substances of Very High Concern. Alle Produkte, die diese Substanzen beinhalten, müssen in Europa innerhalb festgelegter Fristen vom Markt genommen werden. Wie einfach sind diese Substanzen zu ersetzen? Wie gehen Unternehmen bei der Suche nach Ersatzstoffen vor? *Trends & Facts* wollte dies genau wissen und sprach mit der Forschungsleiterin von REMA TIP TOP, Dr. Sylvia Mücke.

**T&F:** Halbjährlich veröffentlicht die Europäische Chemikalienagentur unter der REACH-Verordnung eine Liste mit neuen Substanzen, die besonders gefährliche Eigenschaften für Gesundheit und Umwelt haben. Was bedeutet das für die Unternehmen?

**Dr. Mücke:** Zunächst bedeutet es, dass wir in Europa alle Produkte, die die gefährlichen oder verbotenen Substanzen enthalten, in der vorgegebenen Frist vom Markt nehmen. Trichlorethylen war beispielsweise als Lösemittel in zahlreichen Klebstoffen enthalten. In einigen Produkten verwenden wir eine Gummimischung, die das gelistete Bleioxid enthält. Unser Ziel ist es, zum Zeitpunkt des Verbots bereits die alternativen Produkte im Markt zu haben.

**T&F:** Kann man die verbotene Substanz nicht einfach gegen eine erlaubte austauschen?

**Dr. Mücke:** Im Allgemeinen nicht. Die Inhaltsstoffe einer Rezeptur reagieren miteinander. Wenn ich einen Stoff durch einen anderen austausche, führt das zwangsläufig zu anderen Reaktionen. Aber genau in diesen chemischen Prozessen liegt das Geheimnis des Produkts. Wir forschen daher ausgehend vom Wirkungsprofil des Produkts an völlig neuen Rezepturen...

**T&F:** ...die sich in der Anwendung nicht von den alten unterscheiden.

**Dr. Mücke:** Oder besser sind. Wir arbeiten kontinuierlich an der Entwicklung neuer Substanzen und Prozesse. Die Fortschritte, die wie hier erzielen, fließen mit ein.

**T&F:** Wie lange dauert die Entwicklung eines neuen Produkts?

**Dr. Mücke:** Von der Entwicklung einer ersten Rezeptur bis zur Freigabe des endgültigen Produkts rechnen wir im Durchschnitt mit einem Jahr. Das variiert auch stark in Bezug auf die notwendigen Belastungstests.

**T&F:** Wie können sich unsere Leser so einen Entwicklungsprozess vorstellen?

**Dr. Mücke:** Grob gegliedert durchläuft die Entwicklung eines neuen Produkts drei Phasen. In der ersten Phase entwickeln wir im Labor eine alternative Rezeptur. In der zweiten wird eine kleine Menge des neuen Materials hergestellt und auf seine Eignung getestet. Diese Tests sind recht umfangreich. Im Korrosionsschutz



Abb.: REMA TIP TOP

*„Unser Ziel ist es, zum Zeitpunkt des Verbots bereits die alternativen Produkte im Markt zu haben.“, sagt Dr. Sylvia Mücke, Forschungsleiterin von REMA TIP TOP, im Hinblick auf verbotene Substanzen gemäß europäischer Chemikalienverordnung REACH.*

dauert ein einzelner Belastungstest des Materials beispielsweise bis zu 90 Tage. Sollten wir mit dem Ergebnis zufrieden sein, stellen wir Prototypen her, die wir bei Schlüsselkunden im Alltagsbetrieb testen. Sollten wir irgendwo in diesem Prozess auf Probleme stoßen, fangen wir im Labor wieder von vorne an.

**T&F:** Wie oft geschieht das im Durchschnitt?

**Dr. Mücke:** Im Durchschnitt brauchen wir drei Versuchsreihen, bis ein neues Rezept steht. Dabei gehen wir sehr systematisch vor und kommen so zu diesem sehr guten Ergebnis.

**T&F:** Wenn ein Material im Labor alle Tests bestanden hat, was entdecken Sie dann beim Kunden?

**Dr. Mücke:** Nehmen wir als Beispiel den Verschleißschutz. Im Labor versuchen wir die Lebensdauer des Materials unter anderem über den Abrieb vorherzusagen. Dafür verwenden wir Schleifpapier und untersuchen das Versuchsergebnis bis auf die mikroskopische Ebene. Dabei analysieren wir jeweils auch den Einfluss von Temperatur sowie Umgebungsfeuchtigkeit. Wenn wir mit dem Prototyp zum Kunden kommen, sind wir uns sehr sicher, dass das Material alle Anforderungen erfüllt. Aber erst wenn unter realen Bedingungen beim Kunden Tonnen von Sand und Kies bei variierenden Umgebungsbedingungen über langen Zeitraum auf dem Gummi reiben und dieser die Belastung meistert, gehen wir damit in den Markt. Wir testen unsere Produkte unter Realbedingungen auf Herz und Nieren und arbeiten dabei eng mit unseren Kunden zusammen.

**T&F:** REACH ist sozusagen ein Innovationstreiber.

**Dr. Mücke:** Ja (lacht), rund 25 Prozent der Forscher und Entwickler bei REMA TIP TOP arbeiten an der Gesundheit unserer Mitarbeiter und Kunden. Und das ist gut so.

**T&F:** Frau Dr. Mücke, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch und den Blick hinter die Kulissen.

RDKS-Kampagne

# RDKS-Wissen.de stärkt den Fachhandel

Zur Umrüstsaison im Frühjahr hat die Kampagne RDKS-Wissen.de des BRV und seiner Partner den Fachhandel mit intensiver Pressearbeit unterstützt. Neben zwei Meldungen für die Tageszeitungen – „Reifenfachhändler können RDKS!“ und „Seit einem halben Jahr Pflicht: Reifendruck-Kontrollsysteme“ – gehen die Initiatoren insbesondere auf Wünsche aus den Reihen der Fachhändler ein.

So wurde auf Anregung eines Mitgliedsbetriebs eine individualisierbare Mustermeldung „Wir können RDKS“ erstellt – in dem vorformulierten Text müssen nur noch Ort, Datum und Firmenname eingesetzt werden, anschließend kann jeder Fachbetrieb die Meldung an lokale Medienvertreter senden und auf der eigenen Website veröffentlichen. Passend dazu gibt es ein nun auch ein Signet „Wir können RDKS!“. Das Signet steht Verbandsmitgliedern im passwortgeschützten Mitgliederbereich von [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) zur Verfügung und kann für die eigene Website, aber auch für Werbematerialien wie Flyer genutzt werden. Außerdem ist ein DIN A4-Aufkleber mit diesem Motiv ab sofort Bestandteil des RDKS-Sparpakets, das Mitglieder auf dem entsprechenden Bestellformular finden (siehe Hinweis in der Infobox).

Ein weiterer BRV-Mitgliedsbetrieb hatte den Wunsch, Inhalte schnell und einfach über Facebook teilen zu können. Das greifen wir gerne auf: Für August ist die Einführung der ersten BRV-Facebook-Seite rund um Reifen, Räder und RDKS geplant. Wir freuen uns zu gegebener Zeit über „Likes“ und laden Fachbetriebe ein, unsere Inhalte zu ihren eigenen zu machen. Sobald die Seite veröffentlicht ist, informieren wir natürlich über den BRV VIP-Newsletter und *Trends & Facts*.

Für Facebook und weitere Kommunikationskanäle wird es im Herbst außerdem einen Film geben, in dem Andi Pressure erläutert, worauf es bei RDKS ankommt. Zusätzlich sind mehrere Presseinformationen sowie ein Hörfunkbeitrag geplant.



Speziell für den Fachhandel entwickelt: das Siegel zur BRV-RDKS-Kampagne.



### Infobox

Haben Sie schon die individualisierbare Muster-Pressemitteilung verschickt? Diese Meldung und das Bestellformular für die Werbemittel aus der BRV-Kampagne finden Sie im passwortgeschützten Mitgliederbereich der Website [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) unter dem Menüpfad Downloads > Technik > RDKS: Alle Informationen zum Thema.

Weitere Infos rund um RDKS, so auch alle zentralen BRV-Pressemeldungen zur Kampagne, sind auf der Website [www.RDKS-Wissen.de](http://www.RDKS-Wissen.de) zu finden.



**THE TIRE**  
C O L O G N E

EMPOWERING THE  
ENTIRE BUSINESS

[www.thetire-cologne.de](http://www.thetire-cologne.de)

# SHOW PROFILE!

Köln, 29.05.-01.06.2018



Aussteller (Auszug)

KUMHO TYRE 

 **NEXEN TIRE**  
*Driving Tomorrow*



RDKS mit Smartphone

# Komplettsystem für Nutzfahrzeuge

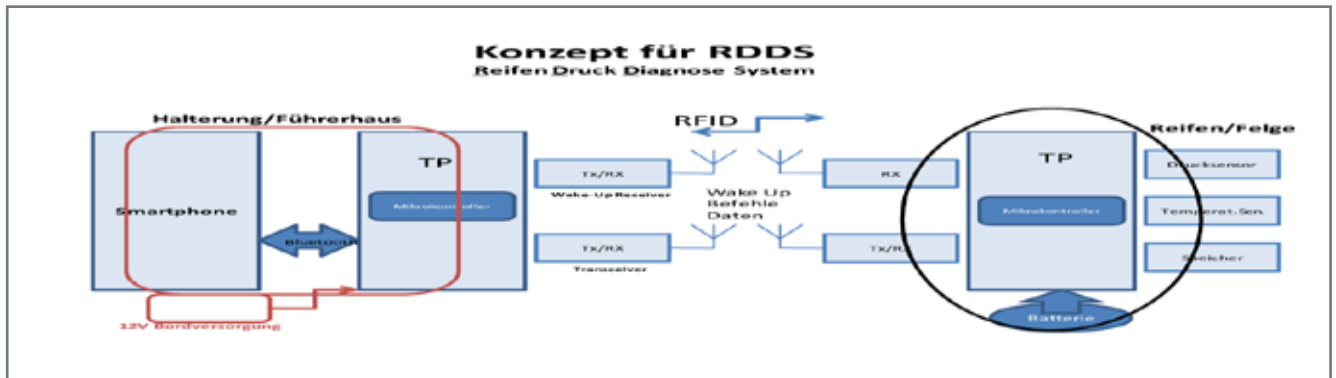


Abb.: Temes

**RDDS-Funktionsweise:** Die an die Felgeninnenseite des land- oder forstwirtschaftlichen Fahrzeug (gespannt) geklebten Sensoren senden Messdaten via Funk an das Auslesegerät (Smartphone), das mittels einer Sende-/Empfangeinheit in der Fahrerkabine montiert ist.

**A**uch wenn Reifendruck-Kontrollsysteme EU-weit derzeit nur für neu zugelassene Fahrzeuge der Klasse M1, also Pkw, Wohnmobile und Geländewagen vorgeschrieben sind, bietet dieses innovative Nachrüst-System RDDS (=Abkürzung für **Reifendruckdiagnosesystem**) zur Druckkontrolle an Land- und Forstwirtschaftsreifen dem Reifenhandel Umsatzchancen bei der Einführung mit entsprechenden Kunden(ziel)gruppen.

Nicht nur für Pkw, sondern im Prinzip für alle Kraftfahrzeuge empfiehlt sich die ständige Kontrolle des Reifendrucks, vor allem um die Fahrsicherheit zu gewährleisten und Kosten zu sparen. Die Fahrsicherheit dieser schweren, überbreiten Arbeitsgeräte bedarf einer ständigen Überwachung des Reifendrucks. Falscher Reifendruck bzw. Reifendruckverlust verursachen die Gefahr des Kippens, verlängern den Bremsweg und mindern die Fahrstabilität erheblich. Treibstoffverbrauch und Verschleiß erhöhen sich, was entsprechende Kosten verursacht.

Das sogenannte RDDS wurde von der Fa. Temes Engineering GmbH zusammen mit dem Fraunhofer-Institut IMS entwickelt und ist für die besonders raue Umgebung ausgelegt, in der sich Traktoren und andere land- oder forstwirtschaftliche Geräte bewegen. Eine Besonderheit ist auch die Funktion der Reifendiagnose. Das System erkennt und bewertet einen Druckverlust, auch schleichender Druckverlust, sowie den Einfluss der Reifentemperatur und gibt bei Überschreiten von Grenzwerten eine Alarmmeldung aus.

So funktioniert RDDS: An jede Felgeninnenseite wird ein Transponder/Sensor geklebt, der mit einer Reichweite von >12 Meter via Funk (RFID) die gemessenen Reifendruck-Daten an

eine im Führerhaus des Fahrzeugs befestigte Sende-/Empfangeinheit sendet. Diese Einheit ist gleichzeitig die Halterung für ein Smartphone, das als Auslesegerät dient.

Die Sende-/Empfangeinheit leitet via Bluetooth die Messdaten an das Auslesegerät (Smartphone) weiter. Sollte es zu Überschreitungen der eingestellten Grenzwerte kommen, gibt dieses sowohl eine optische als auch eine akustische Warnung. Das RDDS ist ein aktives System und benötigt eine Batterie; Schlafmodus sowie „Wake Up“-Funktion reduzieren den Stromverbrauch drastisch, somit kommt man mit einer Batterie für die Lebenszeit des RDDS aus.

Der Clou daran: Als Auslesegerät kann man jedes handelsübliche Smartphone mit Bluetooth-Schnittstelle verwenden, sofern die dazugehörige App auf das Gerät heruntergeladen wird. Das Auslesegerät kann alle logistischen Daten des Reifens speichern (Reifen-ID-Nummer, Herstelldatum, Ein- bzw. Anbaudatum, Typschlüssel von Reifen/Felge, Einbauort – vorne, hinten, rechts, links -, max. Druck, Laufgeschwindigkeit, Tragkraft etc.); diese sind somit immer abrufbar. Das Smartphone mit der entsprechenden Sende- und Empfangeinheit wird im Führerhaus angebracht und ist darüber an die 12V-Bordversorgung angeschlossen. Sollte der Nutzer noch kein Smartphone besitzen, bietet Fa. Temes ein entsprechendes Auslesegerät an, welches ebenfalls im Führerhaus in die Sende- und Empfangeinheit eingesteckt wird.

Über das Auslesegerät (Smartphone) kann sich der RDDS-Anwender bequem jederzeit alle Informationen bezüglich Druck und Temperatur der Reifen aktuell anzeigen lassen. Ein Überschreiten der eingespeicherten Grenzwerte wird automatisch angezeigt. In die „Bordelektronik“ des Fahrzeugs

muss für die Nutzung des RDDS nicht eingegriffen werden. Eine CE-Zertifizierung für das System liegt laut Angaben des Anbieters vor. Das RDDS ist ein komplettes autarkes Reifen- und fahrzeugunabhängiges System.

Das RDDS-Nachrüst-Kit beinhaltet:

- Transponder/Sensoren zur Montage an der Felgeninnenseite sowohl für den Traktor wie auch für Anhänger.
- Eine Gerätehalterung mit einer Sende-/Empfangseinheit, Bluetooth-Interface und Anschluss an die 12V-Bordversorgung des Fahrzeugs;
- Eine App (Temes Eigenentwicklung) zur Auswertung und Darstellung der empfangenen Daten.

Benötigt werden außerdem:

- Eine Reifendruckkalkulator-App des jeweiligen Reifenherstellers (steht für jeden landwirtschaftlichen Reifen von den Reifenherstellern kostenlos zur Verfügung) kann in das Auslesegerät geladen werden.
- Ein Auslesegerät (Smartphone mit Bluetooth-Schnittstelle), das den rauen Umweltbedingungen genügen sollte. Falls ein eigenes Smartphone nicht vorhanden ist, kann z.B. Nautix X1 von Fa. Handheld gegen zusätzliche Berechnung über Temes bezogen werden.

Die Montage des Systems ist sehr einfach und kann in jeder Fachwerkstatt innerhalb weniger Stunden durchgeführt werden, betont Temes Engineering. Die Transponder/Sensoren werden auf die Felgen (Innenseite) aufgeklebt, die Halterung mit Sende-/Empfangseinheit für das Smartphone wird an ge-

eigneter Stelle im Führerhaus befestigt und an das 12V-Netz des Traktors angeschlossen. Das Smartphone kann man in diese Halterung stecken; es wird hier gleichzeitig geladen. Abschließend aktiviert die Fachwerkstatt das RDDS.

### Infobox



*Das RDDS zur Reifendruck-Kontrolle an Land-/Forstwirtschaftsreifen wurde einem umfangreichen Feldtest unterzogen. Dafür wurde ein Traktor (Fendt 8XX) mit je einem **Transponder/Sensor** an allen vier Rädern ausgerüstet, eine angebaute **Sende- und Empfangseinheit** war im Führerhaus platziert. Umfangreiche Testeinsätze konnte das komplette System laut Angaben des Herstellers erfolgreich bestehen. Die garantierte Funkübertragung wurde auf max. > 12 Meter festgelegt. Auch unter Fahrbedingungen sind die Daten aus dem Reifen erfolgreich übertragen und am Display dargestellt worden.*

*Anschließend konnte ein Langzeittest unter Einsatzbedingungen durchgeführt werden.*

*Ein ausführlicher Testreport sowie eine Liste von Verkaufsargumenten stehen Interessenten zur Verfügung.*

**Kontakt:** Edwin Thum, Temes Engineering GmbH, 83627 Warngau, Telefon ++49 (0) 8024 473 88 18, E-Mail [edwin.thum@temesonline.de](mailto:edwin.thum@temesonline.de).

*Auch an land- und forstwirtschaftlichen Fahrzeugen und Fahrzeugespannen sinnvoll: Reifendruck-Kontrolle via Sensor steigert die Fahrsicherheit erheblich.*



Abb.: Kurt Bouda/pixelio.de

Reifendruck-Kontrollsysteme (RDKS)

## „Anlern-Sperren“ für RDKS-Sensoren?

**B**ei Fahrzeugmodellen verschiedener asiatischer Automobilhersteller (Mitsubishi, Hyundai, Kia und Toyota) gibt es in der Praxis offenbar Probleme mit dem Handling der verbauten direkten Reifendruck-Kontrollsysteme. Hierzu berichteten in der letzten Sitzung der bayerischen Vulkaniseurinnung zwei Innungsmitglieder, dass aufgrund einer Sperre kein automatisches Anlernen der Sensoren möglich sei. Sie stuften dies als Verstoß gegen die Kfz-GVO ein und baten den BRV, dagegen offiziell zu intervenieren.

BRV-Technikexperte Hans-Jürgen Drechsler wandte sich daraufhin an Michael Schwämmlein, Leiter Geschäftsfeld Sensorik beim Ventilhersteller Alligator und Mitglied des BRV-Arbeitskreises Technik, und fragte, ob hier die Problematik bekannt sei und wie der BRV gegebenenfalls dagegen vorgehen könnte. Nach eingehenden Recherchen antwortete dieser, gliedert nach zwei Aspekten des geschilderten Problems, wie folgt:

### 1. Warum sind manche Reifendruck-Kontrollsysteme „selbstanlernend“ und manche nicht bzw. liegt im „Verweigern“ der „Selbstanlernfähigkeit“ eine Wettbewerbsbeschränkung?

Seit Beginn der Einführung von (damals noch optionalen) RDK-Systemen hat sich die „Systemtechnik“ extrem schnell weiterentwickelt. Neben der Baugröße und Batterielebensdauer der Sensoren wurde sowohl die technische Leistungsfähigkeit der verbauten Elektronik (d.h. der verbauten ASICs als auch der zur Verfügung stehenden „Peripherie“ wie Beschleunigungssensoren, etc.) als auch die Intelligenz der Steuergeräte im Fahrzeug selbst permanent verbessert.

Die Fahrzeughersteller haben (in Kooperation mit den Sensorlieferanten) intelligente Funktionalitäten integriert, die z.B. das automatische Anlernen eines neuen oder ersetzten Sensors ermöglichen. Hier gibt es die verschiedensten Möglichkeiten; um exemplarisch nur einige zu nennen:



Recherchen ergaben: Die Vermutung von eingebauten „Anlernsperren“ für Sensoren direkter OE-RDKS in bestimmten Fahrzeugmarken/-modellen konnten Hersteller von RDKS-Diagnosegeräten nicht bestätigen.

- In der Nähe jeder Radposition sitzt eine Sendeantenne, die den Sensor (ähnlich zu einem Handdiagnosegerät) per Niederfrequenz antriggert, um eine zeitlich definierte Rückantwort des Sensors auszulösen und damit seine Radpositionszuordnung zu erlauben.
- Durch die Kombination der Rückmeldungen eines oder mehrerer Beschleunigungssensoren im RD-Sensor kann auf Drehrichtung und Position des Sensors im Steuergerät geschlossen werden.
- Aus der Kombination von Signalen des Sensors (Winkel und Lage) und peripherer Systeme, wie den ABS-Signalen, kann das Steuergerät die Sensorposition ermitteln.

Ob überhaupt und, wenn ja, welche dieser sogenannten Autolocation-Verfahren implementiert und angeboten werden, entscheiden alleine die Fahrzeughersteller. Es ist also nicht etwa so, dass alle im OE-Bereich verbauten Systeme das „selbst

Abb.: Bartec

Anlernen“ eines Sensors beherrschen und manche diese Option „freischalten“ oder „blockieren“.

Deshalb kann, aus unserer Sicht, hier kein Bezug zur GVO hergestellt werden. Im Markt gibt es immer noch eine beträchtliche Anzahl von Fahrzeugmodellen, die diese Funktionalität nicht unterstützen. Hier sind dann in der Regel andere Anlernverfahren, wie das Ausführen bestimmter Funktionsabläufe an den Bedienelementen des Fahrzeuges nach der Sensormontage (oder dessen Austausch bzw. Wechsel der Achsposition) oder ein Anlernen über die OBD-Schnittstelle des Fahrzeuges möglich bzw. erforderlich.

Von einem „bewussten Ausgrenzen eines Anwenderkreises (hier: dem Reifenfachhandel) zur Einschränkung dessen Marktzugangs“ kann hier nicht gesprochen werden, da auch z.B. dem markengebundenen Autohaus (oder einem anderen Marktteilnehmer) diese Funktionalität prinzipiell nicht zur Verfügung steht.

Durch das „Klonen“ eines OE-Sensors mittels eines programmierbaren Sensors kann (dessen Modellabdeckung vorausgesetzt) das Anlernen überflüssig sein. Hierbei ist natürlich darauf zu achten, dass, zum Beispiel bei der Ausstattung eines Winter-Komplettradsatzes mit „geklonten“ programmierbaren Sensoren, sich nie beide Radsätze (also der Sommerreifensatz mit OE-Sensoren und besagter Winterreifensatz) in der Empfangsreichweite des Steuergerätes befinden dürfen (z.B. bei Transport und Einlagerung in der Garage). Dies würde durch eine „Datenkollision“ zur Fehlermeldung führen, da sich ja jeweils zwei Sensoren mit gleicher ID melden würden.

## 2. Gibt es Fahrzeughersteller, die durch eine Nicht-Weitergabe von Informationen das Anlernen der RDK-Sensoren über OBDII verhindern (um ein Anlernen nur über eigene Werkstätten zu ermöglichen)?

Dazu fragte Michael Schwämmlein bei den drei führenden Herstellern von Handdiagnosegeräten (Ateq, Bartec und Tecnomotor) an, ob ihnen hierzu Fakten bekannt seien und welche Möglichkeiten ihre jeweiligen Geräte hinsichtlich des Anlernens von Sensoren böten.

ATEQ bestätigte lediglich einen „gewissen Widerwillen“ des Herstellers Mitsubishi bezüglich der Herausgabe der Anlernprozeduren über OBDII; bei den anderen Fahrzeugherstellern bestehe grundsätzliche Bereitschaft, diese Infos mit ATEQ und anderen zu teilen. Es sei zwar zeit- und energieraubend, an die Informationen zu kommen, was aber nicht am Unwillen der Hersteller, sondern an den aufwändigen Abläufen liege.

Bartec teilte mit, dass keinerlei prinzipielle technische Einschränkungen bezüglich der genannten Marken und Modelle bekannt seien. Alle derzeit im Markt befindlichen Bartec-Tools seien in der Lage, ein Anlernen über OBD an den meisten Modellen der genannten Hersteller ohne zusätzliche Hardwarekomponenten durchzuführen. Das letzte diesbezügliche Software-Update sei mit dem Release R52.0 durchgeführt worden. Es habe lediglich eine Rückmeldung gegeben, dass ein Anlernprozess über OBD bei einem Mitsubishi-Modell nicht funktioniert habe. Sollte sich dies bestätigen, werde Bartec diesen Fehler im Rahmen des nächsten Software-Updates beheben.

Von Tecnomotor lag bis zum Redaktionsschluss von T&F keine Stellungnahme vor.

„Auch hier kann also auf keinen Verstoß in Bezug auf die GVO geschlossen werden“, folgert Michael Schwämmlein und ergänzt: „Auch bei Alligator gab es keine diesbezüglichen Auffälligkeiten.“

**Zitat** „Der wahre Präsident des Unternehmens ist der Konsument.“

(Helmut Maucher, deutscher Manager, ehemaliger Generaldirektor der Nestlé AG)

Fahrzeugumrüstung auf Gasantrieb

# KBA warnt vor Ventilen für Flüssiggastanks

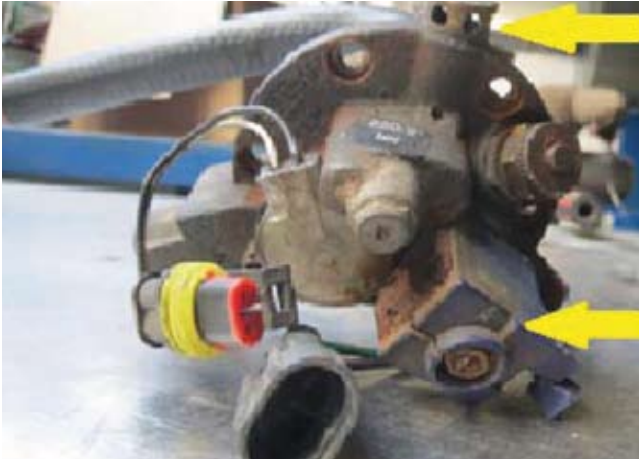


Abb. 1: Von der KBA-Warnung betroffenes BRC-Multiventil vom Typ Europa1.



Abb. 2: Muss nicht ausgetauscht werden – BRC-Multiventil vom Typ Europa2.

Von einem BRV-Mitgliedsunternehmen weiß die Verbandsgeschäftsstelle ganz sicher, dass es Kundenfahrzeuge auf Gasantrieb umrüstet – über diese Diversifizierungsstrategie haben wir nämlich vor einigen Jahren im Rahmen einer T&F-Artikelserie zum Thema „Best Practice“ berichtet.

Falls sich auch noch andere diesem Geschäftsfeld widmen, geben wir für sie hiermit eine öffentliche Warnung des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) weiter:

Am 9. April hat das KBA mittels einer Pressemeldung vor dem Einsatz von Multiventilen vom Typ Europa 1 des Herstellers BRC Gas Equipment mit der ECE-Genehmigungsnummer E13 67R-010004 in Flüssiggastanks (LPG-Tanks) gewarnt.

Es wurde festgestellt, dass die Sicherheits- bzw. Überdruckventile dieser Multiventile aufgrund von Alterung möglicherweise nicht ausreichend funktionieren. Dies kann im Falle eines Fahrzeugbrandes zum Bersten des Gastanks führen.

### Wie erkennen Sie solche BRC-Multiventile Europa1?

Die betroffenen BRC-Multiventile Europa1 mit der eingepprägten Kennzeichnung

**E13 67R010004 CLASSE3 und M.T.M. ITALY MV Europa**

unterscheiden sich von den gleich gekennzeichneten, aber **nicht betroffenen** BRC-Multiventilen Europa2 wie folgt:

Betroffene Multiventile sind mit einem blauen, eckigen Magnetventil (Europa1, Abb. 1) ausgestattet, nicht betroffene Multiventile hingegen mit einem roten, runden Multiventil (Europa2, siehe Abb. 2). Ebenso unterscheiden sich die Multiventile durch die Form des Überdruckauslasses (siehe auch dazu die Bilder).

**Betroffene Multiventile sind auszutauschen!**

## Infobox

Betroffene wenden sich gegebenenfalls zur Überprüfung ihres Multiventils an GASDRIVE Technologies GmbH, BRC Gas Equipment Deutschland, Ferdinand-Porsche-Straße 5, 75382 Althengstett, [www.brc.de](http://www.brc.de).



Einkaufs-Hilfe

# BRV-Unterlagen zur M+S-Reifen-Dispo 2015/2016 stehen bereit

Das Sommerreifengeschäft ist noch nicht abgeschlossen, da gilt es schon wieder an die kommende M+S-Saison zu denken, damit die für das Wintergeschäft benötigten Produkte möglichst zeitig und detailliert bei der Reifenindustrie geordert werden. „Unterstellt man, dass das Sommerreifengeschäft nach jetzigem Stand auch in diesem Jahr unter den Erwartungen liegen wird, ruhen wieder einmal alle Hoffnungen auf einem erfolgreichen Winterreifengeschäft. Und das erhöht noch einmal deutlich die Notwendigkeit der professionellen Vorbereitung!“, sagt dazu BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler kurz vor Redaktionsschluss der aktuellen T&F-Ausgabe. Deshalb hat der BRV – wie jedes Jahr in bewährter Zusammenarbeit mit Continental – als Praxishilfe für seine Mitgliedsunternehmen bereits am 11. Mai per VIP-Newsletter die BRV-Unterlagen zur Pkw-, SUV- und Van-Winterreifen-Disposition für die M+S-Saison 2015/2016 veröffentlicht.

Auch in dieser Saison wird das Thema Reifendruck-Kontrollsysteme (RDKS/TPMS) eine besondere Rolle spielen. Insofern sollte auch wieder der in den Unterlagen enthaltene RDKS-Leitfaden für den Reifenfachhandel besondere Beachtung finden.

Darüber hinaus beinhalten die Unterlagen aktuelle Daten über die meistverkauften Pkw-, SUV- und Van-Winterreifen (jeweils: Neureifen, Absatz Industrie an Handel), die meistverkauften UHP-Winterreifen (nach Zollgrößen), das BRV-Statement zur Montage von normalen Serien-Winterreifen anstatt RFT-Winterreifen sowie dazu den Vordruck für eine aktenkundige Bestätigung, BRV-Statement zu Pkw-, Offroad- und SUV-Sommerreifen mit M+S-Kennzeichnung, Infos zur „situativen Winterreifenpflicht“ nach StVO (BRV-Fragen- und Antwortenkatalog), den BRV-Flyer „Woran erkenne ich ein Pkw-Winterprofil“, Einsatzempfehlungen der wdk-Reifenhersteller zu Lkw-Winterreifen und die BRV-Unterlagen zum „Reifenalter“.



### Infobox

Die aktuellen Unterlagen zur M+S-Dispo für die Saison 2015/2016 finden BRV-Mitglieder zum kostenlosen Download im Internet: [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) > Mitglieder Login > Downloads > Sonstiges > Reifendisposition.

## BRV-Unterlagen zur Pkw-, SUV- und Van-Winterreifen – Disposition für die Saison 2015/2016

### Die meistverkauften UHP Winterreifen 17 Zoll Deutschland – Industrie an Handel

	Dimension	2013*	2014*		Hersteller, Fahrzeugmodelle (Beispiele)
1	225/50 R 17 H XL	4,9 %	5,3 %	↗	Ford Galaxy, Opel Insignia, Zafira C, Peugeot 3008, 607, Renault Latitude
2	225/45 R 17 H	4,5 %	4,9 %	↗	Audi A3, S3, A4, S4, VW Golf, CrossGolf, Jetta, Scirocco, Seat Leon, Altea, Exeo, Alhambra, Skoda Octavia, Superb, Mercedes-Benz C-Klasse, CLC, C Coupé, AMG, CLK Coupé, SLK, BMW Ser. 2er Coupé, 3er, M3, Z3, Z4, Opel Astra K, Astra GTC, Meriva B, Zafira, Vectra, Peugeot 308, Renault Mégane, Laguna, DS 3, Citroën C4, C5
3	225/50 R 17 VW XL	3,1 %	3,4 %	↗	Audi A6, Ford S-Max, Galaxy, Opel Insignia, Zafira C, Renault Latitude
4	225/50 R 17 H RFT	2,6 %	3,3 %	↗	Audi A4, A6, Mercedes-Benz Viano, BMW 3er Gran Turismo, Ser. 6er, Opel Cascada, Insignia, Renault Vel Satis, Espace, Nissan X-Trail, Citroën C5, C8
5	225/50 R 17 H	3,1 %	3,3 %	↗	Audi A4, A5, S5, A6, TT, Seat Altea Frontline, Alhambra, Skoda Octavia Scout, Yeti, Mercedes-Benz C-Klasse, BMW Ser. 4er Coupé, Ser. X1, Opel Astra J, Zafira Tourer, Peugeot 3008, 607, Renault Soliris, Citroën DS 5
6	225/55 R 17 VW XL	2,8 %	2,9 %	↗	Renault Vel Satis, Espace, Opel Cascada, Astra GTC, Insignia CT
7	225/55 R 17 H	3,8 %	2,9 %	↘	Mercedes-Benz Viano, Renault Vel Satis, Espace, Nissan X-Trail, Citroën C5, C8
8	225/55 R 17 H RFT	2,7 %	2,8 %	↗	Audi A4, A6, Mercedes-Benz Viano, BMW 3er Gran Turismo, Ser. 6er, Opel Cascada, Insignia, Renault Vel Satis, Espace, Nissan X-Trail, Citroën C5, C8
9	215/60 R 17 H	2,1 %	2,6 %	↗	Audi Q3, VW Multivan, Tiguan, Mercedes-Benz GLA, BMW X3, Opel Mokka, Nissan Geshjip, X-Trail
10	235/65 R 17 H XL	2,5 %	2,3 %	↘	Audi Q5, Mercedes-Benz R-, M-Klasse, Ford Maverick, Opel Antara, Nissan Pickup

\*1) Anteil am jeweiligen Segment  
Die Pfeile zeigen die Entwicklung der Dimensionsbedeutung im Vergleich zum Vorjahr unter Berücksichtigung sämtlicher marktrelevanter Parameter.  
Quellen: Continental Reifen Deutschland GmbH, ETB (Bereitstellungsdaten ohne Gewähr, Beispiele)

Mit freundlicher Unterstützung von



Auszug aus der aktuellen BRV-Unterlage: Hitlisten wie diese helfen bei der Vororder der „richtigen“ Produkte für die kommende Winterreifensaison.

BRV-Empfehlung

# Qualifizierung für Arbeiten an Fahrzeugen mit Hochvoltssystemen



Abb.: Tim Reckmann/pixelio.de

Neue Technologie verursacht neuen Schulungsbedarf: Was müssen Werkstätten hier in Bezug auf Fahrzeuge mit Hochvolt-Antrieben berücksichtigen?

Der Marktanteil und die Fahrzeugpalette der Fahrzeuge mit Hochvoltssystemen (abgekürzt HV) werden immer größer. Somit ist die Wahrscheinlichkeit auch höher, dass solch ein Fahrzeug, innerhalb aber auch außerhalb der Reifensaison, in die Werkstätten des Reifenfachhandels kommt. Insofern häufen sich auch die Anfragen in der BRV-Geschäftsstelle, welche Qualifikation für Arbeiten an Fahrzeugen mit HV-Systemen denn nun tatsächlich notwendig seien. Unsere bisherigen Veröffentlichungen zu diesem Thema (siehe im BRV-Handbuch unter „Hochvoltssysteme – BGI 8686“) waren oder sind offenbar nicht eindeutig genug. Deshalb sei an dieser Stelle noch einmal die entsprechende BRV-Empfehlung detailliert ausgeführt – getrennt für Mitgliedsbetriebe, die ausschließlich Reifenservicearbeiten durchführen und (die Mehrzahl) Betriebe, die auch Kfz-Servicearbeiten anbieten:

## 1. Für reine Reifenservicebetriebe

Nach BGI/GUV-I 8686 (Qualifizierung für Arbeiten an Fahrzeugen mit Hochvoltssystemen – Qualifizierungen für die Durchführung nicht-elektrotechnischer Arbeiten) könnten Mitarbeiter, die nicht-elektrotechnische Arbeiten (z.B. mecha-

nische Tätigkeiten wie Ölwechsel und Räder-/Reifenwechsel) in der Nähe von HV-Komponenten durchführen müssen, im Fehlerfall einer elektrischen Gefährdung ausgesetzt sein. Sie müssen deshalb über diese Gefährdungen, Schutz- und Verhaltensmaßnahmen unterwiesen werden.

Der inhaltliche und zeitliche Umfang der Unterweisung orientiert sich an der Art der durchzuführenden Arbeiten und an dem dabei zu erwartenden Gefährdungspotenzial. Die Unterweisung muss dokumentiert werden. Die Mitarbeiter müssen im Umgang mit den HV-Systemen sensibilisiert werden, damit sie sicher am Fahrzeug arbeiten können und mit den Kennzeichnungen der Komponenten vertraut sind.

Inhalt der Unterweisung muss auch sein, dass Arbeiten an den HV-Komponenten selbst unzulässig sind. Ein Nichtbeachten dieser Vorgaben kann zu gefährlicher Körperdurchströmung oder Lichtbogenbildung führen.

Inhalte dieser Unterweisung müssen unter anderem sein:

- Bedienen von Fahrzeugen und der zugehörigen Einrichtungen;
- Durchführung allgemeiner Tätigkeiten, die keine Spannungsfreischaltung des HV-Systems erfordern;
- Durchführung aller mechanischen Tätigkeiten am Fahrzeug (Aber: „Hände weg von Orange!“);

- Service-Disconnect „ziehen und stecken“ als zusätzliche Sicherungsmaßnahme;
- Festlegen der anzusprechenden Person bei Unklarheiten;
- Unzulässige Arbeiten am Fahrzeug.

Der zeitliche Umfang für die Unterweisung muss je nach Art und Umfang der Arbeiten 1-2 Unterrichtseinheiten betragen, die Unterweisung muss erforderlichenfalls wiederholt, mindestens aber einmal jährlich erfolgen; sie muss, wie gesagt, dokumentiert werden.

Der BRV empfiehlt diese Verfahrensweise für reine Reifenservicebetriebe.

## 2. Für Reifenservicebetriebe mit Kfz-Service

Damit Mitarbeiter in Reifenservicebetrieben mit Kfz-Service auch Wartungsarbeiten an HV-eigensicheren Systemen in Kraftfahrzeugen durchführen dürfen, benötigen sie die Zusatzausbildung zum „Fachkundigen für Arbeiten an HV-eigensicheren Fahrzeugen“.

Unter „Wartungsarbeiten“ versteht man in diesem Zusammenhang alle Instandhaltungs- und Instandsetzungsarbeiten, wie z.B. das Spannungsfreischalten des HV-Systems, den Austausch einzelner HV-Komponenten oder Arbeiten an spannungsfreien HV-Bauteilen.

Die Ausbildung zum „Fachkundigen für Arbeiten an HV-eigensicheren Fahrzeugen in Servicewerkstätten“ – Schulung zur Berechtigung für Arbeiten an Hybrid- und anderen Hochvolt-Systemen (Elektrofahrzeuge, Brennstoffzellenfahrzeuge) in Kraftfahrzeugen erfolgt in der Regel in 2-Tage-Seminaren mit folgendem Inhalt:

- Elektrotechnische Grundkenntnisse,
- Alternative Kraftstoffe und Antriebe,
- HV-Konzept und Kraftfahrzeugtechnik,
- Aufbau, Funktion und Wirkungsweise von HV-Fahrzeugen,
- Elektrische Gefährdungen und Erste Hilfe,
- Fachverantwortung,
- Schutzmaßnahmen gegen elektrische Körperdurchströmung und Störlichtbögen,
- Definition „HV-eigensicheres Fahrzeug“,
- Allgemeine Sicherheitsregel Praktisches Vorgehen bei Arbeiten an HV-Fahrzeugen und -Systemen,
- Praktische Übungen und Demonstrationen.

Zu beachten sind dabei allerdings die folgenden Teilnahmevoraussetzungen: Kfz-Mechaniker, Kfz-Elektriker und Kfz-Mechatroniker mit Ausbildungsabschluss nach 1973, Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker bzw. Mechaniker für Karosserieinstandhaltungstechnik mit Ausbildungsabschluss nach 2002 sowie Personen, die eine entsprechende Zusatzausbildung als Kfz-Service-Techniker bzw. Meister nachweisen können.

Insofern empfiehlt der BRV für Reifenservicebetriebe mit Kfz-Service in jedem Betrieb mindestens eine befähigte Person („Fachkundigen für Arbeiten an HV-eigensicheren Fahrzeugen“) mit der entsprechenden Sachkunde auszustatten. Damit hat der Betrieb in jedem Fall Rechtssicherheit und eine klare Regelung der Verantwortungskette.

Der nicht unerhebliche Vorteil, dass die befähigte Person auch noch alle anderen Mitarbeiter mit einer entsprechenden Ausbildung unterweisen kann, erhöht die Handlungsfähigkeit jedes einzelnen Betriebes. Im Schadenfall der HV-Anlage kann die befähigte Person entsprechende Schutzmaßnahmen einleiten und Bühnen sowie Zeitkapazitäten werden nicht unnötig blockiert.

**Zitat** // „Software ist das neue Rad der Autoindustrie.“

(Elmar Degenhart, Vorstandsvorsitzender der Continental AG, zur wachsenden Bedeutung von Software in Fahrzeugen; gelesen in Autoflotte online)

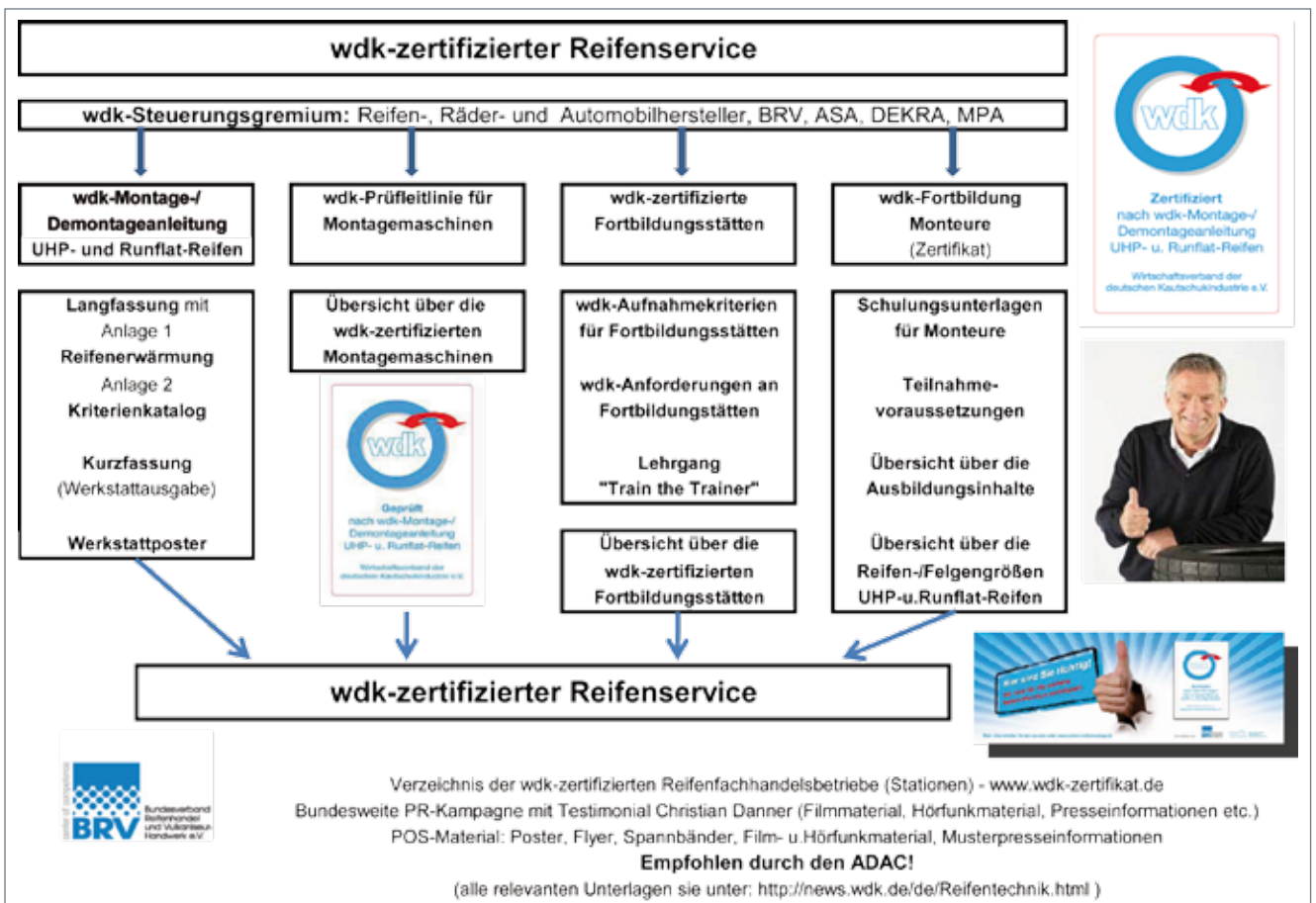
Montage von UHP- und Runflat-Reifen

# Fragen zum wdk-Zertifikat? – Antworten sind im Web zu finden!

In letzter Zeit gingen zahlreiche Anfragen zum wdk-Zertifikat – quasi dem Nachweis, dass ein Reifenservicebetrieb für die sichere Montage von UHP- und Runflat-Reifen ausgerüstet und qualifiziert ist – in der BRV-Geschäftsstelle ein. Aus diesem Anlass rufen wir hier noch einmal die wichtigsten Infos dazu in Erinnerung:

Bei der Montage- und Demontage von UHP- und Runflat-Reifen kommt es sowohl auf die richtige Montagetechnik als auch auf die Nutzung fachgerechter Montagemaschinen und -werkzeuge an. Denn falscher Umgang mit den im Vergleich zu normalen Standardreifen sensibleren High-Tech-Pneus kann in der Folge zu gravierenden Unfällen führen. Schon in

2005 stellte sich erstmals die Frage, ob festgestellte Schäden an Reifen dieser Kategorie möglicherweise auf unsachgemäße Montage zurückzuführen seien. Veranlasst durch entsprechende Anfragen begann Michael Immler, anerkannter Reifensachverständiger, seinerzeit mit umfangreichen Untersuchungen, in die später auch die Materialprüfanstalt der Technischen Hochschule Darmstadt und technische Dienste wie die DEKRA involviert wurden. Unterstützt wurde er dabei durch den BRV, der nach Vorlage der ersten Untersuchungsergebnisse im Herbst 2006 beschloss, die Entwicklung eines an die speziellen Eigenschaften von UHP- und Runflat-Reifen angepassten Montagekonzeptes und geeigneter Montagemaschinen zu initiieren.



Detaillierte Montage-/Demontageanleitung, Prüfungen und Zertifikat für Montiermaschinen und Monteur-Fortbildungen bei zertifizierten Fortbildungsstätten: das sind die „Grundpfeiler“ des Systems „wdk-zertifizierter Reifenservice“ für die sichere Montage von UHP- und Runflat-Reifen.

Unter Mitwirkung von Automobil-, Reifen-, Felgen- und Montagemaschinenherstellern, technischen Diensten, Sachverständigen und natürlich des BRV wurde dann durch den Wirtschaftsverband der Deutschen Kautschukindustrie (wdk, Frankfurt/Main) ein Arbeitskreis „Reifenmontage“ einberufen, der seither ein stimmiges System für die sichere Montage von UHP- und Runflat-Reifen entwickelt und am Markt etabliert hat. Dazu gehören eindeutige Informationen und Vorgaben hinsichtlich der Montage und Demontage – angefangen von einer speziellen (De-)Montageanleitung über definierte Anforderungen an Montagemaschinen und -zubehör bis hin zu speziellen Fortbildungsangeboten für Montagepersonal in Reifen- und Kfz-Gewerbe und einer vorgeschriebenen „Train the trainer“-Ausbildung für die Kursleiter an entsprechenden Fortbildungsstätten (siehe Chart auf S. 58). Im Frühjahr 2011 startete der BRV schließlich eine große PR-Kampagne, um Reifenmontagebetriebe wie auch Verbraucher für das Thema zu sensibilisieren und darüber aufzuklären.

Seit diesen Anfängen ist einiges geschehen; mittlerweile ist die Kampagne, die unter der Adresse [www.wdk-zertifikat.de](http://www.wdk-zertifikat.de) sogar über eine eigene Website verfügt, ausgelaufen und knapp über die Hälfte der BRV-Mitgliedsunternehmen in Deutschland sind wdk-zertifiziert (siehe Tabelle rechts). Das ist gut, aber längst noch nicht gut genug, weshalb BRV-Technikexperte Hans-Jürgen Drechsler an dieser Stelle erneut appelliert: „Wir empfehlen allen Unternehmen des Reifen- und Kfz-Gewerbes dringend, die Tools des Systems zur sicheren Montage und Demontage von UHP- und Runflat-Reifen konsequent zu nutzen, damit die Sicherheit nicht auf der Strecke bleibt. Natürlich ist klar, dass dies mit Kosten für technische Ausstattung und Fortbildung des Personals verbunden ist. Klar ist aber auch, dass entsprechende Investitionen eine notwendige Maßnahme zur langfristigen Existenzsicherung

wdk-zertifizierter Reifenfachhandel (BRV-Mitglieder), Stand 15.05.2015			
RFH Gruppe	Anzahl Outlets (Stand 01.03.15)	zertifiz. Outlets (Stand 15.05.15)	%-Anteil (Stand 15.05.15)
<b>1. Große, freie RFH</b>			
Pneuhage*)	484	121	25,0
Müller	42	36	85,7
Günther	24	0	0,0
Reiff	50	6	12,0
Helm	51	2	3,9
John	11	1	9,1
<b>Große, freie RFH total</b>	<b>662</b>	<b>166</b>	<b>25,1</b>
<b>2. Koop.d.freien RFH</b>			
point S Deutschland	479	196	40,9
Team	209	161	77,0
EFR	289	62	21,5
MLX	308	16	5,2
Tyre Xpert (RS-Exklusiv)	79	5	6,3
Com4Tires	106	40	37,7
RTC	51	13	25,5
<b>Koop. d. freien RFH total</b>	<b>1.521</b>	<b>493</b>	<b>32,4</b>
<b>3. Großhandel</b>			
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>
<b>4. Sonstiger RFH</b>			
	<b>260</b>	<b>110</b>	<b>42,3</b>
<b>Freier RFH total</b>	<b>2.443</b>	<b>769</b>	<b>31,5</b>
<b>5. industriennahe Koop.</b>			
GDHS (Goodyear/Dunlop)	972	354	36,4
<b>industriennahe Koop. total</b>	<b>972</b>	<b>354</b>	<b>36,4</b>
<b>6. Ketten d. Industrie</b>			
Euromaster (Michelin)*	352	274	77,8
Pneumobil & Driver (Pirelli)*	187	131	70,1
Vergölst (Continental)*	420	203	48,3
First Stop (Bridgestone)*	180	79	43,9
<b>Ketten d. Ind. total</b>	<b>1139</b>	<b>687</b>	<b>60,3</b>
<b>Vertragsgebundener RFH total</b>	<b>2.111</b>	<b>1.041</b>	<b>49,3</b>
<b>Reifenfachhandel total</b>	<b>4.554</b>	<b>1.810</b>	<b>39,7</b>
<b>BRV-Mitglieder total</b>	<b>3.503</b>	<b>1.810</b>	<b>51,7</b>
Nicht-Mitglieder	1.051	350	33,3

Mit knapp 52 Prozent liegt der Anteil der wdk-zertifizierten Reifenservicebetriebe bei den BRV-Mitgliedern zwar deutlich über dem Marktdurchschnitt, ist aber aus Sicht des BRV immer noch unzureichend. Denn das erklärte Ziel sind 100 Prozent!

sind. Denn der Marktanteil an UHP- und Runflat-Reifen im deutschen Reifenersatzgeschäft wächst kontinuierlich!“

Insofern: Wer das wdk-Zertifikat noch nicht erworben hat, sollte dies kurzfristig in Angriff nehmen. Detaillierte Informationen dazu gibt es für BRV-Mitglieder auf der Verbandswebsite unter dem Menüpfad [www.briv-bonn.de](http://www.briv-bonn.de) > Mitglieder Login > wdk-zertifizierter Reifenfachhandel.

Reifenreparaturset

# BRV-Veto stattgegeben

**T**rost Auto Service Technik SE (Stuttgart), führender Kfz-Teilegroßhändler im unabhängigen Ersatzmarkt in Deutschland und Europa, bot kürzlich in einer bis Ende Mai befristeten Werbeaktion ein „Reifenreparatur-Set Pkw/Lkw“ an, zu dem spezifiziert wurde: „Pilzformeinsätze geeignet für Radial- und Diagonalreifen. Professionelle Reifenreparatur ohne Demontage des Reifens.“

Das rief den BRV-Technikexperten Hans-Jürgen Drechsler auf den Plan, der an den Anbieter schrieb: „Wir weisen Sie hiermit ausdrücklich darauf hin, dass dieses ‚Reifenreparatur-Set‘ definitiv und ausschließlich für eine Reparatur von Nutzfahrzeugreifen mit einer durch die Bauart bestimmten Höchstgeschwindigkeit von nicht mehr als 40 km/h zulässig ist!“

Er verwies dabei auf § 36 StVZO – die Richtlinie für die Instandsetzung von Luftreifen, die in Punkt 3.2 Folgendes festlegt: „Grundsätzlich ist jeder Reifen vor der Reparatur zur Analyse des Schadens u zur Reparaturdurchführung von der Felge zu demontieren. Ausgenommen sind Reifen, die Schäden aufweisen, welche eindeutig als rein äußere Verletzung des Reifens erkennbar sind u ohne Demontage von außen repariert werden können, sowie Reifen an Nutzfz mit einer durch die

*Bauart bestimmten Höchstgeschwindigkeit von nicht mehr als 40 km/h.“*

„Insofern fordern wir Sie hiermit auf“, schrieb Drechsler weiter, „Ihr in Rede stehendes Angebot unverzüglich zurückzuziehen, mindestens aber unmissverständlich darauf hinzuweisen, dass es ausschließlich für eine Reparatur von Nutzfahrzeugreifen (Lkw-Reifen) mit einer durch die Bauart bestimmten Höchstgeschwindigkeit von nicht mehr als 40 km/h zulässig ist!“

Trost reagierte umgehend und sehr positiv. Der zuständige Mitarbeiter des Teilegroßhändlers bedankte sich für den Hinweis und informierte den BRV, dass die Sperrung des Artikels veranlasst wurde und das Unternehmen darüber hinaus geeignete Maßnahmen ergreifen werde, die betroffenen Kunden zu informieren. Einige Tage später ging eine weitere E-Mail ein, in der er ergänzte: „Die Kundeninformation ist vorbereitet und wird morgen verschickt. Wir haben in der Zwischenzeit mit dem Lieferanten gesprochen und ihn zusätzlich aufgefordert, seiner Hinweispflicht direkt besser nachzukommen (Print und auch Montagevideo). Wir für unseren Teil werden das genauso handhaben. Bevor wir dies von beiden Seiten nicht sichergestellt haben, bleibt der Artikel bis auf weiteres gesperrt.“

Lkw-Reifenrunderneuerung

# Was tun gegen Nachfrageflaute und Billig-Neureifen aus Fernost?

„**D**en Runderneuerern in Deutschland geht es nicht gerade gut, um es höflich auszudrücken“, so analysierte die Branchenfachzeitschrift Neue Reifenzeitung am 23. April dieses Jahres. NRZ-Redakteur Arno Borchers diagnostizierte „Preisdruck und Margenverfall sowie ein insgesamt rückläufiges Marktvolumen bei gleichzeitig steigenden Marktanteilen von Runderneuerern, die zur Neureifenindustrie gehören.“ Außerdem machten die zunehmenden Importe billiger Neureifen aus China den deutschen Lkw-Runderneuerern zu schaffen: „Die sogenannten ‚Billigreifen‘ aus China werden hierzulande zu Einstandspreisen angeboten, gegen die kaum ein unabhängiger Runderneuerer im Wettbewerb bestehen kann.“ Und obwohl auch die „Großen“ der Branche gegen

diese Entwicklungen nicht immun seien, treffe es insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen, vornehmlich Kaltrunderneuerer.

Folglich dränge sich die Frage auf, ob Lkw-Reifenrunderneuerer in Europa und in Deutschland unter diesen Bedingungen überhaupt noch eine Zukunft haben. Genau dies formulierte die NRZ als „Frage des Monats“ für die allmonatliche Leserumfrage und forderte zu Stimmabgabe und Kommentaren auf ihrer Website auf.

Eine Einladung, die BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler gern annahm. Denn wengleich sich die Marktsituation der mittelständischen Nutzfahrzeugreifenrunderneuerer

auch aus Sicht des BRV als problematisch darstellt, wollte er Arno Borchers' Analyse nicht uneingeschränkt zustimmen. „Richtig ist, dass die gesamte Runderneuerungsbranche in Europa und hier die in Deutschland – sowohl unabhängige Runderneuerer als auch Runderneuerer, die zur Reifenindustrie gehören – den Auswirkungen einer anhaltend angespannten Marktsituation unterliegt. Deshalb aber schon die Zukunft der Runderneuerer, hier insbesondere die der unabhängigen Runderneuerer (kleine und mittelständische Runderneuerer – vornehmlich Kalterneuerer), grundsätzlich in Frage zu stellen, halten wir für genauso falsch wie die Annahme von gleichzeitig relevant ansteigenden Marktanteilen der Runderneuerer, die zur Neureifenindustrie gehören.“, nahm Drechsler zum NRZ-Artikel Stellung und belegte dies mit folgenden Fakten:

- Die BRV-Marktdaten der letzten fünf Jahre (2010 bis 2014) weisen einen von 3,02 auf 2,70 Millionen gesunkenen Stückabsatz an Lkw-Reifen (neu + runderneuert) und damit ein um zehn Prozent gesunkenes Gesamtmarktvolumen im Lkw-Reifenersatzgeschäft in Deutschland aus. Dabei ging der Absatz von Neureifen um neun Prozent (von 1,92 auf 1,75 Millionen Stück) zurück, der Absatz runderneuerter Lkw-Reifen sank überproportional um 14 Prozent von 1,10 auf 0,95 Millionen Stück. Insofern belegt dies: Die Marktlage ist angespannt.
- Betrachtet man in diesem Rahmen das Verhältnis von Heiß- zu Kalterneuerungen, so kann man aber feststellen, dass der Anteil heißerneuerter Lkw-Reifen im betrachteten Zeitraum um 0,6 Prozentpunkte (von 38,6 auf 39,2 Prozent) zu Lasten der Kalterneuerten punktuell gestiegen ist: Letztere verbuchten einen Rückgang von 61,4 auf 60,8 Prozent, d.h. um analoge 0,6 Prozentpunkte. Das spiegelt sich auch in der entsprechenden Stückzahlentwicklung wider. Relevante Marktanteilsgewinne für die heißerneuerten Lkw-Reifen – hier insbesondere aus Produktion der zur Reifenindustrie gehörenden, „großen“ Runderneuerer – lassen sich damit definitiv nicht belegen. Und das, obwohl die Runderneuerungskapazitäten durch die Reifenindustrie zum Teil deutlich ausgebaut wurden.
- Unter Berücksichtigung der dargestellten Marktentwicklung geht der BRV deshalb davon aus, dass die gesamte Runderneuerungsbranche in Deutschland (wie auch in Europa) unter deutlichem Druck steht. Das schließt nicht aus, dass die unabhängigen Runderneuerer (d.h. kleine und mittelständische Unternehmen, die Lkw-Reifen vornehmlich im Kaltverfahren erneuern) dabei einer Art Doppelbelastung ausgesetzt sind. Auf der einen Seite werden dem Markt durch die verstärkten Aktivitäten (Kapazitäten) der Neureifenhersteller in der Runderneuerung zusätzlich Qualitätskarkassen für die eigene Runderneuerung entzogen. Auf der anderen Seite sorgen die zunehmenden Importe von billigen, insbesondere chinesischen Lkw-Neureifen



Abb. RALGA

Lkw-Reifenrunderneuerung – ein Geschäftsfeld ohne Zukunft? Diese Frage steht derzeit in der Reifenbranche im Fokus von Diskussionen.

für steigenden Wettbewerbsdruck. Die Rede ist hier von tatsächlichen Billigreifen meist minderer – nicht runderneuerungsfähiger – Qualität, die allerdings wiederum der gesamten Runderneuerungsbranche zusetzen.

„Trotzdem bleiben wir grundsätzlich dabei, dass sich die vom BRV vertretenen freien und unabhängigen Runderneuerer in Deutschland und Europa über die Qualität der Produkte und insbesondere durch ihre Flexibilität gegenüber den Kunden – wie in der Vergangenheit deutlich unter Beweis gestellt – behaupten werden.“, schrieb der BRV-Geschäftsführer an die Neue Reifenzeitung, schränkte aber ein: „Gegebenenfalls notwendige Kapazitätsanpassungen an das reale Marktvolumen schließt das nicht aus.“

Die NRZ-„Frage des Monats“, ob Lkw-Reifenrunderneuerer in Deutschland und Europa vor dem Hintergrund der skizzierten Marktsituation eine Zukunft haben, beantwortet der Verband deshalb mit einem eindeutigen Ja. Und damit das so bleibt, unterstützt der BRV seine in der Runderneuerungsbranche tätigen Mitglieder natürlich tatkräftig:

- Im Rahmen des europäischen Runderneuerungsverbandes BIPAVÉR prüft der BRV derzeit auf europäischer Ebene die Möglichkeiten, gegen die Lkw-Billig(neu)reifen aus China, meist minderer – nicht runderneuerungsfähiger – Qualität, vorgehen zu können.
- Auf nationaler Ebene – gemeinsam mit dem wdk – wird überlegt, inwieweit in Deutschland runderneuerte Lkw-Reifen im Sinne von Abfallvermeidung und Ressourcenschonung (im Gegensatz zu den chinesischen, nicht runderneuerungsfähigen Reifen) gefördert werden können.
- Auf Initiative des BRV hat zudem am 7. Mai in Frankfurt/Main ein Brainstorming mit Runderneuerern und Material-



## MARKTDATEN: Lkw-Reifenersatzgeschäft in Deutschland

	2010	2011	2012	2013	2014	Prognose 2015	I/2015 %-Entw. z. Vjz.
Lkw total	3,02	3,01	2,62	2,67	2,70	2,75	
Lkw neu	1,92	1,85	1,59	1,70	1,75	1,78	-2,0
Lkw RE ges.	1,10	1,16	1,03	0,97	0,95	0,97	-13,0
Lkw RE kalt	0,68	0,74	0,65	0,58	0,58	0,59	-17,8
Lkw RE heiß	0,42	0,42	0,38	0,39	0,37	0,38	-4,8
Re-Quote in %	36,42	38,54	39,31	36,33	35,19	35,27	

Angaben in Mio. Stück, Quelle: wdk und BRV

Die Marktdaten zeigen: Nicht nur der Stückabsatz absolut, auch der Anteil runderneuerter Lkw-Reifen am Reifenersatzgeschäft gesamt ist in den vergangenen Jahren gesunken. Und das nicht nur in Deutschland,...

lieferanten stattgefunden, in dem die aktuelle, problematische Situation am Markt noch einmal analysiert wurde. Auf dieser Basis wurden gemeinsam konkrete kurzfristige Maßnahmen festgelegt, die die Lkw-Reifenrunderneuerung fördern sollen. Dabei wurde beschlossen, den Fokus auf eine PR- und Imagekampagne pro runderneuerte Lkw-Reifen zu legen, die von den Runderneuerern, Material- und Systemlieferanten finanziert wird und kurzfristig umgesetzt werden soll (die Konzeptpräsentation und Auftragsvergabe war bereits für Anfang Juni anvisiert). Zielgruppen sind gleichermaßen Anwender/Verbraucher wie auch Reifenhandels-Servicebetriebe (Unternehmen und Verbände/Organisationen im Speditions-/Transportwesen in Deutschland, öffentliche Bedarfsträger wie z.B. ÖPNV-Betriebe, Großflotten, BRV-Mitgliedsbetriebe des Reifenhandels).

Folgte man dem Ergebnis der eingangs erwähnten NRZ-Umfrage zum Stichtag 12. Mai (dem Zeitpunkt, an dem dieser Artikel verfasst wurde), stünden die Überlebenschancen für die mittelständischen Runderneuerer etwa 50:50. Denn bei insgesamt 198 abgegebenen Stimmen votierten zu dem Zeitpunkt 47 Prozent mit „ja“, 46 Prozent mit „nein“ und 7 Prozent hatten das unentschlossene „weiß nicht“ angeklickt. Doch das ist nur eine Momentaufnahme ohne Anspruch auf Repräsentativität. Fakt ist: Die Runderneuerer selbst haben sich längst noch nicht aufgegeben und glauben an ihre Zukunft. Das zeigt zum einen die hohe und sehr positive Resonanz auf

das Runderneuerungsmeeting in Frankfurt, es ist aber auch dem Beitrag „zur Sache“ eines Runderneuerers selbst zu entnehmen, der in diesem T&F auf S. 8 veröffentlicht ist.

„Als Repräsentant auch der Runderneuerer in Deutschland unterstützt der BRV ausdrücklich den Appell des RuLa-Geschäftsführers Detlev Biermann an die Handelsunternehmen der Branche“, sagt BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler mit Bezug auf diesen Beitrag. „Zeigen Sie sich solidarisch, indem Sie Lkw-Reifen nicht allein über den Preis vermarkten. Bedenken Sie beim Einkauf wie auch im Verkauf und bei der Kommunikation gegenüber Kunden: Runderneuerung schont Umwelt und Ressourcen.“

### Infobox



Zur aktuellen Marktsituation der Lkw-Reifenrunderneuerer stehen folgende zusätzliche Infos auf der BRV-Website zum Download bereit:

- Link zu dem im Text erwähnten NRZ-Beitrag sowie dem Originalkommentar von BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler,
- Charts und Ergebnisprotokoll des BRV-Runderneuerungsmeetings am 07. Mai 2015 in Frankfurt/Main.

Die Unterlagen sind unter folgendem Menüpfad zu finden: [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) > Mitglieder Login > Archiv Trends & Facts > Aktuelle Unterlagen zum Abruf aus Trends & Facts > Nr. 3, 2015.



### MARKTDATEN: Europäischer Lkw-Reifenmarkt\*

	Lkw neu gesamt	Lkw neu Importe	Lkw neu gesamt inkl. Importe	Runderneuerte gesamt	Lkw gesamt
2007	11,453	2,528	13,981	5,806	19,787
2008	10,050	1,368	11,418	5,151	16,569
2009	8,895	1,337	10,232	4,527	14,759
2010	10,411	1,144	11,555	5,547	17,102
2011	10,172	2,434	12,606	5,582	18,188
2012	8,225	1,381	9,606	4,992	14,598
2013	8,830	1,970	10,800	4,867	15,667
2014	9,180	3,220	12,400	4,954	17,354

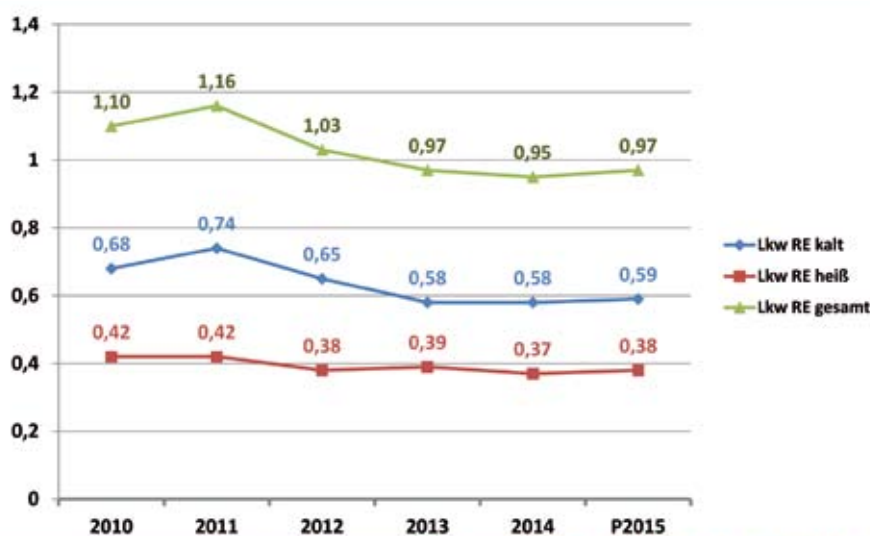
\*In 1.000 Stück  
Quelle: ETRMA

Lkw Neureifen gesamt = made in Europe  
Lkw Neureifen Importe = made in China

...sondern auch in Europa steht die mittelständische Runderneuereungsbranche unter zunehmendem Druck.



### MARKTDATEN: Anteil Lkw RE kalt- bzw. heiß an Lkw RE gesamt



Die Analyse der Marktentwicklung widerspricht der These, dass es relevante Marktanteilsverluste der mittelständischen Runderneuerer zugunsten der zur Reifenindustrie gehörenden „großen“ Runderneuerer gab.

Abb.: RuLa

Autoteile-Onlinekäufer auf Werkstattsuche

## Einbau verweigert

Sechs Millionen Autofahrer haben im vergangenen Jahr in Deutschland Ersatz- und Zubehörteile für ihr Fahrzeug im Internet gekauft. Rund 50 Prozent davon bauen ihre Autoteile nicht selbst ein, sondern gehen dafür auf Werkstattsuche – und treffen nicht selten auf Betriebe, die ablehnend reagieren. Auf Basis seines Monitoringsystems „AutoTeileOnlineMonitor“ berichtete das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen TNS Infratest im Mai, dass 35 Prozent sich bereits mit Werkstätten konfrontiert sahen, die das mitgebrachte „Fremdteil“ nur mit wenig Begeisterung eingebaut haben. 26 Prozent wurden sogar von einer Werkstatt abgewiesen, in jedem dritten Fall ohne Begründung.

Fand der Autoteile-Onlinekäufer schließlich eine Werkstatt, die den Einbau des Fremdteils übernahm, so kommt es bei rund 50 Prozent dieser Aufträge zu Sondervereinbarungen, die in der Regel Garantie und Haftung einschränken. In etwa jedem sechsten Fall wurden aber auch höhere Stundensätze bzw. Einbaupreise vereinbart. Zwischen den einzelnen Werkstatttypen gibt es dabei Unterschiede: In freien Werkstätten ist der Einbau von Fremdteilen für den Kunden in etwa 40 Prozent der Fälle mit Sondervereinbarungen verbunden. Bei Vertragswerkstätten liegt dieser Anteil mit nahezu 60 Prozent deutlich höher und bei Werkstattketten sogar bei fast 70 Prozent.

Die Anzahl an Autofahrern, die Autoersatz- und Zubehörteile online kaufen, nimmt in Deutschland kontinuierlich zu, berichtet TNS Infratest weiter; im Vergleich zum Vorjahr um rund 20 Prozent. „In der Folge werden Werkstätten immer häufiger damit rechnen müssen, dass ihre bisherigen Kunden Au-

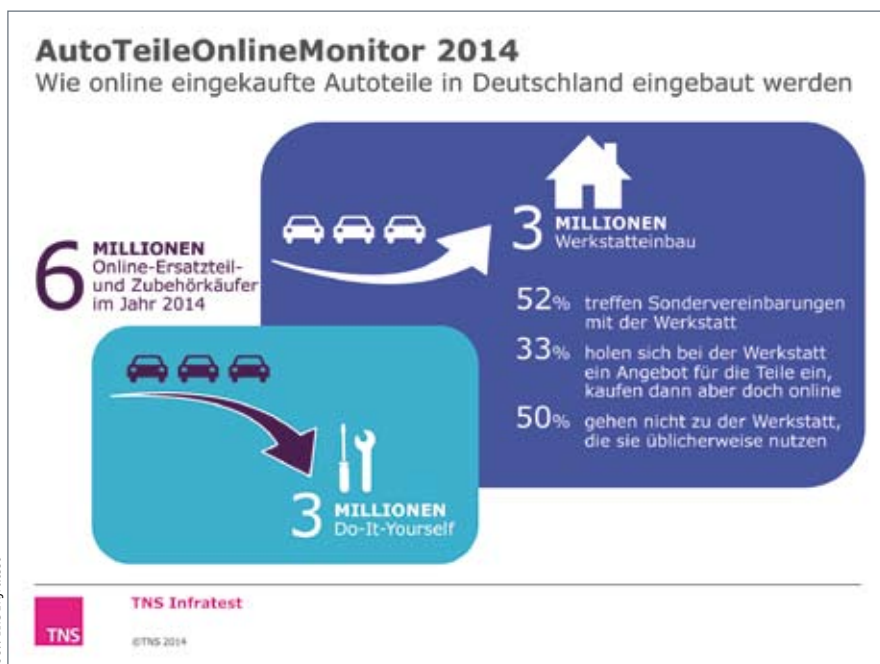
### Infobox



Der AutoTeileOnlineMonitor (ATOM) von TNS Infratest analysiert den privaten Autoteilehandel im Internet in Deutschland und wird einmal pro Jahr durchgeführt. Für die aktuelle Auswertung führte TNS Infratest Automotive Ende 2014 1.200 repräsentative Online-Interviews – davon 801 Interviews mit Online-Teilekäufern – in Deutschland durch.

toteile auch selbst beschaffen und nur noch einbauen lassen möchten“, prognostiziert Michael Plotegher, Senior Director Automotive bei dem Marktforschungsunternehmen.

Werkstätten, die die mit der zunehmenden Digitalisierung des Handels in der Kfz-Teile- und Werkstattbranche verbundenen Möglichkeiten optimal ausschöpfen möchten, benötigten eine passende Geschäftsstrategie. „Diese kann sich allerdings nicht in einzelnen Bausteinen wie z.B. der Optimierung von Suchmaschinenmarketing, Social Media-Aktivitäten oder dem eigenen Internetauftritt erschöpfen“, so Plotegher. Sie sollte vielmehr als eine umfassende, integrative Marketingstrategie verstanden werden, mit passenden Angeboten und Services – online wie offline – für eine zunehmend digitale Kundenschaft.



Die Anzahl an Autofahrern, die Autoersatz- und Zubehörteile online kaufen, nimmt in Deutschland kontinuierlich zu. Aber wer baut die Teile ein? Darüber gibt der aktuelle „AutoTeileOnlineMonitor“ von TNS Infratest Aufschluss.

Abb.: TNS Infratest

Reifenhandelskooperation

## Neues von RTC Reifen-team

Um ihren Kundenservice weiter zu verbessern, hat die RTC Reifen-team GmbH & Co.KG den ADAC TruckService mit dem bundes- und europaweiten Mobilitätsmanagement für die Reifenkunden ihrer Gesellschafter beauftragt. RTC ist eine bundesweite Einkaufs- und Servicekooperation mit Sitz im brandenburgischen Genshagen, der bundesweit 39 Reifenfachhändler und Kfz-Spezialisten an insgesamt 51 Standorten angeschlossen sind.

Der TruckService nimmt für die Einkaufs- und Servicekooperation alle eingehenden Pannennotrufe der vorwiegend aus Transport und Logistik stammenden RTC-Kunden an. Im Pannenfalle erreichen sie den 24-Stunden-Service über die neue Hotline 07333-8 08 467. Die gelben Lkw-Engel beauftragen die nächstgelegene RTC-Werkstatt mit der Reparatur und erledigen alle administrativen Prozesse bis hin zum zentralen Abrechnungsmanagement. RTC Reifen-team verfügt insbesondere in den neuen Bundesländern über ein eigenes dichtes Servicenetz mit insgesamt 33 Werkstätten und 40 Pannen-Lkw. Regionale Versorgungslücken deckt das bundesweite ADAC TruckService-Werkstattnetz ab und bei Pannen im Ausland haben die Laichinger direkten Zugriff auf das Europe Net-Werkstattnetz in 39 Ländern.

Die Zusammenarbeit mit dem ADAC TruckService war noch unter der Führung von Kooperationsgeschäftsführer Andreas Nötzel vereinbart worden, der jedoch per Ende Mai aus gesundheitlichen Gründen sein Amt niedergelegt hat. Nachfolger wurde zum 1. Juni Dirk Burmeister, der bereits von 2003 bis 2013 in den Bereichen Qualitätsmanagement, Einkauf und IT für RTC gearbeitet hatte.



Abb.: ADAC TruckService

ADAC TruckService-Hotline für RTC-Kunden: 07333-8 08 467.

Einfach.  
Die bessere Alternative.



JETZT KOSTENFREI ANMELDEN!

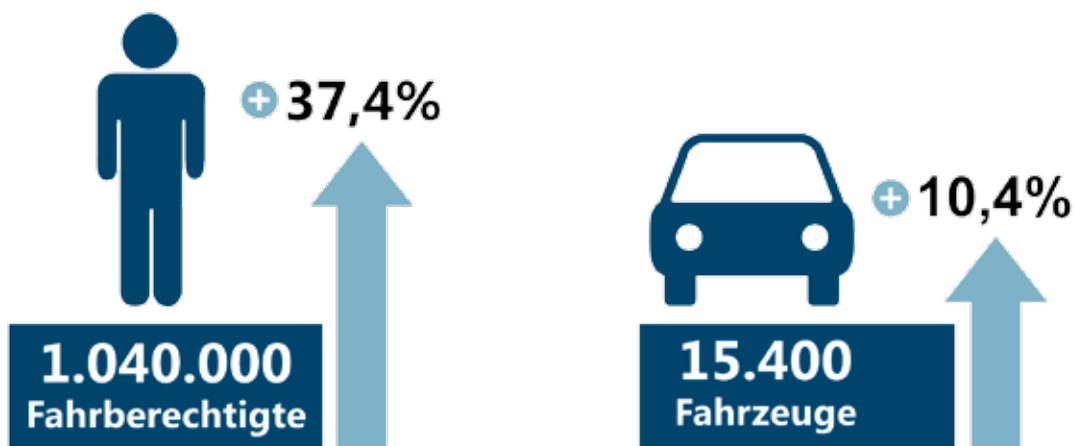


Mobilitätskonzepte

## Immer mehr Menschen nutzen CarSharing

### CarSharing in Deutschland

(Stand 01.01.2015)



Quelle: Bundesverband CarSharing e.V., 2015

Abb.: bcs

CarSharing wächst: Sowohl die Zahl der Nutzer als auch die Anzahl der CarSharing-Fahrzeuge hat im letzten Jahr zugenommen.

Über eine Million Fahrberechtigte waren zum Stichtag 1. Januar 2015 bei den rund 150 deutschen CarSharing-Anbietern angemeldet. Das entspricht einem Zuwachs von 37,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr, meldete der Bundesverband CarSharing (bcs, Berlin) anlässlich der Vorlage seiner Jahresbilanz 2014. Bezogen auf die fäherscheinfähige Gesamtbevölkerung nutzten somit 1,5 Prozent in 2014 ein CarSharing-Angebot. Diese Quote zeige, dass die Dienstleistung auch in 2014 eine sehr erfreuliche Entwicklung genommen hat, aber immer noch Entwicklungspotenziale bestehen.

Schlüsselt man die Zahl der Fahrberechtigten nach stationsbasierten und stationsunabhängigen Systemen auf, so zeigt sich, dass letztere die meisten Neukunden hinzugewonnen haben. Hier stieg die Gesamtkundenanzahl von 437.000 auf 660.000. Das Wachstum ist nicht mehr ganz so dynamisch wie noch im Vorjahr, aber mit einem Plus von 51,0 Prozent immer noch beeindruckend. Die stationsbasierten Anbieter vergrößerten ihren Kundenstamm ebenfalls um 18,8 Prozent auf insgesamt 380.000. Damit setzt sich auch in diesem Segment der seit Jahren andauernde Wachstumskurs mit Zuwachsraten um 20 Prozent herum fort. Naturgemäß verläuft die Wachstumskurve bei diesen zum Teil schon seit über 20 Jahren operierenden Anbietern etwas flacher.

Auch die räumliche Ausweitung der stationsbasierten CarSharing-Angebote hält an. Während die stationsunabhängigen Systeme sich auf wenige deutsche Großstädte über 500.000 Einwohner beschränken und dort ihr Wachstum erzielen, bringen stationsbasierte CarSharer das Angebot weiterhin in die Fläche. Die Zahl der CarSharing-Stationen stieg in 2014 von 3.900 auf 4.600 an. Das entspricht einem Zuwachs von 17,9 Prozent. CarSharing ist jetzt in 490 deutschen Städten und Gemeinden präsent – 110 mehr als noch ein Jahr zuvor.

Willi Loose, Geschäftsführer des Bundesverbands CarSharing e.V. betont: „CarSharing muss für die Menschen möglichst in direkten Wohnumfeld verfügbar sein. Die Zahlen zeigen, dass wir diesem Ziel wieder ein Stück näher gekommen sind. Allein das stationsbasierte CarSharing als Alternative zum Besitz eines eigenen Autos steht heute rein rechnerisch rund 36 Mio. Menschen in Deutschland zur Verfügung“.

Aus Sicht des Verbandes der Automobilindustrie VDA bestätigte dessen Geschäftsführer Dr. Kay Lindemann die ungebrochene Dynamik des CarSharing, schränkte aber ein, „(...) dass CarSharing auch in Zukunft die traditionelle Autonutzung nur ergänzen, nicht aber ersetzen wird.“

REMA TIP TOP und Stahlgruber

## Vertrieb wird optimiert

Die REMA TIP TOP AG und die STAHLGRUBER GmbH, beides 100-prozentige Tochterunternehmen der STAHLGRUBER Otto Gruber AG, treten im Produktbereich Reifenreparaturmaterial, Montagegleitmittel und Werkstatteinrichtung im Reifendienst und in der Runderneuerung jetzt mit unterschiedlichen Produktlinien und eigenständigen Vertriebsorganisationen am Markt auf. „Um die einzelnen Zielgruppen-segmente noch besser anzusprechen, war eine Optimierung unserer Vertriebsaktivitäten ein logischer und strategisch notwendiger Schritt“, sagt Patric Scheungraber, Vorstand der REMA TIP TOP AG. „Der Impuls dafür kam von unseren Kunden selbst. Reifenketten und Runderneuerer fordern nicht nur hochwertige Reparaturmaterialien und -werkzeuge, sondern auch grenzüberschreitende Strukturen und alle Leistungen und Produkte aus einer Hand.“

Damit fokussiert sich die REMA TIP TOP AG im Bereich Reifenreparatur/Montagegleitmittel und Werkstatteinrichtung mit ihren Produkten und Leistungen auf die Reifenketten und Runderneuerer. Der Fokus der STAHLGRUBER GmbH in den genannten Produktbereichen liegt in Verbindung mit dem

umfangreichen Gesamtsortiment auf allen Kundensegmenten der Kraftfahrzeugreparatur.

Der Vertrieb der REMA TIP TOP Produkte läuft nun weltweit einheitlich über Tochterunternehmen beziehungsweise REMA TIP TOP Vertretungen ab. In Deutschland werden die Produkte dieser Vertriebslinie in gewohnter Qualität von REMA TIP TOP Anröchte vertrieben.

Die STAHLGRUBER GmbH wird sich im Zuge der Sortimentsveränderung zudem intensiv der Produktlinie PREMA Reifenreparaturmaterial und Montagegleitmittel widmen. Der Vertrieb und die Vermarktung in Deutschland laufen über die STAHLGRUBER- und PV Automotive-Verkaufshäuser mit über 160 Standorten in Deutschland.

„Was trotz der Veränderung von Sortimenten und Vertriebswegen bleibt, ist die enge Abstimmung beider Unternehmen im Konzern. Es ist nach wie vor unser gemeinsames Ziel, für alle unsere Kunden konzernweit ein verlässlicher Partner zu sein“, sagt Heinz Rieker, Geschäftsführer Marketing/Vertrieb der STAHLGRUBER GmbH.

**AEOLUS TYRES**  
Technology Meets Performance

**Aeolus AR 28** Der Hochleistungsreifen für den Mobilkran-Sektor



**NEU!**

Verfügbar in den Größen:

• 385/95R25 170F • 445/95R25 174F

Wenn Sie Laufruhe und Laufleistung suchen,  
dann kaufen Sie den neuen AR28!

Robuster Karkassenaufbau • Symmetrisches Blockprofil • Spezielle Laufmischungstechnologie

MEHR INFOS? [www.aeolus-tyres.eu/AR28](http://www.aeolus-tyres.eu/AR28) - [info@aeolus-tyres.eu](mailto:info@aeolus-tyres.eu)

Großhandelsplattform von RSU

# Neue Funktionen bei TyreSystem

Artikel	Hersteller	Modell	Label	Note	Lager	EX Preis
205/55R16 91 V	Wandl	S 120R	SE 71	70	4	92,88 €
205/55R16 91 V	Lucchini	Drive		70	18	98,87 €
205/55R16 91 H	Goodride	SW 638	3.8	70	2	98,87 €
205/55R16 94 H	Goodride	SV 308 XL	CC 70	5.1	2	97,89 €
205/55R16 91 V	GT-Radial	Champions VPE	EC 71	4.8	8	98,29 €
205/55R16 91 H	Hankook	Ventus PRIME K 125	SA 69	2.2	14	99,21 €
205/55R16 91 V	Delica	Presto	EC 68	70	1	98,88 €
205/55R16 91 H	Hankook	Kinergy Eco K 425	CE 71	2.1	15	98,79 €
205/55R16 91 V	Lotze	Impetus Revo 2021		3.8	1	98,87 €
205/55R16 91 V	Hankook	Kinergy Eco K 425	CA 70	2.1	16	98,88 €
205/55R16 91 V	Seva	Intima HP	CC 67	3.1	4	92,38 €
205/55R16 91 V	Nissen	CP 641	EC 70	3.8	2	91,99 €
205/55R16 91 V	Falken	Zin ZE 914 MFS	CB 70	3.0	1	93,53 €
205/55R16 91 Y	Barum	Bravuro 3 HM	EC 71	3.4	1	92,37 €
205/55R16 91 (2) H	Kumho	KA 31	CC 70	3.2	2	93,93 €
205/55R16 91 H	Atlas	Green	CC 71	3.8	16	93,49 €
205/55R16 91 H	GT-Radial	Champions Winter PRO	SP 72	3.4	2	94,57 €
205/55R16 91 T	Metador	MP 92 Sibir Snow	FC 71	3.6	1	94,41 €
205/55R16 94 H	Hankook	Kinergy Eco K 425 XL	BB 71	2.1	14	98,89 €
205/55R16 91 W	Atlas	Sport Green	EC 71	2.8	30	98,38 €
205/55R16 94 H	Wabicon	TD 300 A SL 2021		2.8	1	95,53 €
205/55R16 91 V	Lotze	Impetus Revo +	EC 71	70	1	98,87 €
205/55R16 91 T	Kumho	WP 91		70	4	98,93 €
205/55R16 91 V	Bridgestone	Turanza T001	CA 69	2.3	4	98,73 €
205/55R16 91 H	Bridgestone	Turanza T001	CB 71	2.3	3	97,99 €
205/55R16 91 V	Continental	SportContact 3 275 ML AD 2021		1.5	1	98,23 €
205/55R16 91 V	Goodyear	Efficientgrip Performance	SA 68	1.3	13	98,87 €
205/55R16 91 V	Dunlop	Sport Blureponse	SA 68	1.4	3	98,88 €
205/55R16 91 H	Pirelli	P 1 Cinturato Verde	BB 70	1.7	4	98,89 €
205/55R16 91 H	Toyo	Snooprof S 943	CC 70	3.2	6	98,43 €
205/55R16 91 H	Dunlop	Sport Blureponse	SA 68	1.4	1	93,86 €
205/55R16 94 V	GT-Radial	Champions Wintergrip HP XL	CE 71	3.7	1	91,99 €
205/55R16 94 V	Veddestam	Sportrac 3 SL	CB 70	1.9	1	92,85 €
205/55R16 91 V	Continental	PremiumContact 3	CA 71	1.4	6	92,41 €
205/55R16 91 H	Uniroyal	MS Plus FT	EC 71	1.8	4	92,89 €

Die neue Spalte „Lager“ auf der B2B-Plattform TyreSystem zeigt den eigenen Lagerbestand des Kunden. Hier mit aktiver Filterung über den Button „eigenes Lager“.

Einige zukunftsweisende Neuerungen hat die RSU Reifen-Center GmbH innerhalb der vergangenen Monate in ihrem B2B-Reifenportal „TyreSystem“ integriert. So wurde – neben einer grundlegenden Überarbeitung des Designs – ein eigens entwickelter Felgenconfigurator in das System integriert (T&F berichtete dazu in Ausgabe 6/2014).

Seit April dieses Jahres können TyreSystem-Kunden nun ihren eigenen Lagerbestand direkt auf der Reifenplattform einsehen. Somit ist es nicht mehr erforderlich, während der Kundenberatung ins eigene Warenwirtschaftssystem zu wechseln. Hierzu wurde in der Artikelliste die neue Spalte „Lager“ integriert, welche die Bestän-

de aller Artikel anzeigt, die der Kunde selbst auf Lager hat. Über den Filter „eigenes Lager“ können mit einem Klick ausschließlich diese Bestandsartikel dargestellt werden.

Für die Nutzung der neuen Funktion ist lediglich eine Anbindung an das eigene Warenwirtschaftssystem erforderlich. Die passende Schnittstelle für fast alle Systeme sowie die komplette Einrichtung bieten die Entwickler von TyreSystem kostenfrei an.

Darüber hinaus bietet TyreSystem weitere praktische Funktionen für den Einsatz als Beratungsmaske bei Kundengesprächen. Durch das Ein- und Ausblenden bestimmter Spalten, wie z.B. Einkaufspreis, Testnote und diverse Verkaufspreise, steuert der Kunde selbst, welche Daten sein Kunde sehen kann. Die neutrale Gestaltung und die Darstellung des Kunden-Namens bzw. -Logos lässt TyreSystem optisch als kundeneigenes Reifen- und Felgensystem erscheinen.

Für das Frühjahr 2015 hat TyreSystem zudem erstmals und exklusiv für seinen Kundenstamm einen SommerreifenReport veröffentlicht. Die knapp 30 Seiten umfassende pdf-Datei enthält aktuelle Statistiken zu relevanten Daten betreffend Preis/Leistung, Verkaufsrang sowie Marken und Profiltests der gängigsten Reifengrößen.

„Der neue ReifenReport soll unsere Kunden bei ihrer eigenen Kundenberatung und täglichen Arbeit im Reifengeschäft unterstützen“, erklärt Projektlei-



ter Jan Ocker und fügt hinzu: „Dass dieser Service für unsere Kunden einen tatsächlichen Mehrwert darstellt, zeigen die zahlreichen positiven Rückmeldungen der letzten Tage.“

Zukünftig soll der ReifenReport viermal jährlich erscheinen. Angedacht sind zwei Ausgaben pro Saison – eine als Bevorratungs- und die andere als Verkaufsempfehlung für alle Reifenhändler, Kfz-Werkstätten und Autohäuser, die auf [www.tyresystem.de](http://www.tyresystem.de) als Kunden registriert sind.

Infobox

TyreSystem ist die B2B-Online-Reifenhandelsplattform des schwäbischen Unternehmens RSU Reifen-Center GmbH mit Hauptsitz in St. Johann-Würtingen und einer Niederlassung in Ulm. RSU ist selbst Betreiber einer point S Kfz-Werkstatt und möchte auf Basis seiner langjährigen Erfahrungen im Reifengeschäft mit TyreSystem den klassischen Fachhandel stärken. Den Nutzern der Plattform stehen über 45.000 verschiedene Reifen von mehr als 150 Herstellern sowie rund 25.000 Alu- und Stahlfelgen von ca. 60 Marken zur Auswahl. Neben dem Einkauf von Reifen, Felgen und Schneeketten unterstützt TyreSystem den Fachhandel zudem als Informations und Kundenberatungsportale im Tagesgeschäft. Die Nutzung ist kostenlos.



Datensammlung für Nutzer der Plattform: Auszug aus dem neuen Sommerreifen-Report von TyreSystem.

Abbildungen: TyreSystem

Reifendruck-Kontrollsysteme

# RDKS-Sensor „ALCAR by Schrader“

**A**LCAR, Marktführer für Stahl- und Leichtmetallräder im europäischen Pkw-Nachrüstmarkt, und Schrader International, Weltmarktführer für Ventile und Reifendruck-Kontroll-Sensoren, bringen gemeinsam einen neuen Sensor für direkte RDKS in den Handel. Bei dem neuen Sensor „ALCAR by Schrader“ handelt es sich um einen programmierbaren Sensor der neuesten Generation, der mit handelsüblichen Diagnose- und Programmiergeräten einfach und schnell bedient werden kann. Somit können Kunden der ALCAR Gruppe in Zukunft



Neuer Sensor für direkte RDKS:  
„ALCAR by Schrader“.

Abb.: ALCAR

ein zusätzliches RDKS-Produkt mit einer hohen Fahrzeugabdeckung anbieten, meldete das Unternehmen Mitte Mai.

„Im Markt setzen sich die direkt messenden Systeme mit ihren unabhängigen Radsensoren durch. Gemeinsam mit Schrader International werden wir von dieser strategischen Partnerschaft profitieren, durch die der Endverbraucher erstklassiges Know-how und Top-Qualität in einem Produkt erhält“, sagt Dr. Alexander Riklin, Geschäftsführer der ALCAR Gruppe.

Der Radhersteller sieht in RDKS-Kompetenz den Schlüssel zum Erfolg und hebt hervor, dass der neue RDK-Sensor in der Produktpalette dem stationären Reifen- und Räderfachhandel wie auch dem Autofachhandel zugutekomme. Aufgrund der komplexen Anforderungen von Reifendruckkontrollsystemen komme es auf die exakte Harmonie des Dreiklangs Fahrzeug, Rad, Sensor an. Ohne fachkundige Beratung und gegebenenfalls Programmierung durch den Handel werde es in Zukunft kaum noch funktionieren.

Alle 16 ALCAR Vertriebsgesellschaften sowie alle Vertriebspartner des Unternehmens in Europa werden den neuen Sensor ergänzend im Produktsortiment führen. ALCAR-Kunden können alle wichtigen neuen RDKS-Informations- und Schulungsmaterialien einfach über die online Members-Bereiche der einzelnen Landesvertriebsgesellschaften abrufen.

Werkzeuge für den Reifenservice

## Mehr Sicherheit, weniger Lärmbelastung

**B**ei der Montage und Demontage von Rädern und Reifen spielen die Arbeitsbedingungen eine wichtige Rolle. Besondere Schwerpunkte sind dabei sicheres Reifenfüllen und effektiver Lärmschutz – insbesondere im Segment Nutzfahrzeugreifen.

Das niederländische Unternehmen PMI Holland BV bietet im Exklusivvertrieb einige innovative Werkzeuge an, die „einfach, zugleich aber äußerst effektiv“ die Sicherheit beim Reifenfüllen deutlich verbessern und die Lärmbelastung beim Entleeren und Füllen erheblich reduzieren sollen.

Unter dem Namen **TIRE CHUCK** gibt es zwei Gerätschaften: Einen **Ventilaus-** und einen **Ventileindreher mit Geräusch-**

**dämpfung.** Hintergrund ist, dass bei der Demontage von Nutzfahrzeugreifen durch das Herausdrehen des Innenventils die Luft aus dem Reifen gelassen wird. Aufgrund des hohen Innendrucks entsteht dabei Eisbildung im Außenventil und ein hoher Pfeifton mit einer Geräuschbelastung von mehr als 105 Dezibel. Laut Anbieter senkt der TIRE CHUCK-Ventilausdreher diese Belastung um etwa ein Viertel.

Auch bei der Füllung von Nutzfahrzeugreifen entstehen Lärm, Luft- und Druckverlust, wenn der Schlauch der Reifenpumpe abgenommen wird, um das Innen- in das Außenventil einzudrehen. Lärm-, Druck- und Luftverlustminderung verspricht hier der TIRE CHUCK mit Ventileindreher. Beide



Aufklemmen auf das Nutzfahrzeug-Reifenventil und die Geräuschbelastung beim Luftablassen wird gedämpft: Tyre Chuck-Ventilausdreher.



Tyre Chuck-Ventileindreher: Das Werkzeug hilft, Ventile schnell und sicher ohne Geräuschbelastung, Luft- und Druckverlust einzudrehen.

Geräte werden laut PMI Holland vom niederländischen BRV-Schwesterverband VACO empfohlen.

Als weiteres Produkt hat PMI den **automatischen digitalen Reifendruckprüfer ATI** mit sogenanntem **Safety Plus-Paket** im Programm.

Nutzfahrzeugreifen sind nach Vorschrift der Gewerbeaufsicht in einer Reifenfüllstation zu füllen, um die Monteure durch Abschwächung der Druckwelle, die beim plötzlichen Austritt eines großen Luftvolumens entsteht, effektiv vor den Folgen explodierender Reifen und herumfliegender Reifen- und Felgenteile zu schützen.

Das **Safety Plus-Paket**, das dem automatischen digitalen Druckprüfer ATI beigelegt ist, besteht aus folgenden Elementen:

- Warnleuchten, die anzeigen, wann der Reifen aufgepumpt wird (rotes Blinklicht) und wann der eingestellte Reifenluftdruck erreicht wurde (grünes Blinklicht);
- Einem Türschalter, der das Reifenfüllen sofort automatisch beendet, wenn die Tür der Reifenfüllstation geöffnet wird;
- Einem Notstoppschalter mit Luftablassfunktion, mit dem der Monteur den Füllvorgang sofort beenden und Luft aus dem Reifen entweichen lassen kann, wenn er hört, dass der Reifen beim Füllen anfängt zu „knirschen“ (ein deutliches Vorzeichen für einen Reifenplatzer).

Den **Druckprüfer ATI** selbst gibt es in vier Ausführungen:

- 7-bar-Ausführung mit Warnleuchten für die sichere Anwendung in Reifenmontagestraßen für Pkw- und Lkw-Reifen (saisonaler Reifenwechsel);
- 7-bar-Ausführung mit Safety Plus-Paket für das Füllen von FARM- und EM-Reifen durch Reifenfach- und Landwirtschaftsfahrzeugbetriebe;
- 12-bar-Ausführung mit Safety Plus-Paket für das Füllen von Nutzfahrzeugreifen;
- 12-bar 4-way-Ausführung mit Safety Plus-Paket für das gleichzeitige Füllen von ein bis vier Nutzfahrzeugreifen.

Nähere Infos dazu direkt beim Anbieter: PMI Holland BV, Tel. ++31 165 537 336 bzw. ++31 6 2000 3070 0, E-Mail info@pmiholland.com, Internet www.pmiholland.com.



Erhöht den Arbeitsschutz bei der Nutzfahrzeugreifenmontage: digitaler Druckprüfer ATI mit Safety Plus-Paket, hier in der 4-way-Ausführung für das gleichzeitige Füllen von bis zu vier Nutzfahrzeugreifen.

Alle Abb.: PMI Holland

KÜS Trend-Tacho

# Weiter fahren, aber sparen!



*Sparen beim Fahren: Die geplanten Ausgaben für die persönliche Mobilität werden sich dem KÜS Trend-Tacho zufolge in 2015 auf Vorjahresniveau bewegen. Knapp zwei Drittel der Autofahrer achten aber beim Tanken auf günstige Preise.*

**N**ur 14 Prozent der Deutschen können sich ein Leben ohne Auto vorstellen. Das bestätigt die im April veröffentlichte Umfrage des KÜS Trend-Tacho. Vier Fünftel würden das Auto sogar dem Mobiltelefon vorziehen: Wenn sie für einen Monat wählen müssten, würden 80 Prozent auf die mobile Kommunikation verzichten, aber nur 20 Prozent auf den fahrbaren Untersatz. Dabei ist die persönliche

Flexibilität/Mobilität der Hauptgrund für den Autobesitz, 77 Prozent gaben dies als Argument an.

Auch der Frage, ob die Ausgaben in diesem Jahr im Vergleich zu 2014 steigen werden, ging der KÜS Trend-Tacho nach. Der Umfrage zufolge wollen 12 Prozent der Befragten mehr und 2 Prozent deutlich mehr ausgeben, hingegen nur 9 Prozent weniger und 3 Prozent deutlich weniger investieren. Damit bewegen sich die geplanten Ausgaben oder Einsparungen auf dem Vorjahresniveau. Auch wo gespart werden soll, haben die Autofahrer definiert: Drei Viertel verzichten auf Autozubehör, knapp zwei Drittel suchen günstige Tankstellen auf und gut die Hälfte beabsichtigen, weniger Auto zu fahren. Günstige Serviceangebote wollen 54 Prozent suchen, 53 Prozent günstigere Werkstätten und – schlechte Nachricht für den Reifenhandel – 52 Prozent fahren ihre Reifen länger. Ebenso viele werden optische Mängel nicht beheben, reichlich ein Drittel wechseln die Autoversicherung, gut ein Fünftel reparieren privat, 12 Prozent verschieben anstehende Reparaturen. Auf ein kleineres Auto wollen 8 Prozent der Befragten umsteigen.

Die Umfragen für den regelmäßig erhobenen KÜS Trend-Tacho werden durch das renommierte Institut BBE Retail (Köln) im Auftrag der Prüf- und Überwachungsorganisation KÜS und des Fachmagazins *kfz-betrieb* realisiert. Genutzt wird die Mixed-Mode-Befragung, bestehend aus einer telefonischen und einer Online-Befragung. Zielpersonen sind Pkw-Fahrer, die im Haushalt für Fragen rund um das Auto (Anschaffung, Wartung, Reparatur) mitverantwortlich sind. Die Befragungsergebnisse werden mit den KBA-Bestandsdaten (Bestandsanteile Pkw, Alterssegmente) gewichtet.

Abb.: Reiner Sturm/pixelio.de

Michelin-Flottenservice

## Reifenmanagement mit Spritspar-Garantie



a company of Michelin group

Im Rahmen der Messe transport logistic vom 5. bis 8. Mai 2015 in München hat MICHELIN® solutions (siehe Infobox) sein neues Effizienzprogramm EFFITIRES™ mit Spritspar-Garantie präsentiert. Das maßgeschneiderte Servicepaket beinhaltet das vollständige Reifenmanagement und ermöglicht Transportunternehmen und Lkw-Flottenbetreibern deutliche Kraftstoffeinsparungen. Der Kunde zahlt einen fest vereinbarten Kilometerpreis und genießt damit die Vorzüge einer langfristigen und damit zeitsparenden Budgetplanung.

Voraussetzung für den Einsatz von MICHELIN® solutions EFFITIRES™ ist, dass die Flottenbetreiber 70 Prozent ihrer Fahrzeuge mit Telematiksystemen und kraftstoffsparenden Michelin-Reifen ausstatten müssen. Für den Kunden sei das in jeder Hinsicht eine lohnende Investition: Wird die vertraglich vereinbarte Ersparnis bei den Kraftstoffkosten nicht erzielt, erstattet Michelin den Differenzbetrag.

„Wir sind überzeugt, dass sich unsere Kunden mit dem Angebot aus EFFITIRES™ und Spritspar-Garantie voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können“, sagt André Ewert, Geschäftsführer MICHELIN® solutions Deutschland. „Gleichzeitig können sie die Standzeiten ihrer Flotten weiter reduzieren. Mit unserem Know-how und der Expertise von Michelin auf dem Gebiet rollwiderstandsarmer Reifen bieten wir unseren Kunden ein absolut überzeugendes Sparmodell zum Senken der Kraftstoffkosten“.

Das MICHELIN® solutions-Servicepaket umfasst auch einen 24-Stunden-Pannenservice, der seinen Kunden im Pannenfall innerhalb von zwei Stunden fachmännische Hilfe zusichert.

Seit der Einführung des innovativen Spritspar-Programms EFFITIRES™ im Herbst 2013 hat der europaweit agierende Dienstleister bei seinen Kunden nach eigenen Angaben den

Kraftstoffverbrauch um durchschnittlich 1,5 Liter pro 100 Kilometer gesenkt. Hochgerechnet auf die 2,5 Millionen Lkw auf europäischen Straßen wären jährliche Einsparungen von 3,375 Milliarden Liter Kraftstoff möglich. Dies entspräche neun Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>, die nicht in die Atmosphäre emittiert würden, bzw. einer jährlichen Kostenersparnis von rund 3,375 Milliarden Euro für die Transportunternehmer, belegt das Unternehmen mit einer Modellrechnung.

### Infobox



MICHELIN® solutions ist eine 2012 gegründete hundertprozentige Tochtergesellschaft der Michelin-Gruppe und verfolgt das Ziel, die Effizienz und Wirtschaftlichkeit von Fahrzeugflotten aller Art zu verbessern. Dazu setzt das Unternehmen auf einen Angebotsmix aus Michelin High-tech-Reifen, Serviceleistungen, Beratung durch erfahrene Experten, innovativen Technologien sowie Informationssystemen. MICHELIN® solutions betreut mit 800 Fachkräften 300.000 Fahrzeuge in ganz Europa.



Effizienzprogramm für Fahrzeugflotten mit Spritspar-Garantie: EFFITIRES™ von Michelin® solutions.

Abb.: Michelin

BRV-Fördermitglied Lizeo Online Media Group

# Führender Anbieter qualitativ hochwertiger Reifen-Informationen

Lizeo Online Media Group (LIZEO) ist seit Beginn dieses Jahres Fördermitglied im BRV. „Diese Mitgliedschaft erschien uns aufgrund unserer zahlreichen Kunden in Deutschland, zu denen Marktführer der Reifen-Produktion, des Handels sowie der Automobilindustrie zählen, sehr wichtig und notwendig“, sagt Xavier Gignoux, CEO und Gründer der Lizeo Online Media Group. LIZEO ist der nach eigenen Angaben europa- und weltweit führende Anbieter hochwertiger Reifen-Informationen, vereint Expertenwissen zum Thema Reifen und Datenbearbeitung und hat somit eine doppelte Bestimmung:

- Dem europäischen Verbraucher umfassende und neutrale Reifen-Informationen in Form eines Shopping-Guide und Preisvergleich liefern.
- Der Reifenbranche (z.B. Reifenhersteller, Reifenhändler, Autohersteller...) strategische und taktische Informationen zum Reifenmarkt zur Verfügung stellen.



## rezulteo™: ein Online Einkaufsführer und Preisvergleich für Reifen

rezulteo™ ist der von LIZEO herausgegebene Online Shopping-Guide. Seine Hauptaufgabe besteht darin, den Website-Besucher durch eine einzigartige Reifen-Datenbank objektiv und unparteiisch zu informieren. [www.rezulteo.com](http://www.rezulteo.com) unterstützt Verbraucher in über 20 europäischen Ländern bei der Reifenwahl, findet den passenden Reifen für ihr Fahrzeug sowie ihren persönlichen Fahrstil und berücksichtigt zudem preisliche Einschränkungen. Mit rezulteo™ ist es ein Leichtes, 50 Reifenmarken und gut 700 Reifensortimente, die von 200 Reifenhändlern mit insgesamt 85.770 Verkaufsstellen angeboten werden, zu vergleichen. Der Besucher der Website findet zudem praktische Tipps und technische Dokumentationen rund um das Thema Reifen.

## Hilfe bei der Reifenauswahl

Die Aufgabe von rezulteo™ ist es, dem Verbraucher alle Informationen zur Verfügung zu stellen, die er benötigt, um den optimalen Reifen für sein Fahrzeug, seinen Einsatzbereich

und seinen Geldbeutel zu wählen. rezulteo™ bietet hierfür verschiedene Services an:

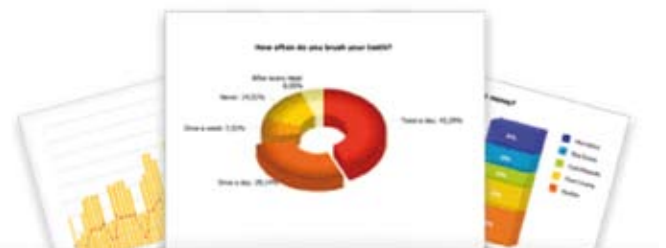
- Einen Reifen-Konfigurator, der dem Fahrzeug, Fahrstil und weiteren Kriterien angepasste Marken und Modelle ermittelt.
- Eine Preissuchmaschine, die Auskunft über die Sell-Out- bzw. Marktpreise gibt, die täglich durch ein automatisches Screening von 170 europäischen Online-Shops aktualisiert werden.
- Ein Lokalisationssystem, das Verkaufsstellen und Montagestationen findet, die sich in unmittelbarer Nähe des Wohn- oder Arbeitsortes befinden.
- Praktische Tipps und Tricks für die Montage, Pflege, Reparatur, Lagerung etc. ...der Reifen.

## Werben auf rezulteo™

Dank seiner einzigartigen Positionierung in Europa bietet rezulteo™ den Akteuren der Reifenbranche eine internationale Werbeplattform mit zahlreichen Vorteilen an:

- 100prozentige Zielgruppenerreichung und Ansprache des Verbrauchers in jeder Phase der Kaufentscheidung.
- Hohe Reichweite dank eines europaweiten Netzes von Webseiten.
- Ein umfangreiches Angebot an Werbeflächen und -formaten, das eine zielgerichtete Ansprache erlaubt.

rezulteo™ begleitet und berät Werbekunden von der Werbestrategie bis hin zur Auslieferung und Optimierung ihrer Kampagne. Nähere Infos dazu können Interessenten mittels des folgenden Links über das Kontaktformular des Unternehmens anfordern: <http://www.lizeo-online-media-group.com/de/kontakt/>



## Business-Lösungen für Fachleute der Reifenbranche

LIZEO bietet auch den Spezialisten der Reifenbranche Zugang zu einer unvergleichlichen Reifen-Datenbank. Das Angebot richtet sich an Geschäftsführung, Marketing- und

Vertriebsleitung sowie Experten der Reifenbranche. Die LIZEO-Business-Lösungen erlauben ein besseres Verständnis des Reifenmarktes und seiner Tendenzen und ermöglichen es, schneller auf neue Geschäftschancen zu reagieren:

## Datenbank rund um den Reifen

LIZEO erfasst täglich Millionen von Daten der Reifenbranche in nahezu 50 Ländern. Sie betreffen Eigenschaften und Leistungsmerkmale der Reifen, marktgängige Reifendimensionen sowie die aktuellen Online-Preise der Reifenhändler.

Seit seiner Gründung ist das Unternehmen Pionier in der Erhebung, Strukturierung und Auswertung von Big Data speziell für den weltweiten Reifenmarkt.

LIZEO ist heute Weltmarktführer in diesem Bereich und arbeitet mit den Marktführern der Reifenindustrie und des Reifenhandels in Europa, Asien und Amerika zusammen.

## Aussagekräftige Analyse-Tools

Um diese beachtliche Datenmenge aufbereiten zu können, hat LIZEO spezifische Tools entwickelt, die sich der neuesten Technologien des Data Mining bedienen (siehe hierzu den Kasten rechts). Durch die Auswertung von mehreren Datenbanktypen (öffentlich, privat und LIZEO-eigen) können die Experten von LIZEO Geschäftskunden der Reifenbranche detaillierte Analysen der Hauptsegmente des Reifenmarktes liefern.

## Beratung und Marktstudien

LIZEO beobachtet permanent alle Bewegungen des Reifensektors. Durch die Auswertung dieser Daten kennt sie den Reifenmarkt bezüglich Produkten, Preisen, Vertrieb sowie Kaufverhalten und Kundenwahrnehmung äußerst genau. Dieses Know-how erlaubt LIZEO, Kunden aktiv bei ihrer Marketingstrategie zu begleiten.

## Preis-Barometer für BRV-Mitglieder

In Kürze stellt LIZEO den Mitgliedern des BRV ein Preis-Barometer der gängigsten Reifengrößen für den deutschen Markt zur Verfügung. Im passwortgeschützten Mitgliederbereich der Website [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) finden sie ab etwa Mitte Juli folgende Informationen:

- Eine Erklärung der angewandten Methodik,
- Ein Preis-Barometer auf Basis 100 und eine Grafik zur Preisentwicklung,
- Einen Link zu dem LIZEO-Tool [rz-retail.com](http://rz-retail.com).

Sobald diese Infos abrufbar sind, werden die BRV-Mitglieder via VIP-Newsletter darüber informiert.

Auch zu dem Preis-Barometer gibt LIZEO Interessenten gern weiterführende Informationen über das Kontaktformular <http://www.lizeo-online-media-group.com/de/kontakt/>

## Market-Intelligence-Lösungen von LIZEO



**TyreDoc, die Produkt-Datenbank**



**TyreSelector, der Fahrzeug-Konfigurator für Reifendimensionen und -druck**



**TyreFox, die Datenbank für Reifenpreise in Europa und weltweit**



**TyreDealer, die Fachkenntnisse der Vertriebsnetze in Europa**



**TyreWatch, das Tool zur Beobachtung der Sozialen Netzwerke, Foren und Blogs**



**Tyre Business Intelligence, die Komplettlösung zur Datenanalyse des Reifenmarktes**



**rz-retail, die Verkaufshilfe für den Reifenhandel**

rz-retail ermöglicht den Verkaufsstellen, ihre Kunden bei der richtigen Auswahl der Reifen zu beraten. Durch die Anzeige der im Internet angebotenen Preise können die Verkaufsstellen ihre eigenen Kostenvoranschläge optimieren.

Zudem bietet LIZEO auch maßgeschneiderte Business-Lösungen an, um weiteren Bedürfnissen ihrer Kunden gerecht zu werden.

Mehr Informationen zu den genannten Market-Intelligence-Lösungen von LIZEO finden Interessenten auf der Website des Unternehmens unter dem Menüpfad [www.lizeo-media-online-group.com/de/unsere-dienstleistungen](http://www.lizeo-media-online-group.com/de/unsere-dienstleistungen)

BRV-Fördermitglied Nankang Tires

# Produkte aus Fernost, entwickelt für den europäischen Markt

Im Rahmen der Serie über BRV-Fördermitglieder stellen wir diesmal den taiwanesischen Reifenhersteller Nankang Tires vor.

**Unternehmens-Steckbrief:** Nankang ist der erste professionelle Reifenhersteller in Taiwan mit einer Produktionserfahrung von mehr als 57 Jahren. Die Produktreihen umfassen Sommer- und Winterreifen, Reifen für SUV, 4X4, VAN, MCR und LTS. Die Markenreifen von Nankang werden weltweit in mehr als 150 Ländern verkauft.

Seit mehr als 40 Jahren ist Nankang auf den europäischen Märkten aktiv und konzentriert sich mit modernster Technik auf die Entwicklung qualitativ hochwertiger Reifen, die die Anforderungen des deutschen und der europäischen Märkte erfüllen. Die wichtigsten Produktsegmente sind auch auf dem deutschen und auf den europäischen Märkten beliebt. Dazu gehören Sommer-, Allwetter-, Winter-, SUV- und Kleintransporterreifen mit herausragender Qualität und außergewöhnlicher Leistung. Nankang widmet sich besonders der Entwicklung eines Produkts der neuen Generation, dem umweltfreundlichen Reifen. Die aktuellste Produktreihe, die ECO-2+-Serie, erhielt im Jahre 2014 die TÜV SÜD-Reifenmarkierung.

**Produktionsstätten:** Nankang verfügt über eine Produktionsstätte in Taiwan und eine weitere in China. Aktuell werden die Reifen, die nach Deutschland und Europa exportiert werden, in beiden Produktionsstätten gefertigt, hauptsächlich jedoch im Werk in China.

**Vertriebspartner:** Im Allgemeinen kooperiert Nankang in Europa immer mit einem Vertriebspartner, um ihm auf dessen eigenem Markt die vorteilhafteste Position zu verschaffen. Dabei wählt Nankang die Vertriebspartner immer sehr sorgfältig nach der Maxime aus: Die Partner sind Profis, die auf ihrem eigenen Markt Herausragendes leisten. Vertriebspartner im Vereinigten Königreich ist z.B. Westlands, in Italien ist es Franco Gomme, in Spanien Andres Neumaticos usw.. Aufgrund der guten Zusammenarbeit mit den Partnern wurden die Markenreifen von Nankang über ein gut etabliertes Verteilernetzwerk auf den europäischen Märkten verbreitet, berichtet das Unternehmen.

Vertriebspartner für den deutschen Markt sind Delticom im Bereich Online-Reifenverkäufe und De Klok im Großhandel.

**Ziele in Deutschland:** In den vergangenen Jahren war die Entwicklung des Reifenersatzgeschäftes in Deutschland nicht sehr vielversprechend. Der Markt ist von Sättigung, hohem Wettbewerbsdruck und Preiskämpfen geprägt. Auf die Frage,



Die Wurzeln liegen in Taiwan, die beiden Produktionsstätten im Mutterland sowie in China: Reifenhersteller Nankang Tires.

Abb.: Nankang Tires



was Nankang trotzdem am deutschen Markt reizt und ob für die kommenden Jahre eine Wende zum Besseren erwartet wird, antwortete das Unternehmen:

Tatsächlich ist der deutsche Markt aufgrund der starken Konkurrenz nicht sehr attraktiv. Es ist jedoch unbestreitbar, dass der deutsche Markt einer der wichtigsten Märkte in Europa ist, weshalb Nankang auf diesem Markt nicht fehlen darf. Mit positivem Blick hat der Reifenhersteller aus Fernost den deutschen Markt bereits seit mehreren Jahrzehnten bearbeitet und sich eine gute Marktposition erarbeitet. Für Nankang ist es gut, genau zu wissen, was der Markt benötigt. Außerdem wird immer massiv in die Entwicklung der richtigen Produkte investiert, um die Bedürfnisse der Kunden und des Marktes zu erfüllen. So wurde gerade die aktuellste UHP-Reihe, AS-2, und die HP-Reihe, NA-1, auf den Markt gebracht. Beide Reihen wurden maßgeschneidert, um die Bedürfnisse des deutschen und der europäischen Märkte zu erfüllen. In diesem Zusammenhang lobt Nankang die gute Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern in Deutschland, die das Unternehmen auf einem richtigen und guten Weg leiteten.

**Produktqualität:** Auf die Frage, was das Unternehmen dem zum Teil zweifelhaften Ruf von Reifen aus Asien entgegensetzen kann, entgegnet Nankang, das Image asiatischer Produkte sei in Europa nicht mehr vollkommen korrekt. Nankang sei eine asiatische Marke, die auf die europäischen Märkte will und dafür bereits über einen langen Zeitraum den Markt studiert und verstanden hat, um dann die richtigen Produkte für den Markt zu entwickeln. Die unternehmenseigene Faustregel zur Verbesserung eines negativen Images sei die Bereitstellung richtig entworfener und mit exzellenter Qualität hergestellter

Reifen für die Märkte. „Wir glauben fest daran, dass die Menschen ein positives Zeugnis ablegen, wenn sie eine erfreuliche Erfahrung mit den Markenreifen von Nankang gemacht haben. Mit anderen Worten, auch das Image wird verändert“, heißt es aus dem Unternehmen.

**Vertriebspolitik:** Wie bereits weiter oben erwähnt, arbeitet Nankang für den deutschen Markt im Bereich Online-Reifenverkäufe mit Delticom und im Großhandel mit De Klok. Neue Vertriebspartner werden derzeit nicht gesucht. Die Politik besteht darin, den ausgewählten Partnern basierend auf einem vollständigen gegenseitigen Verständnis und Vertrauen den

besten Support und den besten Service zu bieten, um damit eine Win-Win-Situation zu erzielen.

**Unternehmensziel:** Europa bezeichnet Nankang als den größten und wichtigsten Markt für die Marke. Das Unternehmen hofft, in den kommenden fünf Jahren in Deutschland einen Marktanteil von zwei Prozent und in Europa einen Marktanteil von 1,5 Prozent zu erreichen.

Weitere Informationen finden Interessenten auf der offiziellen Internetseite von Nankang Tyres unter [www.nankang-tyre.com](http://www.nankang-tyre.com), oder Nankang Facebook: Nankang Tire – Global.

HEUVER B.V.

## Spezialist für Nutzfahrzeugreifen und mehr

**G**ut zu wissen für Reifenhändler, die Nutzfahrzeugkunden mit speziellen Anforderungen haben: Das Unternehmen Heuver b.v., Rad- und Reifengroßhändler mit Sitz im niederländischen Hardenberg, führt jetzt auch Mobilkranreifen der Marke AEOLUS mit Speedindex F im Sortiment. Das Modell AR 28 eignet sich somit auch für Einsätze bei hohen Autobahngeschwindigkeiten. Auch sonst bietet Heuver eine umfassende Leistungspalette rund um Reifen für die Segmente Lkw, EM und FARM:

Im Produktsegment **EM-/OTR-/Industriereifen** findet der Reifenfachhandel Beratung, Einsatzempfehlungen, Markenvielfalt in Neu-, Demo- und Gebrauchtreifen, Komplettträder, Karkassen-Ankauf und vieles mehr. In den wichtigen europäischen Regionen D A CH arbeitet der niederländische Großhändler intensiv mit dem Weltkonzern AEOLUS-Tyres zusammen. Dadurch steht eine professionelle Mannschaft auch für vor-Ort-Begutachtungen und Einsatzempfehlungen sowie das gesamte Fuhrparkmanagement zur Verfügung.

Durch Messe- und Eventauftritte bei fest etablierten Veranstaltungen wie REIFEN Essen, Nutzfahrzeug IAA Hannover, BAUMA München, AGRI Hannover, Truck Grand Prix Nürburgring und einigen mehr sowie bei regionalen Events und Tagen der offenen Tür macht das Unternehmen die Marke AEOLUS by Heuver bei den potenziellen Nutzern bekannt. Außerdem gibt es klare Guide-Lines zur Gestaltung der B2B-Preisstellungen bei allen AEOLUS-Vertriebspartnern, auf deren „vernünftige“ Einhaltung geachtet wird.

In der **AEOLUS TYRES Truck Division** kombiniert Heuver das Zusammenspiel aller AEOLUS-Partner und der in den PLZ-Gebieten zuständigen Account-Manager in enger Zusammenarbeit mit der Kundschaft – sprich: den Transport- und Speditionskunden.

Im Segment TRUCK-Reifen finden sich täglich wechselnde Top-Angebote aus einer Vielzahl Marken, von namhaften Premium- bis hin zu Budget-Marken – ein starkes Angebot für den schnellen und/oder ergänzenden Bedarf.

Mit fachkundigem Personal wird auch beim Thema **Stahlfelgen Lkw/JANTSA Stahlfelgen AS** für alle Einsätze bis hin zu Sonderanfertigungen Besonderes geboten; auch kurzfristig. Für die Lkw-Stahlfelgen der Marke Athlete besitzt Heuver die europäischen Vermarktungsrechte – die Qualität ist inzwischen OE-akzeptiert und wird auch bei vielen Trailer-Herstellern verwendet. Die Lieferungen erfolgen immer inklusive einem hochwertigen Ventil.

Mit Marken wie Aeolus, Altura, Superking und – neu – Barkley sowie Alliance (für Benelux) ist Heuver nicht zuletzt im **Segment FARM-Reifen** eine gut sortierte Bezugsquelle. Auch bekannte A-Marken sind wechselnd, aber stets zu interessanten Konditionen ab Lager lieferbar. Der Einsatz der AEOLUS Spezial-AS-Reifen in den AE77-Ausführungen erfreut sich steigender Beliebtheit.

24.000 qm Lager in Hardenberg (NL) sowie 8.000 qm in Bayreuth gewährleisten die Warenversorgung im 24 Std. Regelservice.

Infos unter [www.heuver.de](http://www.heuver.de) – [www.heuver.de/app](http://www.heuver.de/app), Anfrage/n an [info@aeolus-tyres.eu](mailto:info@aeolus-tyres.eu).



Spezialist für die Segmente Lkw-, EM- und FARM-Reifen: der niederländische Großhändler Heuver.

Abb.: Heuver

**B**ei der diesjährigen Wahl der Firmenauto-Leser zu den „Besten Marken 2015“ hat Reifenhersteller Continental in der Kategorie „Reifen“ zum neunten Mal in Folge den ersten Platz belegt. An der Wahl hatten sich knapp 2.000 Leser – größtenteils Fachleute aus dem Bereich der Autoflotten und Firmenwagen – der Fachzeitschrift „Firmenauto“ beteiligt.

**N**okian Tyres bringt im Herbst den ersten Winterreifen der Welt auf den deutschen Markt, der sowohl bei Nassgriff als auch bei Kraftstoffverbrauch die Reifenlabelklasse A erreicht. Das Modell Nokian WR SUV 3 kann den Bremsweg auf nassen Straßen um bis zu 18 Meter verkürzen und auf 100 Kilometern bis zu 0,6 Liter Kraftstoff sparen (Größe 265/50 R19 V), meldet der finnische Hersteller. Sein spezieller Silica-Gummi bietet stärksten Griff und niedrigen Spritverbrauch, die Nokian Aramid-Seitenwand-Technologie höchste Festigkeit.

Der moderne AA-Klasse-Reifen ist speziell für die deutschen SUV-Fahrer entwickelt worden und wird ab Herbst 2015 beim Reifenhandel erhältlich sein. Ideal geeignet sei der Pneu für



Abb.: Nokian

Labelklasse A bei Nassgriff und Kraftstoffverbrauch: Nokian WR SUV 3.

den vielseitigen Einsatz auf unterschiedlichen Sports Utility Vehicles wie Porsche Cayenne, Audi Q7, BMW X5, Volkswagen Amarok, Volkswagen Touareg, Mercedes Benz ML, Jeep Grand Cherokee oder Volvo XC 60.

**D**ie Creditreform Kaiserslautern Langenfeld KG hat der SAITOW AG das Bonitätszertifikat CrefoZert verliehen und bescheinigt dem Unternehmen aus Kaiserslautern damit eine außergewöhnlich gute Bonität. „Mit dem CrefoZert haben wir einen Nachweis dafür, dass wir unseren Zahlungsverpflichtungen zuverlässig nachkommen und finanziell auf soliden Beinen stehen“, so Michael Saitow, CEO des international agierenden IT-Unternehmens mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Metier der SAITOW AG sind Herstellung, Vertrieb und Betrieb von eCommerce Systemen sowie sonstigen Software- und Web-Applikationen. Ihr Geschäftsbereich Tyre24.com ist der größte Marktplatz der Reifenbranche mit etwa 1.000 Lieferanten aus ganz Europa.



Abb.: Saitow AG

Firmenchef Michael Saitow (links) bei der Übergabe des Bonitätszertifikats.

**M**it Urteil vom 13. Mai 2015 hat das Bundesverwaltungsgericht (BVerwG) in Leipzig entschieden, dass Zeiten illegaler Handwerksausübung bei der Erteilung einer Ausübungsberechtigung nach § 7b Handwerksordnung (sogenannte Altgesellenregelung) nicht zu berücksichtigen sind. Hierzu erklärt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH): „Das BVerwG setzt ein klares Signal für Rechtstreue: Wer sich gegen die Rechtsordnung stellt, wird dafür nicht auch noch belohnt. Jeder Altgeselle, der für seine Ausübungsberechtigung eine vierjährige Tätigkeit in leitender Stellung nachweisen muss, wäre benachteiligt, wenn illegal erworbene Kenntnisse und Fertigkeiten später legalisiert würden.“



Abb.: ZDH/Stegner

Begrüßt das Urteil zur „Altgesellenregelung“: ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke.



Abb.: Yokohama

Spezialist für den ÖPNV: Yokohama-Busreifen RY537 M+S.

**A**nbieter im öffentlichen Nahverkehr müssen stets mit spitzer Feder rechnen, gleichzeitig aber auf größtmögliche Sicherheit der Passagiere achten. Als Problemlöser dafür bringt Reifenhersteller Yokohama den neuen Busreifen RY537 M+S auf den Markt, der in jeder Hinsicht speziell für die Erfordernisse des innerstädtischen Verkehrs entwickelt wurde. Das Modell ist exklusiv in der Einsatz-typischen Größe 275/70 R22,5 verfügbar und für den Einsatz auf Antriebs- wie Lenkachse gleichermaßen geeignet. Neben Komfort und Sicherheit hebt der Hersteller besonders die kostensenkenden Produkteigenschaften hervor: lange Laufleistung und M+S-Kennung des Reifens, dank derer auf eine saisonale Umbereifung verzichtet werden kann.

Die Aktion „Reifenmonat März“ war ein voller Erfolg: Über drei Millionen Autofahrer konnten informiert werden, berichtete die unter der Schirmherrschaft des Deutschen Verkehrssicherheitsrates stehende Initiative Reifenqualität (IRQ). Dazu beigetragen haben ein Reifenspecial der AutoBild (erschieden am 2. April), umfangreiche Presse- und Medienarbeit, Informationen, die über die Prüforganisationen DEKRA und KÜS sowie über Verkehrswachten und Umsetzer von Fahrsicherheitstrainings verteilt wurden, sowie Plakate an Waschstraßen und Tankstellen mit Waschanlagen im gesamten Bundesgebiet. Auch der BRV hatte seine Mitglieder im Vorfeld der Aktion zur Beteiligung aufgerufen. Die nächste Möglichkeit zum Mitmachen bietet sich bei der bekannten „Aktion Wash & Check“, die dieses Jahr vom 7. Bis 19. September stattfindet. Mehr Infos: [www.reifenqualitaet.de/mitmachen](http://www.reifenqualitaet.de/mitmachen).



Arbeitgeber in der deutschen Privatwirtschaft bezahlten im Jahr 2014 durchschnittlich 31,80 Euro für eine geleistete Arbeitsstunde. Das Arbeitskostenniveau in Deutschland lag damit innerhalb der Europäischen Union (EU) auf Rang acht, meldete das Statistische Bundesamt (Destatis). Gemessen am EU-Durchschnitt zahlten Arbeitgeber in der deutschen Privatwirtschaft 30 Prozent mehr für eine Stunde Arbeit. Im Vergleich beispielsweise zum Nachbarland Frankreich (35,20 Euro) waren es aber knapp 10 Prozent weniger. Dänemark hatte mit 42,00 Euro die höchsten Arbeitskosten je geleistete Stunde, Bulgarien mit 3,80 Euro die niedrigsten.



Abb.: GDHS

Robin Petruzzelli.

Robin Petruzzelli ist neuer E-Commerce und Tuning Manager bei der Kölner Reifenhandels-Systemzentrale GDHS. Zu seinen Aufgaben gehören seit dem 1. April die Weiterentwicklung

aller E-Commerce-Aktivitäten bei den GD Handelssystemen und die Leitung der externen Entwicklungsagenturen. Darüber hinaus hat Petruzzelli die Verantwortung für den Bereich „Premio Tuning“ und ist damit für die Konzeption und Umsetzung des Premio Tuning-Kataloges, die Durchführung von Tuning-Trainings, Roadshows und Messen verantwortlich. In seiner neuen Funktion berichtet er an Michael Ammann, Manager Marketing D-A-CH.

Die Kunden des in Meschede ansässigen Lkw-Reifenrunderneuerers Reifen Göring GmbH & Co. KG werden fortan noch intensiver betreut. Dafür wird das Vertriebssystem überarbeitet und erweitert. Neben dem geschäftsführenden Gesellschafter Jörg Kerstholt, der als Vertriebsleiter Runderneuerung fungiert, stehen jetzt zwei weitere „Außendienstler“ zur Verfügung: Ralf Rogall, seit über 30 Jahren branchenerfahrenes „Gummi-Urgestein“, der entgegen der Meldung im letzten T&F doch weiter im Unternehmen bleibt, sowie als weiteres „Eigengewächs“ der aus dem Innendienst bereits bekannte Christian Vanderstuyf. Ergänzt wird der Außendienst durch das kompetente und erfahrene Innendienst-Team.



Abb.: Reifen Göring

Vertriebsleiter Runderneuerung bei Reifen Göring: Jörg Kerstholt.

Am 25. Juni findet das 16. Kölner Aftersales Forum – 2015 statt. Das seit langem in der Automobilbranche etablierte Expertenforum der Unternehmensberatung BBE Automotive steht in diesem Jahr unter dem Motto „Der Aftermarket für Pkw-Komponenten – Strukturen und Strategien in der Veränderung“. Im Fokus stehen Trends, Zukunftsperspektiven und erfolgreiche Marketingstrategien für den automobilen Ersatzmarkt von morgen; referieren wird u.a. Peter Groß von der Vergölst GmbH zum Thema „Das Reifengeschäft und seine Erfolgsfaktoren aus der Sicht einer industriegeführten Reifenhandelskette“. Zielgruppe der Veranstaltung sind Aftersales-Verantwortliche und -Manager von Automobilherstellern/-importeuren, Teile-, Zubehör- und Reifenherstellern sowie aus dem Automobil-, Teile- und Reifenfachhandel. Mehr Infos: [www.bbe-automotive.de](http://www.bbe-automotive.de).



BRV-Arbeitskreis Betriebswirtschaft

# Beendete Projekte, neue Beschlüsse und die Lage in der Branche

Am 25. März fand in Bonn die Frühjahrssitzung des BRV-Arbeitskreises Betriebswirtschaft, Kommunikation, Steuern statt. Wie immer wurde nach den üblichen Formalien anhand der im BRV vorliegenden Zahlen die **aktuelle Branchenlage** analysiert und anschließend diskutiert. Das **Thema „Ganzjahresreifen“** erfuhr unter diesem Tagesordnungspunkt diesmal besondere Aufmerksamkeit, nachdem jüngst drei Hersteller ihr Portfolio um Produkte in diesem für sie neuen Segment erweitert haben (*T&F* berichtete hierzu im letzten Heft, S. 70 ff.). Der Arbeitskreis war sich einig, dass die mögliche Zunahme des Ganzjahresreifensegments eines der bestimmenden Themen des Gremiums für die nahe Zukunft sein wird. Insbesondere gilt es, den damit einhergehenden Verlust von Serviceerträgen im Reifenfachhandel und die Notwendigkeit/Möglichkeiten zu deren Kompensation zu untersuchen.

Passend zur Branchenlage wurden im nächsten TOP die Ergebnisse des von der BBE Automotive (Köln) im Auftrag des BRV realisierten **Jahres-Betriebsvergleichs 2014** für den Reifenfachhandel präsentiert. *Trends & Facts* hat auch diese schon in der letzten Ausgabe publiziert (S. 78 f.), weshalb an dieser Stelle nur noch erwähnt werden soll, dass die BBE-Berater Martin Berning und Stephan Jackowski den Arbeitskreis auf Probleme bei der Teilnehmerakquisition hinwiesen. Weil die Gesamtmeldungen zu Lasten der aussagekräftigeren Einzelmeldungen deutlich zunehmen, soll nun nach Abschluss der Betriebsvergleichsauswertung für die Monate 1-5/2015 überlegt werden, wie die Zahl der Einzelmeldungen wieder gesteigert werden kann.

Die beiden folgenden Agendapunkte waren aktuellen Projekten gewidmet, an denen die BRV-Geschäftsstelle aufgrund entsprechender Aufträge/Empfehlungen des AK Betriebswirtschaft seit einiger Zeit intensiv arbeitet:

- Zum Projekt **„Geschäftsmodell Zukunft für den Reifenfachhandel“** informierte BRV-Chef Hülzer über den aktuellen Status Quo (Näheres hierzu siehe in der Rubrik „Aktuell“ auf S. 14);
- Zur **Dokumentation „EDV-Anbieter/Softwareentwickler“**, deren Ausgabe 2007 auf Beschluss des Arbeitskreises überarbeitet werden sollte, berichtete Peter Hülzer, im April mit der Fertigstellung der Synopse zu rechnen sei. In der Tat wurde die aktualisierte Dokumentation am 29. April per VIP-Newsletter zum Download angeboten. Nähere Informationen hierzu siehe im Beitrag auf S. 85.

Anschließend gab es eine kurze Rückschau auf zwei vom

Arbeitskreis initiierte, seit dessen letzter Sitzung abgeschlossene Aufgaben: Die Idee, die Lagerlogistik über ein **„Reifen-Paternoster“** zu optimieren, hat der BRV seinen Mitgliedern wie gewünscht mittels eines *T&F*-Artikels über das Praxisbeispiel Schäfer Reifen in Kenn vorgestellt (Ausgabe 6/2014, S. 74 ff.). Und durch die Zusammenarbeit mit Europay hat der Verband seinen Mitgliedern eine Möglichkeit geboten, **kostengünstige ec-cash-Lösungen** zu realisieren – ein Angebot, das via Beitrag (S. 73) und Beilage in *T&F* 6/2014 gemacht wurde, trotz der außerordentlich günstigen Konditionen aber bedauerlicherweise keine Resonanz ausgelöst hat!

Auch zu den Bemühungen des BRV rund um eine vermutet **rechtswidrige Besteuerung konkurrierender Leistungen von gemeinnützigen Vereinen** mit einem ermäßigten Umsatzsteuersatz (*T&F* berichtete in Heft 6/2014, S. 40) musste der Arbeitskreis abschließend konstatieren: außer Spesen nichts gewesen! Zur Erinnerung: Aus dem Mitgliederkreis war die BRV-Geschäftsstelle darauf aufmerksam gemacht worden, dass sich einige gemeinnützige Vereine im Bundesgebiet als Reifenvermarkter betätigen. Beklagt wurde dabei, dass diese Vereine Produkte und Dienstleistungen mit einem ermäßigten Umsatzsteuersatz an den Kunden berechneten. Dagegen hatte der BRV Eingaben beim niedersächsischen Finanzministerium sowie dem örtliche Finanzamt gemacht. Weil offensichtlich aber keine der angeschriebenen Stellen etwas gegen die rechtswidrige Besteuerung unternommen hatte, war dann die Möglichkeit erwogen worden, eine sogenannte Konkurrentenklage vor dem örtlichen Finanzgericht einzureichen. Nun ist der BRV zwar bei wettbewerbsrechtlichen, nicht jedoch steuerrechtlichen Problemstellungen aktiv legitimiert. Deshalb hätte diese Klage durch einen Reifenfachhändler erhoben werden müssen, der vor Ort betroffen ist. Dazu war der Unternehmer jedoch nicht bereit, obwohl die Vertretung vor Gericht durch BRV-Steuerberater/Wirtschaftsprüfer Scheiffarth erfolgt wäre und der BRV sogar das Kostenrisiko übernommen hätte, weil eine Klärung der Sachlage im gesamten Brancheninteresse wäre. Dem Arbeitskreis Betriebswirtschaft blieb deshalb nur die abschließende Feststellung (so formuliert im Protokoll der März-Sitzung): „Angesichts der Nichtbereitschaft des Reifenfachhändlers wird der Vorgang nicht weiter verfolgt.“

Auch auf das Thema **„Beitragserhöhungen der Berufsgenossenschaft Handel und Warendistribution“** ging der Arbeitskreis in seiner Frühjahrssitzung erneut ein. Nachdem es ab den Beitragsbescheiden des Jahres 2013 zu extrem hohen Beitragsmehrbelastungen für BRV-Mitglieder gekommen war, hatte der BRV eine Beschwerde beim Bundesversicherungs-

amt in Bonn eingelegt. Die Aufsichtsbehörde teilte jedoch mit, dass das Handeln der BGHW aufsichtsrechtlich nicht zu beanstanden sei.

Zwischenzeitlich hat der BRV Kenntnis von einem sogenannten „BG-Check“ bekommen, der der Prüfung der Versicherungsverhältnisse in der Berufsgenossenschaft dienen soll. Dazu beschloss der Arbeitskreis aktuell, ein Pilotprojekt bei einem BRV-Mitgliedsunternehmen zu starten, bevor „BG-Check“ gegebenenfalls allen Verbandsmitgliedern zur Anwendung empfohlen wird.

Ebenso beschloss der Arbeitskreis die praktische Umsetzung eines vom BRV-Vorstand angeregten Projektes: die Etablierung eines **Umsatzpanels für Dienstleistungen** im Reifenfachhandel. Das neue Dienstleistungsumsatzpanel soll in die Befragungen zum TIX-Branchenbarometer integriert werden, die die Kölner Unternehmensberatung BBE Automotive dreimal im Jahr im Auftrag des BRV realisiert.

Last, but not least trafen die Arbeitskreismitglieder im Hinblick auf die **Herbstsitzung** dieses Jahres folgende Beschlüsse:

- INTEGION, ein in München ansässiger Personaldienstleister für ein integriertes, **betriebliches Gesundheitsmanagement** soll vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung zur Präsentation seines Leistungsangebotes während der nächsten AK-Sitzung eingeladen werden.
- Außerdem soll Herr Prof. Dr. Grömling vom Institut der Deutschen Wirtschaft (Köln) eingeladen werden, einen Vortrag zur **gesamtwirtschaftlichen Entwicklung** im Herbst 2015 zu halten. Er hatte vor einigen Jahren schon einmal vor den Arbeitskreismitgliedern referiert, was seinerzeit sehr positiv aufgenommen worden war.

Die kommende Herbstsitzung findet am 24. September 2015 in Bonn statt.

**Zitat** „Insofern hat die Beziehung zwischen Reifenindustrie auf der einen und dem Reifenfachhandel auf der anderen Seite irgendwie etwas von einer schon lange währenden Ehe: Man hat sich über die Jahre auseinandergeliebt, teilt unter Umständen zwar noch Tisch und Bett, aber im Grunde genommen interessiert man sich nicht mehr so recht für seinen Partner – zumindest nicht mehr in demselben Maße wie zu Beginn der Zweisamkeit. Gegebenenfalls wird dann auch schon mal rechts und links des Weges geschaut, weil andere Eltern schließlich ebenfalls attraktive Töchter bzw. Söhne haben können, sodass die Gefahr des Fremdgehens bis hin zu einer endgültigen Trennung im Raum steht. Manchmal raufen sich beide Seiten aber dennoch wieder zusammen. Bleibt zu hoffen, dass Handel und Industrie diese Ausfahrt nicht schon verpasst haben.“

(Christian Marx, Redakteur der Branchenfachzeitschrift Neue Reifenzeitung, in einem Kommentar vom 11.05.2015 zum Verhältnis zwischen Reifenhandel und -herstellern)

Blick über den Tellerrand

## Reisebranche im Wandel

**A**nalisiert man die Entwicklungen der vergangenen Jahre im Reifengeschäft, kommt man am Ende immer wieder zu einem Schlüsselwort: Die Branche ist im Strukturwandel. Die Ansprüche und Verhaltensweisen der Kunden ändern sich, konkurrierende Vertriebsformen machen den angestammten Branchenspezialisten zunehmend Marktanteile streitig, neue, dem „digitalen Zeitalter“ angepasste Distributionskanäle – sprich: E-Commerce – tun sich auf und stellen die Unternehmen vor neue Herausforderungen.

Doch all dies sind keine reifenhandlungsspezifischen Probleme und Herausforderungen. Gelingt es, einmal den Blick von der Nabelschau zu nehmen und über den eigenen Tellerrand hinaus zu blicken, wird klar, dass sich auch andere Branchen dem von ganz ähnlichen Einflüssen getriebenen Wandel stellen müssen.

Beispiel Tourismusbranche: Auch hier haben digitale Kommunikations- und Vertriebsmöglichkeiten, geändertes Kundenverhalten und teilweise aggressive neue Konkurrenten den traditionellen Anbietern in den letzten Jahren das Leben schwer gemacht – und der Wandlungsprozess ist noch längst nicht abgeschlossen. Seit Beginn des Jahrtausends hat sich die Zahl der stationären Reisebüros von knapp 20.000 auf nur noch knapp 10.000 im letzten Jahr halbiert, wobei vor allem die von den Kunden gut angenommene Online-Konkurrenz als Treiber der Schrumpfung identifiziert wird. Denn die Gesamtnachfrage ist recht hoch und relativ stabil: 65 Prozent der Deutschen sind der Marktforschung zufolge „regelmäßig Reisende“, nur 12 Prozent haben in den zurückliegenden drei Jahren gar keine Urlaubsreise unternommen. Im Jahr 2014 gingen gut 77 Prozent der Bevölkerung in Deutschland auf mindestens eine Urlaubsreise von fünf Tagen oder länger; seit Mitte der 90er Jahre liegt die Urlaubsreiseintensität recht stabil auf dem hohen Niveau von etwa drei Viertel der Bevölkerung (Ergebnisse der Statistiksammlung „Reiseanalyse“ für den Zeitraum 1972 bis 2015).

Am Nachfragevolumen liegt es also nicht, wohl aber am Nachfrageverhalten. Denn das Internet gewinnt auch beim Thema Urlaubsreisen immer mehr an Bedeutung. Im Januar 2015 hatten sich 60 Prozent der deutschsprachigen Bevölkerung über 14 Jahre jemals im Internet zum Thema Urlaubsreisen informiert, 50 Prozent der Bevölkerung (auch) innerhalb der zurückliegenden 12 Monate. Zur Buchung von Urlaubsreisen hatten 41 Prozent der Bevölkerung das



Abb.: Rike/pixelio.de

*Koffer packen und weg – für etwa drei Viertel der Deutschen ist mindestens eine Urlaubsreise im Jahr seit Mitte der 90er-Jahre selbstverständlich. Doch das Informations- und Konsumverhalten der Bevölkerung ändert sich, auch rund um den Urlaub. Und damit stellt sich auch in der Tourismusbranche die Frage: Wohin geht die Reise für die Anbieter?*

Internet zu diesem Zeitpunkt schon genutzt, 29 Prozent (auch) innerhalb der letzten 12 Monate. Sowohl die Nutzungs- als auch die Buchungsquote ist dabei seit dem Jahr 2000 kontinuierlich gestiegen; zum Vergleich: Zur Jahrtausendwende hatte erst ein Zehntel der Bevölkerung das World Wide Web als Informationsquelle für Urlaubsreisen genutzt und lediglich 2 Prozent hatten eine Reise online gebucht (siehe Grafik 1).

Die zunehmende Online-Affinität der Deutschen beim Thema Reisebuchungen spiegelt sich auch in der Entwicklung des Anteils der „Buchungswege“ wider. Wie der Verband Internet Reise Vertrieb e.V. (VIR, Unterhaching) in seiner Broschüre „Daten & Fakten zum Online-Reisemarkt“ (10. Ausgabe 2015) auf Basis der Reiseanalyse 2006-2015 berichtet, bleibt zwar das „Offline“-Reisebüro in 2014 die bedeutendste Stelle von Urlaubsreisen, hat aber seit 2005 kontinuierlich an Bedeutung eingebüßt. Der Marktanteil der stationären Reisebürobuchungen (Urlaubsreisen von mindestens fünf Tagen der deutschsprachigen Bevölkerung

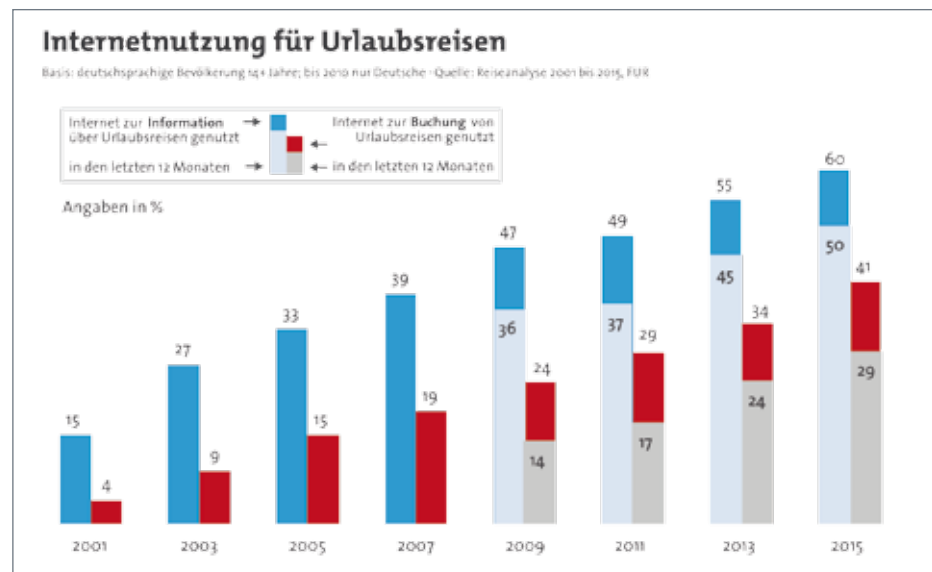
über 14 Jahre) fiel in dieser Zeit von 42 Prozent auf 30 Prozent zugunsten der Online-Vermittler, die ihren Marktanteil von 7 auf 18 Prozent mehr als verdoppeln konnten (siehe Grafik 2).

Notiz am Rande: Aus Sicht des BRV ist es besonders bemerkenswert, dass die deutschen Online-Reiseportale mit dem VIR einen eigenen, 2004 gegründeten Dachverband haben, während der traditionelle Interessenvertreter der Tourismusbranche in Deutschland der schon seit 1950 bestehende Deutsche Reiseverband (DRV) in Berlin ist. Letzterer positioniert sich unter anderem darüber, dass er die Öffentlichkeit „über die Vorteile der von Reiseveranstaltern organisierten Reise und der Beratung und Buchung im Reisebüro“ aufklärt, während der VIR sich nach eigenem Bekunden vorrangig „für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Online-Touristik und ihr Ansehen in der Öffentlichkeit“ einsetzt.

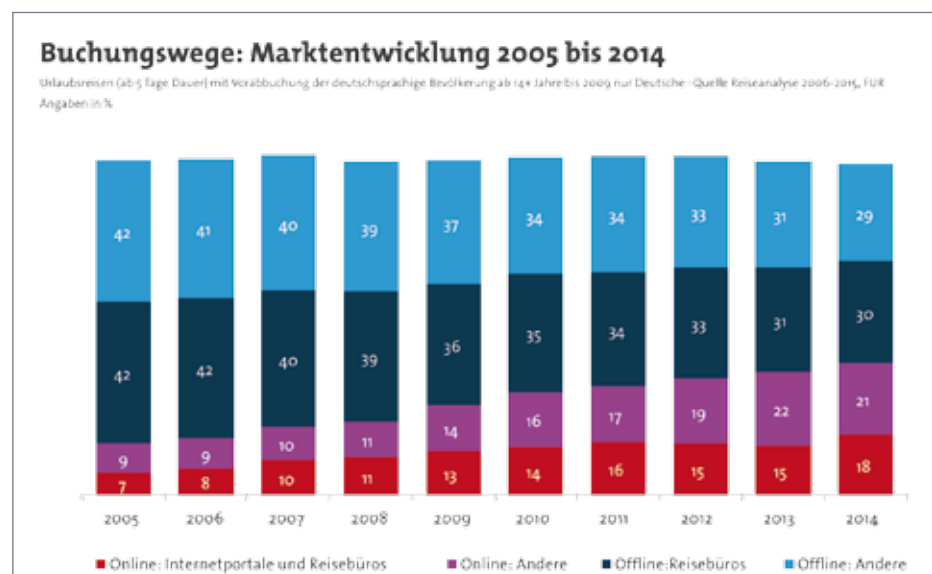
Aber zurück zur On- und Offline-Geschäftsentwicklung im Reisegeschäft: Immerhin konnte DRV-Präsident Norbert Fiebig Anfang März zum Auftakt der diesjährigen Tourismus-Messe ITB in Berlin auch für den stationären Reisevertriebsmarkt in Deutschland Erfreuliches berichten. Beim Verkauf der Reisen über die rund 9.830 stationären Reisebüros habe sich 2014 ein erfreulicher Schub ergeben, so sagte Fiebig: Mit insgesamt rund 23 Mrd. Euro Umsatz sei zum dritten Mal in Folge eine neue Bestmarke erreicht worden. Mit dieser Steigerung einher gehe eine leichte Zunahme bei der Anzahl der touristischen Reisebüros, welche vornehmlich Reisen von mehreren Veranstaltern

verkaufen. Um exakt 100 Büros sei die Anzahl an stationären Reisebüros im vergangenen Jahr wieder leicht gestiegen.

Doch daraus gleich auf eine Trendwende zugunsten der traditionellen Reiseanbieter in Deutschland zu schließen, wäre sicher zu kurzfristig. Denn letztendlich wird der die Nase vorn haben, dem es gelingt, die Kundenbedürfnisse am besten zu befriedigen. Dass es dafür einer möglichst guten Verzahnung von On- und Offlinestrategien bedarf, ist für viele Handlungsexperten längst als klares Faktum gesetzt. Ebenso wie die Tatsache, dass die zunehmende Nutzung des mobilen Internets das Informations- und Konsumverhalten – vor allem der sogenannten „Digital Natives“



Grafik 1: Das Internet gewinnt auch bei Urlaubsreisen zunehmend an Bedeutung, wie die Entwicklung der Nutzungszahlen des World Wide Web für Reise-Informationen und -Buchungen zeigt.



Grafik 2: Seit 2005 ist eine kontinuierliche Zunahme der Online-Buchungen zu beobachten. Der Marktanteil der stationären Reisebürobuchungen fiel in dieser Zeit von 42 auf 30 Prozent zugunsten der Online-Vermittler, die ihren Anteil von 7 auf 18 Prozent mehr als verdoppeln konnten.

Abbildungen: Verband Internet Reisevertrieb (VIR)



Abb.: Deutscher Reiseverband (DRV)

2014 brachte sowohl einen Umsatzschub als auch ein leichtes Wachstum der Verkaufsstellenzahl für die stationären Reisebüros: das berichtete Norbert Fiebig, Präsident des Deutschen Reiseverbandes (DRV), zum Auftakt der diesjährigen Touristikfachmesse ITB in Berlin.

– weiter verändern und Handelsunternehmen, welcher Branche auch immer, vor neue Herausforderungen stellen wird. „Anhand der Analysen ist eindeutig zu erkennen, dass die Digitalisierung jetzt erst richtig beginnt: Veränderungen treten immer schneller ein und es entwickelt sich eine globale Vernetzung, die in dieser Form vor einigen Jahren noch nicht vorstellbar war. Vor allem an der Nutzung des mobilen Internets zeigt sich deutlich, dass die vollkommene Integration des Internets in den Alltag mit einer unglaublichen Dynamik stattfindet: Smartphones und Tablets werden zu alltäglichen Gegenständen und für Kinder und Jugendliche schon beim Heranwachsen zu einer Selbstverständlichkeit.“, analysiert Michael Buller, Vorstand des Verbandes Internet Reisevertrieb, im Vorwort der aktuellen „Daten & Fakten zum Online-Reisemarkt“. Im Segment ‚Mobile Booking‘ seien deshalb viele interessante und spannende Entwicklungen zu erwarten: „Die mobilen Endgeräte geschickt in den Vertrieb zu integrieren und hierfür Produkte anzupassen oder zu entwickeln, zählt zu den großen aktuellen Herausforderungen der Online-Touristik.“

Und Thomas Bösl, Geschäftsführer des Reiseunternehmens rtk-Reisen, wird schon in der Vorjahresausgabe der

Verbandsbroschüre mit folgenden sehr interessanten Themen zitiert: „Der 'hybride Vertrieb', also die Kombination aus stationärem Reisebüro und dem Online-Verkauf von Reiseprodukten, wird als Thema ganz weit oben auf der touristischen Agenda 2014 stehen. Denn eine enge Verbindung von online und stationär ist entscheidend für den künftigen wirtschaftlichen Erfolg des Reisevertriebs.

Aktuelle Studien unterstreichen die zunehmende Hybridität des Kunden. Er ist auf allen Vertriebspfaden zugleich unterwegs. Der Reisevertrieb ist aber weder online noch stationär optimal auf dieses Verhalten eingestellt. Dies zu ändern ist eine wichtige Herausforderung für die kommenden Monate. Zugleich ist es eine Chance, die zunehmend mobileren und damit immer schwerer fassbaren Kunden zu erreichen, die durch eine zunehmende Verbreitung von Smartphones und Tablet-Computern noch einfacher zwischen einzelnen Vertriebspfaden wechseln können. Kein Problem, wenn sich sowohl stationäre Reisebüros als auch Onliner auf diesen Trend vorbereiten: Die Kunden müssen nur dort abgeholt werden, wo sie sich gerade aufhalten.“

Ein Ansatz, über den nachzudenken sich zweifellos auch in anderen verkaufsorientierten Branchen lohnt!



Abb.: VIR

„Anhand der Analysen ist eindeutig zu erkennen, dass die Digitalisierung jetzt erst richtig beginnt: Veränderungen treten immer schneller ein und es entwickelt sich eine globale Vernetzung, die in dieser Form vor einigen Jahren noch nicht vorstellbar war.“, analysiert Michael Buller, Vorstand des Verbandes Internet Reisevertrieb (VIR).

Softwareanbieter für den Reifenfachhandel

## BRV-Übersicht wurde neu aufgelegt

Auf Initiative des BRV-Arbeitskreises Betriebswirtschaft hat der Verband die aus dem Jahr 2007 stammende Dokumentation über Softwareanbieter und ihr Leistungsportfolio für den Reifenfachhandel aktualisiert (siehe auch den Hinweis im Bericht zur Frühjahrssitzung des Arbeitskreises auf S. 80 sowie den BRV-VIP-Newsletter vom 29.04.2015). Das Projekt wurde initiiert und inhaltlich begleitet vom Arbeitskreismitglied Ralf Matwin, IT-Leiter von point S Deutschland; dafür auch an dieser Stelle herzlichen Dank.

Die Synopse beruht auf einer Abfrage bei den im BRV bekannten EDV-Anbietern/Softwareentwicklern und gibt einen Überblick über Softwareanwendungen im Reifenfachhandel (Funktionen, Anbieter und Nutzer). Dabei handelt es sich um eine Excel-Datei, die neben einem Deckblatt mit den Adressen der Anbieter folgende, in einzelne Tabellenblätter gegliederte Übersichten enthält:

- Anbieter und Software,
- Basisfunktionen,
- Zusatzfunktionen,
- Schnittstellen,
- Dienstleistungen.

Sollten Anbieter in der Unterlage fehlen, so ist dies überwiegend darauf zurückzuführen, dass die Unternehmen kein Interesse zeigten, in der Synopse genannt zu werden.

Für BRV-Mitglieder steht die tabellarische Übersicht im passwortgeschützten Mitgliederbereich der BRV-Website unter folgendem Menüpfad zum kostenlosen Download bereit: [www.brv-bonn.de](http://www.brv-bonn.de) > Mitglieder Login > Downloads > Betriebswirtschaft und Steuern > Liste der Softwareanbieter im Reifenfachhandel und ihr Leistungsportfolio.

Geschäftsunterstützende Funktionen von ERP- und Warenwirtschaftssystemen: Teil 1 - Überblick *Basisfunktionen*

Anbieter	Produktname	mandanten-fähig	Bil.d.-fähig	Einkauf	Lager-verwalt.	Reifen-Einlagerung	Runder-neuerung	Preis-/ Konditions-pläne	Waren-daten-manage-	Vertrieb	Kassen-funktion	Werkstatt-Organisation	Kalender	Internet-Kalender	Flotten-manage-ment	Personal-manage-ment	Zeit-erfassung Personal
				Rechnung	Rechnung					Bestell-Management, Rechner		in Auftrag-gebung	Rechnung, Rechner, Auftrag				
Cometa AG	Tradingprint	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	---	X	---	---
domus pro GmbH	kundenspezifische Entwicklungs-erfahrung	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				
efiretcom GmbH	efirecom	X	X	---	X	X	X	---	X	---	---	---	---	---	X	---	---
efiretcom GmbH	efiremanager	---	X	---	X	X	X	---	X	---	---	---	---	---	X	---	---
efiretcom GmbH	efirechecker	X	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Fullsystem Software GmbH	Reifen V7	X	X	X	X	X	X	---	X	X	X	X	X	X	X	X	X
GDHS (Goodyear)	iresoft 3	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S	S	S
GDHS (Microsoft)	Dynamics	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
ku GmbH	Multipneu Pro	X	X	zum Teil	X	X	X	X	X	X	X	X	X	ja, mit Partnern	Service Quadrat	---	---
lnetwork GmbH		k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Kumavision AG	BSS.ERP 2015 (Fokus: Reifenhandel)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Kumavision AG	LS NAV 2015 (Fokus: Einzelhandel)	X	X	X	X	---	---	X	X	X	X	---	---	---	---	X	X
Kumavision AG	KLMA trade 2015 (Fokus: Großhandel)	X	X	X	X	---	---	X	X	X	---	---	---	---	---	---	---
MSI Software GmbH	MSI-Reifen	X	X	X	X	X	---	X	X	X	X	X	X	---	---	---	---
PRM AG	Tyre Pro	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S	S
PRM AG	Pro Con	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
TopM Software GmbH	r6-hosting	---	---	X	X	X	---	X	X	X	X	X	X	---	---	---	---
TopM Software GmbH	r6-starter	---	---	X	X	X	---	X	X	X	X	X	X	---	---	---	---
TopM Software GmbH	r6-advanced	X	X	X	X	X	---	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
TopM Software GmbH	r6-enterprise	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Tyres on line and Energy GmbH	Tyre Manager E.1	---	X	X	X	X	---	X	X	X	X	X	---	---	---	X	X
Vergilini (CentTrade)	DiDac 2	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	---	X
Werbes AG	Werbes	---	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	---	X	X	X
ypsystems GmbH	Prepar	X	X	X	X	X	---	X	X	X	X	X	X	X	X	X	---
ypsystems GmbH	Neonix	X	X	---	---	X	---	---	X	---	---	X	X	X	X	X	---
ypsystems GmbH	Tyreon	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.

Welche Softwarespezialisten bieten welche Lösungen für den Reifenfachhandel? Antworten darauf gibt die aktualisierte BRV-Übersicht – hier ein Auszug.

# Terminübersicht

22.06.-11.07.2015	Rösrath	BRV-Juniormanager-Lehrgang GDHS
03.07.2015	Kaiserslautern	Workshop zum BRV-Studienprojekt „Geschäftsmodell Zukunft“
08.07.2015	Frankfurt/M.	wdk-Steuerungsgremium Reifenmontage
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
08.09.2015	Bonn	BRV-Arbeitskreis Marktforscher
10.09.2015	Bonn	BRV-Vorstandssitzung
16.09.2015	Bonn	BRV-Arbeitskreis Felgenhersteller
22.09.2015	München	Innungsversammlung Bayern
24.09.2015	Bonn	BRV-Arbeitskreis Betriebswirtschaft, Kommunikation, Steuern
01.10.2015	Frankfurt/M.	BRV-Arbeitskreis Reifentechnik/Autoservice
23.10.2015	Würzburg	ZDK-Bundesfachgruppe „Freie Werkstätten“
24.10.2015	Würzburg	Fachtagung „Freie Werkstätten“
05.11.2015	Frankfurt/M.	FKT-Sonderausschuss „Räder und Reifen“
06.11.2015	Frankfurt/M.	wdk-Steuerungsgremium Reifenmontage
04.12.2015	Bonn	BRV-Vorstandssitzung

# Kurse der Stahlgruber-Stiftung München

22.-23.06.2015	Klimanlagen im Kfz
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.-28.07.2015	Klimaanlagen im Kfz
27.-29.07.2015	Reifenservice und Montage II
27.-31.07.2015	Reifenreparatur Pkw/Lkw
29.07.2015	Workshop für Klimaanlagen
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
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
12.-23.10.2015	Ausübungsberechtigung für wesentliche Teile des Vulkaniseurhandwerks § 7 a HwO (für Kfz-Meister)
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

## 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

(Stand: 18.05.2015; Änderungen vorbehalten)

## Kurse der STAHLGRUBER GESELLSCHAFTER-STIFTUNG Anröchte

### Schulungsort Anröchte:

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 neuster 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:

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

### Infobox



*Infos/Anmeldung:  
 STAHLGRUBER GESELLSCHAFTER-STIFTUNG,  
 Gruber Str. 65, 85586 Poing  
 Ansprechpartnerin:  
 Frau Anja Kopp  
 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)*

(Stand: 18.05.2015; Änderungen vorbehalten)



# 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



Kundendienstring  
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](http://www.pneuservice-bonn.de)  
E-Mail [j.jaeger@bundesverband-reifenhandel.de](mailto:j.jaeger@bundesverband-reifenhandel.de)



**THE TIRE**  
C O L O G N E

EMPOWERING THE  
ENTIRE BUSINESS

[www.thetire-cologne.de](http://www.thetire-cologne.de)

# SHOW PROFILE!

Köln, 29.05.-01.06.2018



Aussteller (Auszug)

**GOODYEAR DUNLOP**  
GERMANY

