ATR-Magazin für die Kraftfahrzeugbranche

blinklicht

4/2019

Neue Wege im Personalmarketing

Mitarbeiter finden und langfristig binden wird immer mehr zu einer Herausforderung für Kfz-Werkstätten. **S. 30**

Automatikgetriebeöl wechseln und damit Geld verdienen.

LIQUI MOLY

Unser Konzept und die individuelle Einweisung hilft Ihnen dabei.

Gear Tronic II – ATF-Wechsel wird zum Kinderspiel.

- vollautomatischer Automatikgetriebeölwechsel
- einfache Zugabe von Additiven
- integrierte Fahrzeugdatenbank
- Touchscreen und integrierter Drucker
- einfache, computergestützte Menüführung
- Nachfolger des beliebten Gear Tronic

LIQUI MOLY GmbH
Jerg-Wieland-Straße 4
89081 Ulm
Telefon: +49 731 1420-0
Fax: +49 731 1420-71
E-Mail: info@liqui-moly.de
www.liqui-moly.de

Technische Beratung:
Telefon:+49 731 1420-871 (international)
Servicetelefon: 0800 8323230 (kostenlos, nur aus Deutschland)
E-Mail: anwendungstechnik@liqui-moly.de

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Roland Dilmetz,
Geschäftsführer der
Auto-Teile-Ring GmbH, Stuttgart

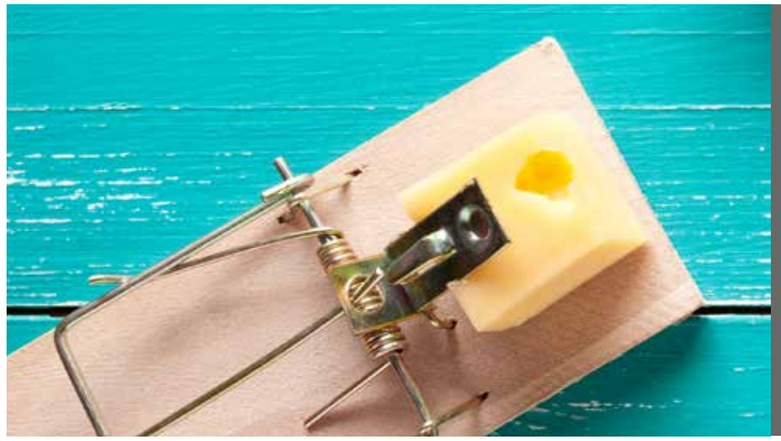
Als ich vor 17 Jahren bei der ATR angefangen habe, drückte mir einer meiner neuen Kollegen an einem der ersten Arbeitstage ein Blättchen in die Hand. BLINKLICHT stand darauf. Es war wenige Seiten dünn und sah eher aus wie ein Katalog mit Redaktion und Anzeigen. In der Branche hatte es keine große Stimme. Heute schreiben wir die Buchstaben klein – dafür ist die Stimmgewalt unseres Fachmagazins umso größer geworden. Auf diese Entwicklung bin ich stolz. Die Fahrtrichtung für das blinklicht vorzugeben, hat mir in den vergangenen Jahren sehr viel Spaß gemacht. Auch weil ich weiß, dass wir Ihnen mit unseren Beiträgen immer wieder aufzeigen können, dass auch der freie Markt stark und erfolgreich sein kann.

Ein Magazin schreibt sich nicht von selbst – und ein Auto repariert sich nicht von selbst. Für beides braucht man gute Mitarbeiter. Diese zu finden und zu halten, ist in Zeiten des Fachkräftemangels besonders schwierig geworden – und nichts deutet darauf hin, dass sich die Lage zukünftig verbessern könnte. Das Titelthema in dieser Ausgabe handelt deshalb davon, wie freie Betriebe es schaffen können, sich auf dem heutigen Arbeitsmarkt als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren. Ich persönlich denke, dass es tatsächlich eines der wichtigsten Themen ist, über das wir in den vergangenen Jahren im blinklicht berichtet haben. Dass es gangbare Wege gibt und wie diese aussehen, erklärt etwa Trainmobil-Geschäftsführer Elmar Wenzel im Interview ab Seite 30.

Passenderweise schlägt auch unsere Werkstattreportage in dieser Ausgabe in die gleiche Kerbe: Der Meisterhaft-Betrieb La Macchina in Wehr setzt auf ein Team aus bestens ausgebildeten Mitarbeitern – und das, obwohl die wenige Kilometer entfernt gelegene Schweiz mit hohen Gehältern lockt. Wie Inhaber Stefan Tussing das schafft, lesen Sie ab Seite 56.

Liebe Leserinnen und Leser, dies ist das letzte blinklicht-Editorial aus meiner Feder. Nach den oben erwähnten erlebnisreichen 17 Jahren bei der ATR verabschiede ich mich in den Ruhestand. Deshalb möchte ich die Gelegenheit nutzen, um mich bei Ihnen zu bedanken: Für die guten Anregungen, die leidenschaftlich geführten Diskussionen und die Treue, die wir jeden Tag von Ihnen erfahren durften. Wie Sie in meinem Abschlussinterview ab Seite 14 lesen können, sehe ich die Zukunft der ATR in starken Händen. Auch ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche und spannende Zukunft – und dass Sie jederzeit mutig bleiben.

Nun aber, ein letztes Mal von meiner Seite:
Viel Spaß beim Lesen!



Die Zeiten, in denen der Unternehmer aus zehn Bewerbern auswählen konnte, sind endgültig vorbei.

Titelthema
Personalmarketing im Kfz-Betrieb ab Seite 30

Luftfahrwerk Airmatic von Bilstein SEITE 54

Batterieservice SEITE 44

Anschluss garantiert SEITE 48

Was tun gegen den Fachkräftemangel? Interview mit Elmar Wenzel SEITE 30

Vor Ort bei La Macchina SEITE 56

Inhaltsverzeichnis

BLICKFANG

06 Mit der Isetta in die Freiheit
30 Jahre nach dem Mauerfall erzählt BMW die Geschichte von Freiheitsdrang, Einfallsreichtum und Ingenieurskunst.

BRANCHE

08 Stereiten – aber mit Anstand
Kommentar von Kai Ullrick Hopp von der Kanzlei Wandscher & Partner

09 Perfekt in Szene gesetzt
STAHLGRUBER WERKSTATTkultur

10 EuroDFT kann ein echter Gewinn sein
3 Fragen an Mathias Riehl von Trainmobil

12 Alle gewinnen beim Camp der Champs
Termine und Themen 2020

14 „Wer sich nicht anpasst, verliert“
Interview mit ATR-Vorstand Roland Dilmetz, der zum Jahreswechsel in den Ruhestand geht

18 Neues von STAHLGRUBER
Neue Marken MPM und ERA

PRODUKTE

20 Aktuelle Produkte
Von den Lieferanten aus Industrie und Werkstattausrüstung

TITELTHEMA

32 „Es geht um Wertschätzung – und Spaß bei der Arbeit“
Interview mit Elmar Wenzel, Geschäftsführer von Trainmobil

34 Wider dem Fachkräftemangel
Tipps und Tricks rund ums Personalmarketing

36 Gehalt ja, aber ...
Die Bedeutung einer Arbeitsgebermarke. Autorenbeitrag von Georg Hensch von 1A! Digital

38 Eine Idee weiter
Best Practise-Beispiel Die Auto Idee

WERKSTATTPRAXIS

40 Bayrisch für Anfänger
Serie Herstellerportale: BMW

44 Es bleibt spannend
Autobatterie im Fokus

48 Anschluss garantiert
Adapter für Automatikgetriebe-Spülgeräte von der GL GmbH

52 Noch ganz dicht?
Dichtigkeitsprüfung von Kälte- und Klimaanlagen mit Leitenberger

54 Holperkurs garantiert
Ersatzteile von Bilstein für Luftfahrwerk Airmatic bei Mercedes W211/S211

BETRIEBSPRAXIS

56 Die Maschine läuft rund
Werkstattreportage bei Meisterhaft La Macchina in Wehr

60 Ein Mittel gegen Bauchschmerzen
Serie: Better call Hopp

61 Recht: Mythos

62 Sicher verwahrt
Martens & Prahl: Auf was beim Reifenlagern zu achten ist

64 Zahlen bitte
Unfälle in deutschen Kfz-Werkstätten

SCHLUSSLICHT

66 Neues Seminar für Konzeptbetriebe: Betriebsführung 4.0
Liebermanns Werkstattwelt Zitat der Ausgabe

67 Personalmarketing:
Infopaket von der ATR

Gewinnspiel

Impressum

Wir sind das blinklicht

MATTHIES

STAHLGRUBER IMMER MOBIL

PV AUTOMOTIVE

NEIMCKE WEIL JEDES TEIL ZÄHLT.

Unternehmen in dieser Ausgabe

1A! DIGITAL GmbH: 36; **Bilstein:** 54f.; **BMW:** 40f., 49; **Bosch:** 26, 47; **Cartechnic:** 24; **CTEK:** 44f.; **Denso:** 26; **ERA:** 13; **Gedore:** 22; **GL GmbH:** 20, 48f.; **HAZET:** 25, 27; **Kärcher:** 27; **Leitenberger:** 25, 52f.; **Liqui Moly:** 28; **Martens & Prahl:** 62; **Mawek:** 47; **Mercedes-Benz:** 54f.; **MPM:** 12; **Rotary:** 28; **STAHLGRUBER:** 9, 12, 13; **Trainmobil:** 10, 30f.; **Vigor:** 29; **Wandscher & Partner:** 8, 60; **ZF Aftermarket:** 23

Blickfang – das Foto der Ausgabe

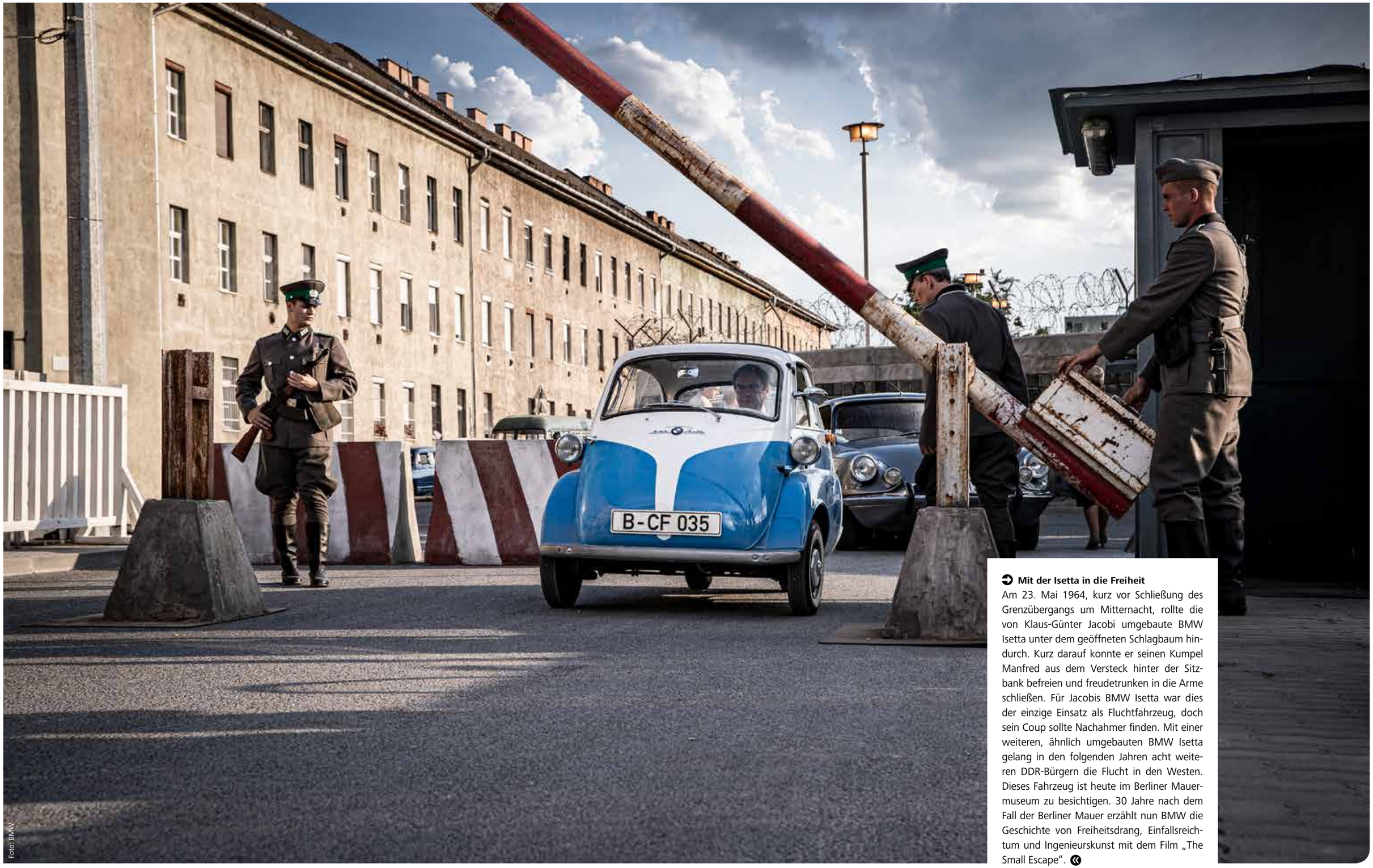


Foto: BMW

Mit der Isetta in die Freiheit
Am 23. Mai 1964, kurz vor Schließung des Grenzübergangs um Mitternacht, rollte die von Klaus-Günter Jacobi umgebaute BMW Isetta unter dem geöffneten Schlagbaum hindurch. Kurz darauf konnte er seinen Kumpel Manfred aus dem Versteck hinter der Sitzbank befreien und freudetrunken in die Arme schließen. Für Jacobis BMW Isetta war dies der einzige Einsatz als Fluchtfahrzeug, doch sein Coup sollte Nachahmer finden. Mit einer weiteren, ähnlich umgebauten BMW Isetta gelang in den folgenden Jahren acht weiteren DDR-Bürgern die Flucht in den Westen. Dieses Fahrzeug ist heute im Berliner Mauermuseum zu besichtigen. 30 Jahre nach dem Fall der Berliner Mauer erzählt nun BMW die Geschichte von Freiheitsdrang, Einfallsreichtum und Ingenieurskunst mit dem Film „The Small Escape“.

Kommentar

Streiten – aber mit Anstand

Foto: blinklicht/Benjamin Krohn

Kai Ullrick Hopp, Rechtsanwalt bei der Kanzlei Wandscher & Partner

Wenn eine Werkstatt gegen einen Versicherer streitet, dann hat das etwas von David gegen Goliath: Auf der einen Seite der 3-Mann-Betrieb, auf der anderen Seite der milliardenschwere Konzern. Wem die Sympathien in der Branche gehören, ist klar. Fairerweise muss man allerdings sagen, dass Haftpflicht- und Kaskoversicherer oft verständlich handeln: Denn häufig gibt es Streitbedarf, weil ein Sachverhalt schlicht unklar ist. Ein Beispiel: Zweifelt der Versicherer an, dass eine bestimmte Arbeit bei der Reparatur eines Unfallschadens erforderlich war, ist es nachvollziehbar, dass er nicht zahlen will – und im Zweifel vor Gericht zieht. Das gehört zur gesunden Streitkultur hierzulande.

Eine Sache gehört allerdings auch zum Streiten dazu – und das ist in den vergangenen Jahren oftmals verloren gegangen: der Anstand. So werfen die Sachbearbeiter der Versicherer in Haftpflichtschadenfällen heute regelmäßig mit sinnfreien Forderungen um sich, die die Werkstätten vor allem irritieren oder einschüchtern sollen. Zurzeit in Mode sind Briefe mit Textbausteinen wie: „Kostenvoranschlagskosten sind zwingend mit Reparaturkosten zu verrechnen – unabhängig davon, ob man fiktiv oder konkret abrechnet". Das ist Unsinn! Die Kosten für das Erstellen eines Kostenvoranschlags sind eben nicht mit den Reparaturkosten zu verrechnen – ein Blick in die AGB der Werkstatt würde hier Licht ins Versichererdunkel bringen. Wenn sich ein Versicherer aber nicht einmal mehr die Mühe macht, in die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Werkstatt zu schauen – geschweige denn in eine vertragliche Vereinbarung –, sondern grundsätzlich davon ausgeht, dass verrechnet wird, handelt es sich entweder um Gängelei oder um Versicherungswillkür.

Ebenso unverständlich: Für Versicherer ist es mittlerweile geradezu zur Gewohnheit geworden, von den Werkstätten zu verlangen, dass sie Kostenvoranschläge erstellen, Schadenfotos anfertigen und diese dem Sachbearbeiter des Kaskoversicherers zur Verfügung stellen sollen – und zwar völlig umsonst! Sie verlangen von der Werkstatt also nichts anderes als kostenlose Arbeitszeit. Logisch: Das ist lukrativ für die Versicherer, geht aber zulasten des Betriebsergebnisses der einzelnen Werkstatt. Nennt die Werkstatt dem Sachbearbeiter des Kaskoversicherers hingegen einen angemessenen Preis für das Erstellen des Kostenvoranschlags und die Fotos im Kaskofall, erntet sie oft nur ein Fragezeichen. Dabei sollte es eigentlich eine Selbstverständlichkeit sein, dass der Versicherer – der ja eine Leistung anfordert – ein faires Entgelt dafür zahlt. So viel ist Goliath David schuldig.

Lesen Sie zur Abrechnung von Kostenvoranschlägen auch den Beitrag auf Seite 60.

WERKSTATTkultur

Perfekt in Szene gesetzt

Was haben ein Ford Mustang Fastback, ein Renault Alpine, ein Framo, ein Käfer und ein Opel Kadett gemeinsam? Außer vier Rädern, nicht viel. Und doch eint sie etwas: Sie alle sind Stars im neuen STAHLGRUBER WERKSTATTkultur-Kalender 2020.

Unsere Kunden haben sich mit ihren Schätzen auf vier Rädern beworben – und unsere Jury hat gewählt: Die Sportwagen-Klassiker, die echten Exoten, die Brot- und Butter-Autos, aber auch den klassischen Handwerker-Kombi aus Deutschlands Wirtschaftswunderzeit. Mit dieser abwechslungsreichen Mischung ist dem STAHLGRUBER Kalender-Team wieder ein echtes Kunstwerk gelungen. Großartige Autos, großartig in Szene gesetzt.

Und mit der zweiten Ausgabe WERKSTATTkultur im neuen Look können wir eines sicher sagen: Die Fangemeinde unseres Autokalenders wächst stetig an. „Entsprechendes Feedback haben wir vor allem auf unseren STAHLGRUBER Leistungsschauen bekommen, dort haben wir ja im Frühjahr regelmäßig Oldtimertreffen veranstaltet", erklärt STAHLGRUBER Unternehmenssprecher Elmar Voltz. Bei diesen Treffen waren alle Fahrzeugbesitzer aufgerufen, sich mit ihrem Oldie für die nächste Kalender-Ausgabe zu bewerben. „Entsprechend viele Bewerbungen haben uns für die 2020er Ausgabe erreicht", so STAHLGRUBER Marketing-Leiter Markus Kleinhans. „Es ist wirklich schön zu erleben, wie viele Kunden sich mit unserem Kalender identifizieren und mitmachen wollen – diese Resonanz hat uns sehr gefreut."

EuroDFT kann ein echter Gewinn sein

Drei Fragen an Mathias Riehl,
Trainer bei Trainmobil Trainings für Praktiker GmbH

» In knappen Worten: Was ist EuroDFT genau?
EuroDFT ist ein Produkt, welches das Unternehmen Adis Technology gemeinsam mit dem ZDK entwickelt hat. Es handelt es sich um ein handelsübliches Premium-Notebook, mit dem man schnell und einfach Zugang zu den Herstellerportalen mit ihren Informationsquellen, digitalen Serviceheften und deren Diagnosesoftware bekommt. Die nötigen Zugriffsberechtigungen können Werkstätten entweder bei Adis oder beim Hersteller direkt erwerben. Das Notebook wird von Adis so vorkonfiguriert, wie es der Kunde wünscht. Manche Kunden wollen Zugriff auf alle verfügbaren Marken und Funktionen haben, andere Werkstätten sagen beispielsweise: Wir brauchen nur Zugriff auf drei oder vier Marken, die besonders häufig in den Betrieb kommen. Vereinfacht gesagt kommt EuroDFT dann zum Einsatz, wenn der vorhandene Mehrmarken-Tester die gewünschte Funktion nicht ausführen kann, die nötigen Informationen nicht bereitstellt – und sich die freie Werkstatt die Fahrt zur Markenwerkstatt sparen möchte. **Mit EuroDFT bekommt der freie Markt also Zugriff auf alle Funktionen für Fahrzeuge ab Euro 5, die auch Markenwerkstätten nutzen.** Mit dabei ist übrigens auch die benötigte Hardware zur PassThru-Fahrzeugverbindung, das sogenannte EuroVCI.

» Der Zugriff auf Herstellerportale ist zurzeit ein großes Thema in der Branche. Wissen die Werkstätten, dass es mit EuroDFT ein Werkzeug gibt, das diesen Zugriff erleichtert?
Leider nur zum Teil. Es gibt zwar schon Werkstätten, die mit dem EuroDFT arbeiten, meistens Karosseriereparatur-Betriebe, da diese oft viele neuere Fahrzeuge in der Reparatur haben. Einige Werkstätten informieren sich zudem auf unseren Lehrgängen über das Leistungsspektrum. Aber es gibt auch viele Werkstätten, die kennen das EuroDFT gar nicht. Das ist leider der größte Teil. Dabei könnte EuroDFT für viele Werkstätten ein echter Gewinn sein, weil es ihnen hinsichtlich der Herstellerinformationen ein Rundum-Sorglos-Paket liefert. Es wäre schon hilfreich, einfach mal zu hinterfragen, wie viel Geld die Werkstatt regelmäßig liegen lässt, wenn sie eine Reparatur nicht durchführen kann, weil der Mehrmarkentester es nicht ermöglicht. Hinzu kommt die Fahrzeugverbringung – gegebenenfalls mit mehreren Mitarbeitern – zum Hersteller. So gesehen rechnet sich das EuroDFT oft schneller, als man denkt.

> „Oft rechnet sich das EuroDFT schneller, als man denkt."

» Ist der Umgang mit EuroDFT selbsterklärend?
Leider nicht. Einige gehen davon aus, dass man mit EuroDFT eine einheitliche Benutzer- und Diagnoseoberfläche für alle Funktionen und Hersteller bekommt. Das ist ganz klar nicht der Fall. Das EuroDFT leitet mich nur zu den entsprechenden Portalen und Softwareangeboten der Hersteller weiter. Der Nutzer muss sich auf allen Oberflächen auskennen und diese bedienen können. Ich denke, dass Schulungen hier sehr wichtig sind. Denn der Zeitaufwand, sich mit so vielen verschiedenen Inhalten und Oberflächen selbst vertraut zu machen, ist immens.

ATR-Trainingscamp 2020

Alle gewinnen beim Camp der Champs

Anfang 2019 startete die ATR ein Nachwuchsförderprogramm für angehende Kfz-Mechatronikerinnen und -Mechatroniker: das Trainingscamp der Champs. Im Januar 2020 geht es in die zweite Runde.

Das erste Camp der Champs 2019 war ein großer Erfolg. „Wegen der hohen Nachfrage mussten wir sogar Zusatztermine ansetzen“, sagt Edith Pisching von der ATR SERVICE GmbH. Auch 2020 findet die Azubi-Schulung über zwei Tage statt, ist kostenlos und offen für Auszubildende ab dem zweiten Lehrjahr aus allen freien Mehrmarkenwerkstätten in Deutschland. Der beste Teilnehmer jedes Camps fährt Mitte 2020 zum großen Finale nach Hamburg. Dort messen sich die Besten nochmals und machen untereinander aus, wer von ihnen der Azubi-Champion des Jahres ist.

„Am ersten Trainingstag sehen wir uns erstmal die Grundlagen der Elektronik an und tauchen dann tiefer in die Themen Bordnetzelektronik und Motorelektronik bei Benziner und Diesel ein – das ist mein Spezialgebiet“, sagt Steve Wiedmann, Kraftfahrzeugtechnikermeister mit langjähriger Werkstatterfahrung und Trainer der diesjährigen Camps. „Am zweiten Tag dreht sich dann alles um Lichttechnik. Klar starten wir erst mit ein wenig Theorie, das muss sein. Aber die Praxis ist uns viel wichtiger. Die Teilnehmer wissen hinterher, welche Technik in einem Teil steckt und worauf es bei einer Reparatur konkret ankommt. So können sie das Gelernte direkt im Betrieb anwenden.“

Am Ende jedes Trainings müssen die Teilnehmer in einer schriftlichen Prüfung zeigen, was sie aus dem Camp mitgenommen haben. Darin werden auch Themen abgefragt, die nicht Teil der Schulung waren, die angehende Mechatronikerinnen und Mechatroniker ab dem zweiten Lehrjahr aber draufhaben müssten. „Die Camps sind eine einzigartige Veranstaltung im freien Kfz-Reparaturmarkt. Schulung und Prüfung zeigen den Teilnehmern auch ihren aktuellen Wissensstand auf und sollen sie motivieren, sich noch mehr für die eigene Ausbildung ins Zeug zu legen“, erklärt Wiedmann. „Zurzeit werden die Aufgaben von Kfzlern immer umfangreicher, die Fahrzeuge immer komplexer im Aufbau. Die Camps sind für alle freien Kfz-Betriebe, die gerade unter diesen Umständen darauf achten, ihre Azubis zu echten Profis auszubilden“, fügt Pisching hinzu.

Jetzt anmelden!
www.campderchamps.de
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Termine und Orte 2020

Wann?	Wo?
21./22.01.	22525 Hamburg-Volkspark
23./24.01.	26125 Oldenburg
04./05.02.	27356 Rotenburg
06./07.02.	29525 Uelzen
13./14.02.	40233 Düsseldorf
25./26.02.	24113 Kiel
27./28.02.	18196 Rostock-Kavelstorf
03./04.03.	21680 Stade
05./06.03.	38122 Braunschweig
10./11.03.	99817 Eisenach
12./13.03.	09120 Chemnitz
24./25.03.	89231 Neu-Ulm
26./27.03.	93053 Regensburg
31.03./01.04.	17036 Neubrandenburg
02./03.04.	12681 Berlin-Marzahn
07./08.04.	20097 Hamburg City-Süd
21./22.04.	97076 Würzburg
12./13.05.	60388 Frankfurt am Main
14./15.05.	53347 Alfter
26./27.05.	82194 Gröbenzell

ATR CAMP DER CHAMPS

Christian Bremert, Leseberg Automobile GmbH in Hamburg
Wir sind durch die Zusammenarbeit mit der Firma Matthies auf den Wettbewerb aufmerksam geworden. Diese Art der Weiterbildung, auf so einem hohen Niveau, entspricht unserer Vorstellung von einer guten und umfänglichen Ausbildung. Die Themen zu den Lehrgängen waren sehr gut ausgesucht und verknüpften sich optimal mit der Berufsschule und der Ausbildung im Betrieb. Wir würden auch im nächsten Jahr wieder einen Azubi zum Trainingscamp anmelden.

Josef Geisreiter, Autohaus Frimberger in Bad Tölz
Unserem Azubi hat es Spaß gemacht, er konnte sich mit anderen messen und zeigen was er drauf hat – eine gute Vorbereitung auf die Gesellenprüfung. Ein extra Vorbereitungsprogramm von unserer Seite war nicht nötig. Für die Nachbesprechung mit unserem Azubi wäre es künftig hilfreich, die Prüfung mit klarem Ergebnis zu erhalten. Gerne schicken wir wieder motivierte Azubis zum Trainingscamp.

F. Arroyo und J. Extremamera, Auto Arex in Plettenberg
Die Initiative zur Teilnahme unserer Azubine ging von uns aus. Der Zeiteinsatz war okay und die behandelten Themen praxisnah. Wenn wir noch ein Wunschthema formulieren dürften, wäre das „Elektrik/Elektronik und Fehlersuche“. Was für noch mehr Fairness sorgen könnte, wäre eine getrennte Beurteilung der Azubis nach Ausbildungsjahr. Gerne schicken wir auch in Zukunft Azubis zum Trainingscamp.

Jörg Heinrichs, Vergölst Reifen+Autoservice in Oldenburg
Die Initiative zur Teilnahme am Camp ging vom Azubi aus. Da ich solche Maßnahmen in Sachen Motivation, Wertschätzung und Entwicklung für wichtig halte, haben wir ihn angemeldet. Es hat ihm auf jeden Fall Spaß gemacht und jeder neue Input ist sicherlich Gold wert – das würden wir immer wieder machen!

Fotos: blinklicht/Benjamin Kohn

Interview mit Roland Dilmetz

„Wer sich nicht anpasst, verliert“

Der ATR-Vorstand Roland Dilmetz geht zum Jahreswechsel in den Ruhestand. blinklicht hat ihn über seine Arbeit und die Zukunft der ATR International AG befragt.

„Wenn ich zurückblicke, war es ein enormes Glück, etwas bewegen zu dürfen und zu können. Der weltweite Kfz-Ersatzteil- und Reparaturmarkt hat so viele Facetten.“

» Herr Dilmetz, Sie gehen nach mehr als 17 Jahren als ATR-Vorstand in den wohlverdienten Ruhestand. Was war in den vergangenen Jahren die größte Herausforderung für Sie?

Ich glaube, den Blick aufs Wesentliche nicht zu verlieren. Die ATR International AG ist heute wohl die größte Teilehandelskooperation weltweit. Als wir 2002 mit der Internationalisierung angefangen haben, mit etwa zehn Unternehmen in zehn Ländern, war die Zielsetzung, Partner in Europa und rund ums Mittelmeer zu gewinnen. Zu unserem 50. Jubiläum 2017 waren wir mit 37 Gesellschaftern in 61 Ländern auf allen Kontinenten präsent. Demnächst werden es 40 Gesellschafter in 65 Ländern sein. Für die ATR gab es nie Wachstum auf Teufel komm raus. Wir wollen unseren Partnern auf Handels-, Industrie- und auch Werkstattseite einen wirklichen Service und Mehrwert bieten. Sonst macht eine Kooperation langfristig keinen Sinn. Aber das geht natürlich nur, wenn man ganz genau schaut, welcher Partner zu uns passt, welcher unseren Weg mitgehen will. In dieser Gemengelage muss man den Überblick behalten und sehr viel Überzeugungsarbeit leisten. Das war und ist für mich die eigentliche Herausforderung, die mir viel Spaß gemacht hat.

» Sie waren vor Ihrem Eintritt in die ATR 20 Jahre lang bei einem großen deutschen Industrieunternehmen aus Stuttgart tätig, auch im internationalen Bereich und im Kfz-Ersatzteilemarkt. Was hat Sie bewogen, dem Handel die Hand zu reichen?

Ich musste mich nach 20 Jahren Großunternehmen entscheiden, ob ich bleiben oder etwas Neues machen will. Ich habe mich für das Neue und damit für die ATR entschieden. Und das war gut so. Natürlich war das am Anfang ein Praxisschock, aus einem Großunternehmen in die ATR-Zentrale mit damals glaube ich zehn Leuten zu wechseln. Wenn ich aber zurückblicke, war das ein enormes Glück, etwas bewegen zu dürfen und zu können. Der weltweite Kfz-Ersatzteil- und Reparaturmarkt hat so viele unterschiedlichste Facetten, ist bodenständig, hochdynamisch und innovativ. Was will man mehr?

» Welche Aufgaben und Funktionen hat eine Teilehandelskooperation in Zeiten der Digitalisierung noch?

Die ATR ist weit mehr als eine Einkaufskooperation. Wir unterstützen unsere Gesellschafter nicht nur im Bereich der Einkaufskoordination, als Bindeglied zwischen der Automobilzulieferindustrie und dem Großhandel, sondern auch bei Konzepten für freie Werkstätten, in der Werkstattausrüstung, bei elektronischen Teilekatalogen und im Bereich Telematik, bei Schulungsmaßnahmen und vielem mehr. Die meisten ATR-Mitarbeiter sind täglich in Kontakt mit der Industrie und mit den Gesellschaftern. Alle Mitarbeiter sind für einen bestimmten Lieferanten zuständig, für bestimmte Gesellschafter oder für bestimmte Regionen. Diese Art von Unterstützung bietet sonst niemand. Eine ganz wichtige Aufgabe ist auch der informelle Austausch untereinander. Denn unsere Gesellschafter sind ja zum Teil in einer Wettbewerbssituation, weil die Firmen in immer mehr Ländern tätig geworden sind. Und da fällt es innerhalb der gleichen Kooperation leichter, miteinander zu reden, statt übereinander. Das ist noch echtes Peoplesbusiness. Das Zusammenbringen hat Vorteile für alle, also auch für die Industrie. Denn so kommen die Teilehersteller in Märkte, in denen sie vorher noch nicht waren und können ihr Geschäft ausbauen.

» Lässt sich dies auch auf die Werkstatt-Ebene herunterbrechen? Welchen Profit hat der Werkstattmarkt?

Einen ganz klaren Wettbewerbsvorteil. Man muss dieses Thema aber global sehen. In Deutschland sind alle relevanten Teilehersteller und Erstausrüster vor Ort. Hier ist alles verfügbar: Daten, Diagnose, Teile. In anderen Ländern ist das nicht so. Unsere Gesellschafter könnten dem lokalen Markt mit Sicherheit nicht die Konditionen und Unterstützung anbieten, ohne eine Zugehörigkeit zu einer internationalen Trading-Group wie der ATR. Aber auch die Verfügbarkeit von Teilen, Investitionen in Logistik, in elektro-

nische Teilekataloge und so weiter spielen eine wichtige Rolle bei der Entwicklung von Märkten. Denn eines muss man sehen: auch in China, Chile oder Südafrika sind zunehmend moderne Autos auf dem Markt, die mit Qualitätsteilen repariert werden wollen. Reparieren wird zunehmend zu einer intellektuellen technischen Herausforderung. Der Markt ist im Wandel, alle stehen vor großen Herausforderungen. Wir arbeiten innerhalb unserer Konzepte daran, die Werkstätten erfolgreich durch diese Phase zu begleiten.

» Sie haben jetzt die vergangenen 17 Jahre die Märkte intensiv beobachtet. Wie sehen diese in zehn Jahren aus?
Als anschauliches Beispiel passt dazu unser Gesellschafter Carzone in China. Die arbeiten mit der B2B-Handelsplattform Alibaba zusammen und bauen an einer Mischung aus stationärem Handel und Onlinehandel. Auf der Produktseite wird es sicher durch die neuen Technologien, durch Hybridfahrzeuge, elektrische Fahrzeuge Veränderungen geben. Unsere Gesellschafter werden in Zukunft mehr und mehr elektronische Lösungen in den Markt bringen müssen. Ob sie sie jetzt an den anderen regionalen Großhandel oder direkt an Werkstätten oder an Endverbraucher verkaufen, das ist die große Frage. Dass künftig alles vom Endverbraucher entschieden wird, da glaube ich noch nicht dran. Zumindest nicht in dem Ausmaß, wie es viele unterstellen. Aber eines ist sicher: Der Großhandel wird seinen Weg gehen. Dazu wurde er in den vergangenen vier Jahrzehnten zu oft totgesagt. Klar ist aber auch: Wenn die Werkstatt nicht mehr reparieren kann, verlieren wir unser Geschäft.

» Wo sehen Sie die ATR in zehn Jahren?
Ich bin zuversichtlich, dass die ATR auch in zehn Jahren noch auf allen Kontinenten präsent sein wird, jedoch mit einer deutlich stärkeren Präsenz in Asien. Sicher auch in Südamerika, wobei beide Kontinente nicht ganz vergleichbar sind. Von den Potenzialen her ist sicher Asien mit etwa China, Indien, Malaysia, Indonesien, Vietnam der Wachstumsmarkt der Zukunft. Beispiel: Carzone ist der größte Player in China mit einem Umsatz von rund 760 Millionen Euro. Die drei größten Player in China machen zusammen ungefähr nur ein Prozent vom Markt aus. Wenn es in Europa 40.000 Händler gibt, gibt es in China 400.000. Also jede Menge Potenzial. Innerhalb der ATR wird es aber weiterhin die Mischung aus kleinen und mittleren Familienunternehmen sowie börsennotierten Großunternehmen geben.

„Ich bin zuversichtlich, dass die ATR auch in zehn Jahren noch auf allen Kontinenten präsent sein wird, jedoch mit einer deutlich stärkeren Präsenz in Asien. Sicher auch in Südamerika."

» Kann diese Spreizung bei Umsatz und Inhaberstruktur innerhalb der Gesellschafter künftig nicht auch gefährlich werden?
Wir begegnen uns alle auf Augenhöhe, verbinden die Erfolgsziele mit einem ausgeprägt familiären Charakter, tauschen uns aus, auch wenn es Wettbewerb innerhalb der Gruppe gibt. Solange alle das Prinzip „One Man One Vote" verfolgen, sehe ich keine Gefahr. Eigentlich ganz im Gegenteil. Im Moment gibt es starke Tendenzen, dass sich etwa Familienunternehmen in Südosteuropa zusammentun, um Synergien zu nutzen in der Logistik, im Einkauf, in der Lieferantenstruktur, in der IT, bei elektronischen Teilekatalogen und so weiter. Ich bin mir ziemlich sicher, dass das Schule machen wird.

» Wenn Sie im Dezember in den Ruhestand gehen, was wird ihr Vermächtnis sein?
Der Erfolg der ATR ist nicht mein Vermächtnis. Das ist das Vermächtnis des ganzen Teams, der Gesellschafter, des Aufsichtsrats. Ich habe meinen Beitrag dazu getan. Ich musste um jeden Gesellschafter kämpfen. Jeder neue Gesellschafter war harte Überzeugungsarbeit: passt der zur ATR, passt der in unsere Kultur, bringt der uns weiter? Vielleicht ist diese Hartnäckigkeit, das Festhalten an Prinzipien, Werten und Vorstellungen das, was noch eine Weile bleibt.

Vielen Dank für das Gespräch.

OPTIMAL FÜR SIE VERFÜGBAR.

AUSGEZEICHNETE MARKTABDECKUNG.

Greifen Sie auf ein hochwertiges Produktprogramm mit ausgezeichneter Marktabdeckung zu und positionieren Sie sich mit OPTIMAL flexibel. Mit diesem Programm sind Sie nicht nur für die zeitwertgerechte Reparatur, sondern auch für neuere Fahrzeuge OPTIMAL gerüstet.

High Carbon Bremsscheiben
– Über 300 Referenzen erhältlich
– Höhere Temperaturbelastbarkeit
– Resistenter gegenüber Scheibenverzug

Beschichtete Bremsscheiben
– 100 % beschichtet
– Schnellere Montage, da Entfettung vor Einbau entfällt
– Perfekt passend zu Alufelgen
– Hochtemperaturfester Korrosionsschutz

Bremsbeläge
– OPTIMALer Bremsweg durch fahrzeugspezifische Bremsbelagmischung
– Optimierte Geräuschreduktion durch Anti Noise Shim
– Produkte nach ECE R90 zertifiziert
– ECE R90-Kennzeichnung auf Produkt und Verpackung
– Zusätzlicher Batch-Code zur eindeutigen Identifizierung
– Zusätzliche Hologramm-Versiegelung
– Top-Qualität im Standardsegment
– Sehr große Teilevielfalt/Programmbreite
– Höchste Passgenauigkeit

www.pvautomotive.de www.pvkompass40.de facebook.com/pvbewegt youtube.com/pvbewegt

PV AUTOMOTIVE

BEWEGT

STAHLGRUBER

MPM: Erfolgreicher Schmierstoff-Spezialist jetzt exklusiv bei uns

Mit MPM, dem erfolgreichen Schmierstoff- Spezialisten aus den Niederlanden, hat STAHLGRUBER einen neuen Lieferanten für Motoröle und Additive ins Sortiment aufgenommen. MPM bietet High-Tech Motoröle in professioneller Qualität und verfügt dabei schon heute über nahezu alle in Deutschland notwendigen Herstellerfreigaben. Dabei scheint sich die Erfolgsgeschichte von MPM im wahrsten Sinne des Wortes im Zeitraffer abgespielt zu haben. MPM wurde vor gerade mal 25 Jahren gegründet von Michiel van Wilgen und Peter van der Meer. Von den Vornamen der beiden Firmengründer leitet sich übrigens auch der Firmenname ab: „Michiel und Peter Motoroils"– MPM. Seit dem ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen und ist heute die am schnellsten wachsende, unabhängige Schmierstoffmarke Europas. MPM ist Marktführer in den Niederlanden, baut seit Jahren seine starke Position in Skandinavien weiter aus und ist darüber hinaus in mehr als 50 weiteren Ländern weltweit vertreten.

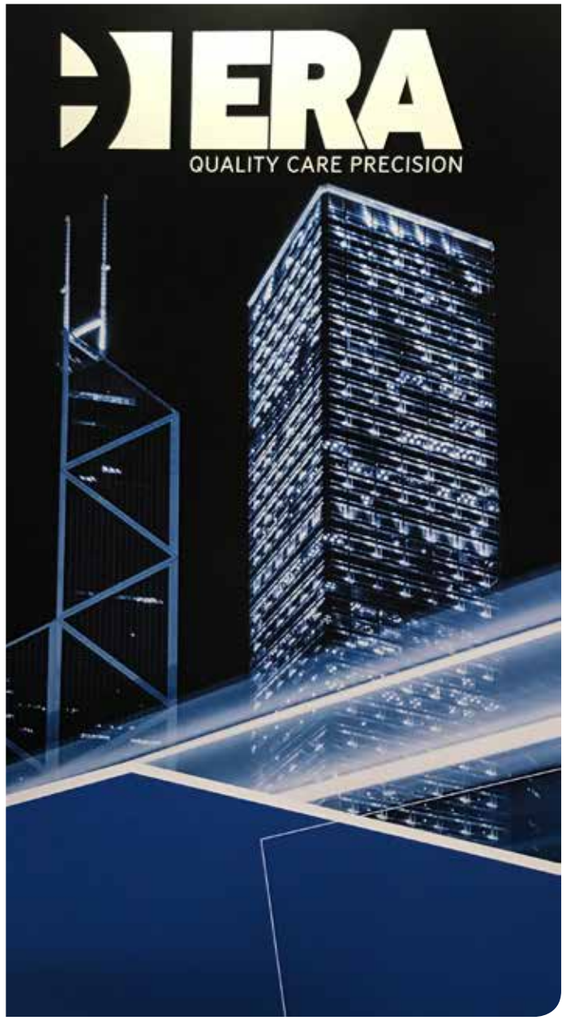
Zum Produktsortiment von MPM gehören unter anderem Motor- und Getriebeöle, OEM-Spezialflüssigkeiten, Kühlmittel, Additive und chemische Produkte. MPM versteht sich als „Professional" Marke und ist bei STAHLGRUBER im mittleren Preissegment verankert.

STAHLGRUBER

ERA: Experte für Schalter, Sensoren und Sonden

Elektronik-Komponenten in Perfektion: Seit über 35 Jahren steht ERA (Elettro Rappresentanze Autocomponenti) für perfekte Verbindungen, Steuerungen und Schaltungen im Bereich der Fahrzeugelektrik. Seit bald vier Jahrzehnten ist ERA nun schon erfolgreich im Automotive Aftermarket tätig – die hochwertigen Ersatzteile des Unternehmens werden heute in über 80 Ländern der Welt erfolgreich verbaut. Das ERA-Portfolio umfasst dabei unter anderem Schalter, Sensoren, Sonden, Temperaturfühler, aber auch Zündspulen, Glühkerzen, ABS und PDC-Sensoren sowie Luftmassenmesser.

Bei STAHLGRUBER geht ERA zudem mit einem breiten Sortiment an Schaltern ins Rennen. Über 900 verschiedene Bedienteile sind damit ab sofort verfügbar – von Old- & Youngtimern bis hin zu den neuesten Fahrzeugen. Dabei erreicht ERA schon heute eine fast 90-prozentige Fahrzeugabdeckung – und das Sortiment wird ständig weiter ausgebaut. In Kürze folgen Zündspulen und AGR Ventile. Die Produkte des Elektronikspezialisten unterliegen dabei selbstverständlich andauernden Qualitätskontrollen, wie thermische Belastung, Haltbarkeit der Piktogramme sowie Verschleiß bei intensivem Fahrverhalten.



Gewinnspiel

Einen Radmontagewagen EasyLift von der GL GmbH gibt es in dieser Ausgabe zu gewinnen!

➲ Siehe S. 67

Technische Daten

Betriebsdruck	max. 8 bar
Länge	520 mm
Breite	900 mm
Arbeitshöhe	1.400 mm
Tragfähigkeit	60 kg
Höhe ohne Galgen/ Balancer	1.500 mm
Radgröße max.	305/30 R26
Radgröße min.	135/80 R13
Höhe mit Galgen/ Balancer	2.200 mm
Gewicht	50 kg

Fotos auf den Produktseiten: Hersteller

Radmontagewagen

Blitzschnell auf Arbeitshöhe

➲ GL GmbH EasyLift

Die Radwechselsaison ist Knochenarbeit. Über mehrere Wochen täglich Räder auf Arbeitshöhe heben, geht aufs Kreuz. Auch werden die Räder immer größer und damit schwerer sowie unhandlicher. Bandscheibenvorfälle als Folge sind keine Seltenheit. Laut Berufsgenossenschaft liegt der Radwechsel im erhöhten Risikobereich und fällt damit unter die Richtlinie 90/269/EWG des Rates der Europäischen Gemeinschaft, die nötige Bedingungen am Arbeitsplatz zur Handhabung von Lasten festschreibt. Und genau das macht der EasyLift-Radmontagewagen von der GL GmbH: Er entlastet den Monteur beim Radwechsel. Kräfteschonend und schnell gelingt so der Austausch von Rädern bis zu einem Gewicht von 60 Kilogramm. Der Radmontagewagen hat eine Freigabe der Daimler AG und wird von der BMW AG empfohlen.

Was den EasyLift auszeichnet, ist seine hohe Hub- und Senkgeschwindigkeit. Diese macht ihn zum schnellsten Gerät am Markt. Die Hebevorrichtung arbeitet mit Druckluft, mit einem innovativen patentierten Mechanismus zur Feinjustierung der Arbeitshöhe bringt der Monteur das Rad immer auf die ideale Arbeitshöhe für eine passgenaue Montage. Über eine Aufnahmevorrichtung mit kugelgelagerten Rollen bleibt das Rad dabei immer beweglich. Für alles, was der Monteur beim Reifenwechsel benötigt, gibt es ein durchdachtes Ablagesystem. Dort finden Schrauben und Haken für den Handreifenfüller Platz, auch an eine Aufhängung für den Drehmomentschlüssel hat GL gedacht. Durch den Fahrwagen ist der EasyLift jederzeit mobil. Optional erhältlich ist ein Erweiterungsset mit Galgen und Balancer für ermüdungsfreies Arbeiten mit dem Schlagschrauber am Rad.

Vorteile

- Schnellste Hub- und Senkgeschwindigkeit auf dem Markt
- Patentierte Druckluft-Hebevorrichtung – kein Strom oder Akku erforderlich
- Ein-Mann-Bedienung
- Mobil dank Fahrwagen
- Durchdachtes Ablagesystem für Ordnung am Arbeitsplatz
- Vollständig wartungsfrei

01

02

01 Der Galgen mit Balancer ermöglicht das ermüdungsfreie Arbeiten mit dem Schlagschrauber am Rad.

02 Der EasyLift hat einen variablen Druckluftanschluss an der Säule sowie zwei Verteiler.

Innenfederspanngerät

Kompakter Achshelfer

Gedore Automotive KL-0033-10 E

Das Innenfederspanngerät ermöglicht den schnellen und sicheren Aus- und Einbau von Fahrwerksfedern an Quer- und Raumlenkerachsen direkt am Fahrzeug. Die besonders kompakte Bauweise des Geräts gestattet ein einfaches Einsetzen des Spannzylinders durch den Querlenker hindurch und macht dadurch ein Lösen diverser Achskomponenten sowie eine daraus resultierende Achsvermessung überflüssig. Dies ist insbesondere von Vorteil bei VAG-Fahrzeugen mit einer sehr kleinen Durchgangsbohrung unten im Querlenker.

Die stabile und robuste Ausführung sorgt für hohe Sicherheit. Die 3-Punkt-Sicherheitsarretierung sowie das spezielle Wellenprofil verhindern bei Spannen der Feder ein Verdrehen der Druckplatten zueinander und somit das Herausspringen der Feder. Ein umständliches Einsetzen von zusätzlichen Sicherungen gegen Herausfallen ist dadurch nicht erforderlich. Die Druckplatten haben zusätzlich rutschhemmende Schutzeinlagen, die eine Beschädigung der empfindlichen Oberflächenbeschichtung der Feder verhindern.

Das Innenfederspanngerät passt universell für Fahrwerksfedern an Quer- und Raumlenkerachsen bei VW, Audi, Seat, Porsche, Mercedes, BMW, Ford und vielen weiteren Herstellern. Besonders geeignet für Audi und Seat an der Hinterachse bei Audi A4 B7 (8E), A4 B8 (8K), A5 (8T), A6 (C7/4G), A7 (C7/4G), Q5 (8R) und Seat Exeo (3R).

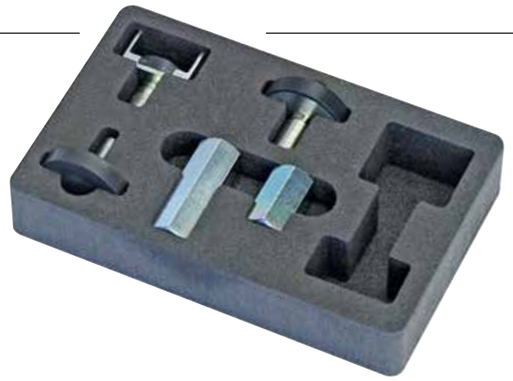
Technische Daten

Belastung max	30.000 N
Bruchgrenze	120.000 N
Arbeitsweg	100 mm
Spannweite	116 - 216 mm
Gesamtlänge	Außen-Sk 19 mm + Innen-Sk 8 mm
Antrieb	10A
Gewicht	3,5 kg

Niederhalter-Satz

Positionshalter

Gedore Automotive KL-0033-300 E



Der Niederhalter-Satz erleichtert den Aus- und Einbau von Fahrwerksfedern an Quer- und Raumlenkerachsen in Kombination mit dem Innenfederspanngerät KL-0033-10 E. Der Niederhalter wird dazu zwischen dem oberen Achslenker sowie der Fahrzeugkarosserie eingesetzt und leicht vorgespannt. Dieser hält nun die Radaufhängung während des Spannens der Fahrwerksfeder in ihrer aktuellen Position. Das verringert den erforderlichen Spannweg und erleichtert den Ausbau wesentlich.

Universell passend für Quer- und Raumlenkerachsen bei VW-Audi, Porsche sowie Mercedes, BMW oder Ford. Besonders passend an Hinterachsen bei VW-Audi und Porsche. Eingebaut zum Beispiel bei Audi A4 (8K), A5 (8T), A6 (C6), Q5 (8R), Q7 (4M); VW Touareg; Porsche Cayenne (PO536) oder Macan.

Technische Daten

Antrieb	SW22
Durchmesser Abstützung	Ø 50 mm
Spannweg (Verstellmutter kurz)	61 - 95 mm
Spannweg (Verstellmutter lang)	86 - 120 mm

Schaltbare Motorlager

Für mehr Komfort

ZF Aftermarket

Unter ihrer Marke Lemförder bietet ZF Aftermarket schaltbare Motorlager als Ersatzteile in OE-Qualität an. Diese intelligenten Bauteile werden vor allem in Premiummodellen eingesetzt, wo sie aufgrund ihrer schaltbaren Kennlinie sowohl im Leerlauf als auch bei Fahrt jeweils für den bestmöglichen Schwingungs- und Geräuschkomfort sorgen. Dies ist mit herkömmlichen Aggregatelagern so nicht möglich. Die Automobilhersteller verwenden vielfach Gummimetall-Teile oder hydraulisch gedämpfte Motorlager, um den Fahrkomfort zu verbessern. Doch auch diese bieten nicht unter allen Bedingungen eine ideale Schwingungsdämpfung, denn ihre Auslegung ist mit Zielkonflikten behaftet.

Motorlager sind Verschleißteile, allerdings ist der Verschleiß nicht ganz einfach zu diagnostizieren. Schließlich sind die Motorlager meist verdeckt eingebaut und hinter Verkleidungen verborgen.

Hier einige Anzeichen, die auf einen Defekt hindeuten können:

- Flüssigkeitsaustritt oder Ablösung von Gummi
- Stärkere Vibrationsübertragung auf die Karosserie
- Auffällige Motorbewegungen (Nachschwingen) beim Abstellen des Motors
- Klackernde Geräusche beim Lastwechsel

ZF Aftermarket empfiehlt bei einer Reparatur stets alle Motorlager auszutauschen und nicht nur das defekte Teil. Sonst besteht die Gefahr, dass das Neuteil höhere Kräfte und Schwingungen aufnehmen muss, weil die verbliebenen Lager bereits stark verschlissen sind. Das kann zu einem schnellen Folgeschaden führen.

Die Motorlager gibt es für Modelle von Audi und Mercedes-Benz. Dazu gehören unter anderem:

- Audi A4, A5, A6, Q5, Q7
- Mercedes C- und E-Klasse, GLK, GLC

Leichtlaufmotorenöl

Schützt und spart

Cartechnic 5W-30 OP DX1 G2

Von Cartechnic gibt es ein neues Hightech-Leichtlaufmotorenöl, speziell für Benzinmotoren von GM und Opel, für die dexos1 Gen 2 gefordert wird. Es basiert auf HC-Synthese-Grundölen für moderne Benzinmotoren und minimiert Low Speed Pre-Ignition (LSPI) und Stochastic Pre-Ignition (SPI). Das Öl sorgt für einen geringeren Kraftstoffverbrauch sowie einen sauberen Motor und verfügt über einen ausgezeichneten Verschleißschutz. Es ist getestet für Turbolader und Katalysatoren, hat ein exzellentes Kaltstartverhalten und ist für lange Ölwechselintervalle geeignet.

Spezifikationen und Freigaben:
- API SN Plus + RC
- GM dexos1™ Gen 2
- ILSAC GF-5

ATR empfiehlt dieses Motorenöl für den Einsatz in Fahrzeugen, für die folgende Spezifikationen gefordert werden: API SN + RC, Chrysler, Ford WSS-M2C 946-A, Ford WSS-M2C 946-B1, Honda, Hyundai, Kia, Mazda, Nissan, Toyota

2K-Acryl-Klarlack

Perfekt bedeckt

Cartechnic VOC High Speed 2.0

Für die Lackierung von Einzelteilen oder ganzen Fahrzeugen gibt es von Cartechnic einen neuen hochwertigen und lösemittelhaltigen 2K-Acryl-Klarlack. Im Vergleich zum Vorgänger zeichnet er sich durch eine anwenderfreundlichere Applikation, bessere Glanzhaltung und einen schöneren Verlauf aus. Der VOC-konforme Lack hat einen hohen Festkörper und eine ausgezeichnete Füllkraft, trocknet rasch für schnelles Polieren und ist beständig gegen Umwelt- und Witterungseinflüsse. Den VOC High Speed 2.0 gibt es im 1- und 5-Liter-Gebinde und dazu passende Härter Kurz und Standard für 2K Klarlacke (einsetzbar auch für Brillant-Klarlack und Brillant-Klarlack Matt).

Werkbank

Abgefahren

KS Tools MODULO

Unter der großen Anzahl unterschiedlicher Werkzeuge kann auch die Ordnung in der Kfz-Werkstatt leiden. Mit der fahrbaren Werkbank MODULO von KS Tools bekommt alles seinen Platz. Dank des seitlichen Metallgriffs und den vier Rädern lässt sich die Werkbank flexibel und wenn nötig ohne großen Kraftaufwand bewegen. Für Stabilität sorgen die verschweißte Stahlblechkonstruktion und die Roll- und Drehbremse für die beiden schwenkbaren Räder. Die 25 Millimeter starke Arbeitsplatte ist aus massivem Buchenholz gefertigt. Auch beim Thema Sicherheit darf es bei der Vielzahl an Spezialwerkzeug keine Kompromisse geben, deshalb ist die MODULO mit einem Zylinderschloss zentral verriegelbar. Mit der Schubladen-Doppelverriegelung und der verschließbaren Tür bleiben auch einzelne Fächer geschützt und der Inhalt anderer Fächer schnell zugänglich. Die elektrostatische Beschichtung schützt die Bank außerdem vor Korrosion und Abnutzung durch Schläge oder Kratzer.

Steckschlüssel

Werkstatt-Besteck

Leitenberger Oktalobe 10mm und Traggelenksteckschlüssel 12-kant

Wenn es klemmt, ist das ärgerlich, denn dann geht die Effizienz bei der Arbeit verloren. Leitenberger hat das passende Besteck für jedes Reparatur-Menü parat – etwa den Steckschlüssel Oktalobe 10 mm (3/8-Zoll-Antrieb mit Kugelfang-Rille), der zum Lösen und Befestigen der Saugrohr-Befestigungsschraube mit Ribe-ähnlichem 8-Steg-Profil verwendet wird. Der Schlüssel eignet sich für den Einsatz bei Turbolader- und Saugrohr-Verschraubungen an Fahrzeugen der Hersteller Mercedes und Renault oder dem Opel 1,6- und 2,0-Liter Dieselmotor.

Ein weiterer Helfer ist der Traggelenksteckschlüssel für Fahrzeuge der Marke Mercedes-Benz. Er kommt beim schnellen, problemlosen und fachgerechten Lösen und Festdrehen der Traggelenk-Flachmutter in der Vorderradaufhängung zum Einsatz. Die Konstruktion des Schlüssels ermöglicht das Gegenhalten des Traggelenkzapfens beim Lösen oder Festdrehen der Mutter sowie den Einsatz eines 1/2-Schraubers. Der speziell auf die Mutter abgestimmte Steckschlüssel greift kraftschlüssig in das Mutterprofil. Ein Abrutschen ist unmöglich – das hohe Anzugsmoment (bis zu 250 Nm) kann präzise übertragen werden.

Feinzahn-Umschaltknarren

Einrasten statt Ausrasten

HAZET HiPer 863 HP und 916 HPL

Bei Arbeiten am Motor sind oft Justierungen auf engstem Raum erforderlich – gleichzeitig wird eine hohe Drehkraft benötigt. Mit der handlichen HiPer 863 HP schafft HAZET für beides Abhilfe. Mit ihren 90 Zähnen und der 4-Grad-Feinverzahnung ermöglicht sie feine Justierungen auch auf engstem Raum. Ihre Schwester, die HiPer 916 HPL, ist extra lang und bietet das größtmögliche Drehmoment für schwerere Arbeiten. Bei beiden Feinzahn-Umschaltknarren ist das maximale Drehmoment gleich doppelt so hoch, wie die Norm vorgibt. Gleiches gilt für die maximale Belastbarkeit (30 Nm) und die Mindestanzahl der Betätigungen unter Dauerbelastung (100.000; geregelt durch DIN 3122:2017-04 und ISO 3315:2018-05).

Auch die Lebensdauer der HiPer-Umschaltknarren ist deutlich höher als bei vergleichbaren Werkzeugen. Dafür sorgen moderne Schmierstoffe im Knarrenmechanismus und enge Fertigungstoleranzen zwischen Sperrstück, Knarr-Rad und dem Umschalthebel. Die Oberfläche der HiPer-Umschaltknarren ist verchromt – und damit leicht zu reinigen und korrosionsbeständig.

Technische Daten

HiPer Feinzahn-Umschaltknarre 863 HP	
Drehmoment max.	120 Nm
Länge	116 mm
Gewicht	80 g
HiPer Feinzahn-Umschaltknarre 916 HPL, extra lang	
Drehmoment max.	1.000 Nm
Länge	415 mm
Gewicht	870 g

Kalibriervorrichtung für Assistenzsysteme

Leistungsfähige Gesamtlösung

Bosch DAS 3000

Die Anzahl sensibler Fahrassistenzsysteme in den Fahrzeugen steigt – und somit auch der Bedarf nach regelmäßigem Kalibrierservice im freien Mehrmarkenbetrieb. Mittlerweile erfordert eine Vielzahl von Reparaturen eine anschließende Ausrichtung von Kameras und Sensoren, etwa nach der Unfallsinstandsetzung, Arbeiten an der Frontscheibe oder dem Ändern des Fahrzeugniveaus an Vorder- oder Hinterachse. Bosch bietet mit der computergesteuerten Kalibriervorrichtung DAS 3000 eine professionelle Gesamtlösung für effiziente Justage und Kalibrierungen an Frontradar und Frontkameras. Das System lässt sich mit der Bosch Werkstattsoftware ESI[tronic] 2.0 Online per kompaktem Diagnose-PC steuern und ermöglicht einen schnellen Zugang zu unterschiedlichen Diagnoseverfahren. Distanz zum Fahrzeug und Ausrichtung der Fahrachse misst das Gerät vollständig digital und garantiert damit eine rasche und präzise Positionierung der Kalibriervorrichtung vor dem Fahrzeug. Dank der großen Räder und der gefederten Stempelbremse lässt es sich einfach und sicher fixieren. Im Lieferumfang enthalten sind neben dem Gerät eine XL multifunktionale Kalibriertafel der VW Gruppe für die Kalibrierung von Frontkameras und Radar und ein Präzisionsmessbalken zum Anbringen der fahrzeugspezifischen Tafeln. Die DAS 3000 ist auf allen nach Herstellervorschrift eingerichteten Werkstattarbeitsplätzen, Scheinwerfereinstellplätzen und Überflurbühnen einsetzbar.

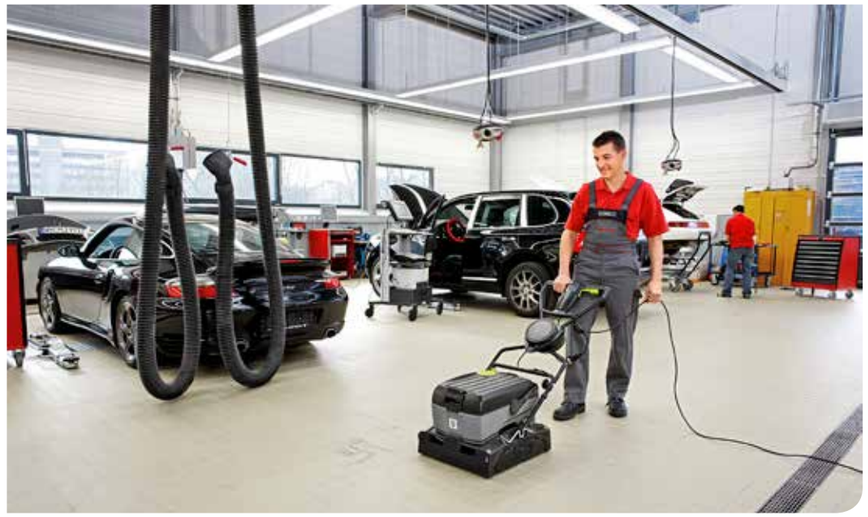
Abgasreglung

Effizientes Motormanagement

DENSO AGR-Ventile und Lambdasonden

Denso hat acht neue AGR-Ventile für Fahrzeugmodelle von Toyota und Lexus auf den Markt gebracht. Die korrosionsbeständigen und so besonders lange haltbaren Ventile sind einfach zu montieren und verringern Abgasmenge und NOx-Emissionen bei allen Motortemperaturen und Fahrbedingungen. Sie decken insgesamt 24 OE-Referenzen und 36 TecDoc-Fahrzeugtypen ab – das entspricht 132.000 Fahrzeugen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Bei neun der zehn neuen DENSO Lambdasonden kommt die fortschrittliche A/F-Technologie (Air/Fuel) für Breitbandsonden zum Einsatz. Sie sorgt bei den Luft-Kraftstoff-Sensoren für Langlebigkeit und Präzision beim Erfassen der Gemisch-Zusammensetzung und Regeln der Einspritzmenge bei Benzin, Diesel- und Gasmotoren. Die Sonden sind damit nicht nur für einen niedrigen Kraftstoffverbrauch, sondern auch für möglichst geringen Schadstoffausstoß und korrekte Abgaswerte von Fahrzeugen verantwortlich. Die Sonden decken 43 OE-Referenzen und 127 TecDoc-Fahrzeugtypen unterschiedlicher Herstellermarken ab, wie Chevrolet, Ford, Honda, Infinity, Jaguar, Land Rover, Lexus, Nissan, Opel, Renault, Subaru, Toyota oder Volvo.



Scheuersaugmaschinen

Auf Hochglanz gebracht

Kärcher BR 40/10

Der Werkstattboden ist aggressivem säure- oder laugehaltigem Schmutz ausgesetzt, beispielsweise in Form von Getriebeöl oder dem Rost bei älteren Fahrzeugen. Kleinere Schmutzpartikel, wie Sand oder Staub, können den Boden aufrauen – so nutzt er sich schneller ab. Den Boden sauber zu halten ist nicht nur für den optischen Eindruck beim Kunden wichtig, sondern auch zum Werterhalt des Belags und der Tritt- und Arbeitssicherheit der Mitarbeiter. Speziell für den Einsatz in der Werkstatt bietet Kärcher passende Reinigungssysteme mit Zubehör für jede Art von Bodenbelag. Dazu gehören Scheuersaugmaschinen für den Innenbereich, wie die BR 40/10.

Die BR 40/10 ist die wirtschaftlichste Maschine ihrer Klasse. Sie ist kompakt, kraftvoll und verfügt über eine Arbeitsbreite von 400 mm und über ein Tankvolumen von 10 l. Die Advance Variante hat zusätzliche Transporträder und eine Bürstenanpressdruckverstellung.

Diese kompakte Scheuersaugmaschine kann flexibel eingesetzt werden. Ein geräuscharmes Scheuern und Saugen ist in beide Richtungen möglich. Sie verfügt über einen zusammenklappbaren Schubbügel sowie abnehmbare Tanks, die mit einem arretierten Tragegriff mühelos transportiert werden können. Der Bürsten- und Sauglippenwechsel erfolgt werkzeuglos innerhalb weniger Sekunden.

Schlagschrauber-Generation

Schlagkräftig

HAZET Twin Turbo

Nicht nur beim Boxenstopp im Formel 1, sondern auch in der Werkstatt soll es beim Radwechsel und anderen Manövern schnell gehen. Die Twin Turbo Schlagschrauber-Generation von HAZET bietet eine große Leistungsentfaltung in kurzer Zeit. Ihr 8-Lamellen-Luftmotor hat zwei Luftein- und vier Luftausgänge – jeweils doppelt so viele wie bei herkömmlichen Schlagschraubern. Das sorgt für ein maximales Drehmoment mit bis zu 25 Prozent höherer Schlagleistung des Doppelhammer-Schlagwerks. So lassen sich Schraubverbindungen schnell und effizient lösen. Mit ihrer hohen Standzeit und der kompakten Bauweise eignen sich die Schlagschrauber optimal für den Einsatz in der Werkstatt. Die Produktpalette reicht vom federleichten Mini-Schrauber (1/2 Zoll) bis zum kraftvollen Alleslöser (3/4 Zoll) – alle einhändig bedienbar.

Vertikal-Scherenhebebühnen

Mit maximalem Freiraum

Rotary V55

Für Achsenvermessung, Diagnose für Fahrassistenzsysteme oder als Scheinwerferarbeitsplatz bedarf es hochpräziser Hebebühnen, wie sie die V55-Serie von Rotary bietet. Sie hat eine Tragkraft von 5,5 t und 5.400 mm nutzbarer Fahrbahnlänge. Abhängig vom Einsatzbereich ist die V55-Serie als Über- und Unterflurausführung erhältlich. Die Konstruktion bietet den maximalen Freiraum unter der Hebebühne und erlaubt den seitlichen Zugang. Integrierte Aussparungen mit Edelstahlauflagen in der Fahrfläche ermöglichen die Aufnahme aller handelsüblicher Drehteller. Die Edelstahlfläche vermeidet Korrosion und ermöglicht ein müheloses Verschieben der Drehteller. Wird kein Drehteller verwendet, lassen sich die Aussparungen vollständig verschließen. Die Füllstücke sind mit Kunststoffanschlägen versehen. So wird Korrosion vermieden und die Geräuschentwicklung eingedämmt. Stabile Kunststoffkugeln der pneumatisch verriegelbaren Schiebeplatten sorgen für eine zuverlässige sowie leichtgängige Funktion und sichern eine lange Lebensdauer. Die Hauptzylinder sind mit einer pneumatisch entsperrbaren Absetzvorrichtung ausgerüstet. Die Klinkenleiste ist verschraubt und über Stellschrauben justierbar. Eine exakte Achsvermessung ist damit garantiert.

Technische Daten

Tragkraft	5.500 kg
Hubzeit	35 s
Senkzeit	35 s
Auf- / Überfahrhöhe	295 mm
Antriebsleistung	4 x 2,6 kW
Antriebsspannung (elektrisch)	230/400, 50 V/Hz
Gewicht	2.310 kg
Plattformbreite	650 mm
Plattformlänge	5.400 mm
Hub	1.800 mm
Gesamtbreite	2.200 mm
Gesamtlänge	7.255 mm

Diesel-Additiv

Gibt der Pest den Rest

Liqui Moly

Dieselpest ist ein ernstzunehmendes Problem. Sie tritt vor allem bei stillgelegten Fahrzeugen auf oder solchen, die selten in Gebrauch sind oder große Mengen Diesel lange lagern, wie Bau- und Landmaschinen, Nutzfahrzeuge, Wohnmobile, Pkw und Lagertanks. Nach einer verschärften EU-Richtlinie zur Beimischung von Chemikalien im Kraftstofftank wurden jedoch im vergangenen Jahr kaum Produkte zur Abhilfe auf dem Markt angeboten. Das Diesel-Additiv von Liqui Moly entspricht den neuen Anforderungen – und ist damit das einzige wirksame Mittel gegen Dieselpest auf dem Markt, das nicht auf Enzymen basiert. Aufgrund der geringen Dosierungsmenge schont es außerdem den Geldbeutel.

Induktionsheizgerät

Heißmacher

Vigor V4891

So manches Fahrzeugteil muss bei Arbeiten an Fahrzeugen erhitzt werden, damit es sich löst. Das V4891 von Vigor ermöglicht mit seiner Induktions-Mikroprozessor-Technologie ein exakt platziertes Erwärmen innerhalb weniger Sekunden. Gleichzeitig vermeiden die beiden Lüfter und die gesteuerte Lüfterkühlung ein Überhitzen. Mit einem Gewicht von 4,5 Kilogramm ist das Gerät nicht zu leicht, sodass der Anwender den nötigen Druck beim Aufpressen des Heizgeräts aufwenden kann. Im Lieferumfang enthalten sind vier Spulen (fest, flexibel, fokussierbar, flach).

Technische Daten

Versorgungsspannung	~230V, 50/60HZ
Eingangsstrom	max. 7,5A
Leistung max.	1,75kW
Gewicht	4,5kg
Abmessung	200x140x75mm

cartechnic

2019/2020

CARTECHNIC WÜNSCHT ALLEN PARTNERN IN WERKSTATT, HANDEL UND INDUSTRIE EIN FROHES FEST, EINEN GUTEN RUTSCH UND EINEN GUTEN START INS NEUE JAHR.

Auto-Teile-Ring GmbH
Otto-Hirsch-Brücken 17
70329 Stuttgart, Germany
Tel. +49 (0)711 918979-99
info@cartechnic.de
www.cartechnic.de

Fotos: blinklicht/Benjamin Krohn

Interview mit Elmar Wenzel

„Es geht um Wertschätzung – und Spaß bei der Arbeit“

Kaum ein Thema bewegt den Werkstattmarkt so sehr wie der Fachkräftemangel. Was die Gründe dafür sind und wie sich die Werkstätten gut aufstellen können, erklärt Elmar Wenzel, Geschäftsführer von Trainmobil.

Gewusst wie

Zum Thema Personalmarketing gibt es drei Schulungen von Trainmobil:

Personal – Mitarbeiter führen, entwickeln und motivieren:
Gutes Personal steigert die Kundenzufriedenheit, liefert gute Qualität und steigert die Produktivität. Die Schulung gibt den Teilnehmern Werkzeuge zur Hand, um ein positives Unternehmensklima zu etablieren und seine Mitarbeiter täglich neu zu motivieren.

Social Media – Chancen und Risiken:
In diesem Seminar erfahren Unternehmer und interessierte Mitarbeiter, wie sie die sozialen Netzwerke für ihren Betrieb nutzen können, um ihren Betrieb positiv zu präsentieren – unter anderem gegenüber potenziellen neuen Mitarbeitern.

Online Marketing – Verkaufen über das Internet:
Alle Kunden und potenziellen Kunden nutzen das Internet – aber auch alle potenziellen Bewerber. Es ist der ideale Ort, um seine Leistung anzubieten und sich selbst zu präsentieren. Die Schulung gibt einen Überblick darüber, wie die Werkstatt das am besten bewerkstelligt.

Informationen zu den Schulungen gibt es online unter: www.trainmobil.de

» Herr Wenzel, warum gibt es zu wenig Personal im Kfz-Handwerk?
Dafür gibt es mehrere Gründe. Zum Beispiel hat die Branche in den vergangenen Jahren versäumt, ausreichend Nachwuchskräfte auszubilden. Eine weitere Herausforderung für die Werkstätten ist, dass das Image des Kfz-Mechatronikers deutlich gelitten hat. Die meisten jungen Leute denken beim Kfz-Mechatroniker noch immer an den ölverschmierten Schrauber in der Arbeitsgrube. Das hat mit der Realität doch überhaupt nichts zu tun. Kfz-Mechatroniker sind vor allem Hightech-Spezialisten …

» … mit zu geringem Lohn und wenig Aufstiegsmöglichkeiten.
Stimmt, Geld und Perspektive spielen eine große Rolle. Aber die meisten Werkstätten haben hier mehr Spielraum, als sie denken. Gerade beim Thema Stundenverrechnungssätze gibt es für viele freie Betriebe Luft nach oben. Mehr einnehmen heißt mehr bezahlen können. Klar ist aber auch: Ein Kfz-Mechatroniker wird in der freien Werkstatt nicht so viel verdienen wie beim Autohersteller am Fließband. Aber wie sieht ihr Alltag am Band aus? Wechselschichten und jeden Tag die gleichen drei Knöpfe drücken. Das macht doch keinen Spaß – egal, wie viel Geld ich dabei verdiene. Hingegen ist die Arbeit in der Werkstatt spannend und jeden Tag neu. Das muss auch in den Köpfen der jungen Leute ankommen, die sich für eine neue Karriere entscheiden.

» Welche Wege müssen Betriebe heute gehen, um gutes Personal zu finden?
Bewerber haben in Deutschland heute im Grunde schon freie Wahl des Arbeitgebers. Eine sichere, gut bezahlte Stelle reicht für eine Vertragsunterschrift oft nicht mehr aus. Deshalb geht es darum, potenziellen Bewerbern zu zeigen, warum sie gerade bei diesem Betrieb anfangen sollten. Personalmarketing ist immer auch Unternehmensmarketing. Was schauen sich potenzielle Bewerber denn als erstes an? Die Website. Die Social-Media-Auftritte. Aber auch die Kundenbewertungen im Internet. Übrigens: Wie sich das Unternehmen hier präsentiert, ist nicht nur wichtig für Bewerber, sondern natürlich auch für die Angestellten. Sie müssen sich schließlich mit dem Unternehmen identifizieren können.

» Hat die klassische Stellenanzeige ausgedient?
Wir spüren schon, dass sich immer mehr ins Internet verlagert. Gerade Portale wie Facebook, LinkedIn und Xing bieten hier viel Potenzial, weil man die Bewerberzielgruppen direkt ansprechen kann. Wer seine Stellenanzeige beispielsweise in einer Autotechnik- oder Tuning-Gruppe auf Facebook und Co. postet, hat gute Chancen, dass er einen Mitarbeiter findet, der für die Arbeit am Auto richtig viel Herzblut hat. Das sind Mitarbeiter, die jeder Betrieb haben will.

» So einer muss aber auch im richtigen Moment wechseln wollen.
Stimmt, deshalb plädiere ich auch dafür, dass Werkstätten permanent auf Mitarbeitersuche sein sollten – selbst dann, wenn akut kein neuer Mitarbeiter gebraucht wird. Wenn sich ein richtiges Juwel in der Werkstatt vorstellt, findet sich schnell ein Aufgabengebiet für ihn.

» Immer öfter hört man, dass nicht nur die Anzahl der potenziellen Bewerber stetig sinkt, sondern auch deren fachliche Qualität. Selbst bei ausgelernten Fachkräften. Sehen Sie das auch so?
Leider schon. Hierfür kann man den Schwarzen Peter aber nicht den Betrieben

„Die Mitarbeiter sollten spüren, dass sie nicht einfach nur im Hamsterrad sitzen, sondern in ihrem Betrieb wirklich etwas bewegen können."

Elmar Wenzel,
Geschäftsführer Trainmobil
Trainings für Praktiker GmbH

zuschieben. Ich denke, dass die Ausbildung – genauer gesagt: das Duale System in Deutschland – aus der Zeit gefallen ist. Da wird in der Berufsschule teilweise überholtes Wissen vermittelt. Und in der überbetrieblichen Ausbildung wird dieses Wissen dann noch mal durchgekaut. In der Folge sind die Azubis dann zu wenig im Betrieb – wo sie wirklich etwas lernen könnten.

» Wie kann man dem Mangel an Fachwissen in der Werkstatt entgegenwirken?
Werkstätten müssen investieren: in neue Werkstatttechnik genauso wie in fachlich versierte Mitarbeiter. Zum Beispiel mit Schulungen. Es gibt leider einen Trugschluss, dem einige in der Branche aufsitzen. Sie denken: „Wenn ich in ein neues Diagnosegerät investiere, habe ich sicher mehrere Jahre etwas davon. Wenn ich jedoch einen Mitarbeiter auf eine Schulung schicke, kann es sein, dass mir diese Investition in Know-how in zwei Monaten schon abhandenkommt – weil der Mitarbeiter zur Konkurrenz wechselt." Das Gegenteil ist aber der Fall: Gerade wenn der Betrieb in seine Mitarbeiter investiert, sinkt die Wechselbereitschaft erheblich.

» Wie können Werkstätten – außer mit Weiterbildungen – die Mitarbeiter noch an ihren Betrieb binden?
Es geht vor allem um Wertschätzung und Spaß bei der Arbeit. Wertgeschätzt fühlen sich Mitarbeiter, die informiert und eingebunden sind. Das heißt, sich die Meinungen der Mitarbeiter anhören, Zukunftsaussichten darlegen und ihnen zu zeigen, dass es um mehr geht als um reines Abarbeiten von AWs. Das geht am besten, indem man ihnen Verantwortung überträgt. Die Mitarbeiter sollten spüren, dass sie nicht einfach nur im Hamsterrad sitzen, sondern in ihrem Betrieb wirklich etwas bewegen können.

» Nennen Sie uns ein Beispiel?
Wenn der Mechaniker weiß: Ich bin in unserer Werkstatt der Verantwortliche, wenn es ums Thema Diagnose geht. Oder Glasservice. Oder RDKS. Der Inhaber muss das im Betrieb klar kommunizieren und dem Mitarbeiter zeigen, dass er es ernst meint. Zum Beispiel, indem er ihn regelmäßig auf Schulungen schickt, aber natürlich auch, indem er ihm für diese Verantwortung auch ein wenig mehr zahlt.

» Ok, das Thema Wertschätzung ist abgehakt. Aber wo bleibt der Spaß?
Spaß im Zusammenhang mit Arbeit wird heute oft falsch verstanden: Es bedeutet zunächst einmal nicht, dass man seinen Mitarbeitern einfach nur – wie bei Unternehmen wie Google, Facebook und Co. – eine Spielekonsole oder einen Tischkicker in die Ecke stellt. Spaß bedeutet, dass die Mitarbeiter wissen, dass sie etwas tun, bei dem sie sich gut auskennen – und sich dabei nicht jeden Tag stunden- und überstundenlang gestresst abrackern müssen. Wer zufriedene Mitarbeiter haben will, muss sich also auch die Arbeitsprozesse anschauen, und prüfen, wie man es schaffen kann, die Hektik aus dem Alltag zu nehmen und den Mitarbeitern mehr Freiheit zu geben. Manchmal bringen auch schon kleine Änderungen in den Werkstattabläufen viel Ruhe in den Betrieb. Mit der Ruhe kommt die Mitarbeiterzufriedenheit, eine bessere Arbeitsmoral, folglich wächst auch die Qualität der Arbeit. Das spricht letztlich auch den potenziellen Bewerber an: Er sieht eine Werkstatt mit tollem Betriebsklima, bei dem die Mitarbeiter gerne arbeiten. Und das klingt doch nach einem perfekten Arbeitgeber.

Mit Spaß und Grips an die Sache!

Auch 2020 organisiert die ATR das deutschlandweite Förderprogramm für angehende Kfz-Mechatronikerinnen und Mechatroniker ab dem 2. Lehrjahr. An zwei Tagen geht es dieses Jahr an die Themen Elektronik-Grundlagen, Motorelektronik, Bordnetzelektronik und moderne Lichttechnik. Jetzt anmelden, denn die Anzahl der Plätze ist begrenzt.

ATR SERVICE GmbH
Otto-Hirsch-Brücken 17
70329 Stuttgart
www.atr.de

ATR

Wider dem Fachkräftemangel

Der Fachkräftemangel ist Deutschlands Konjunkturrisiko Nummer eins. 2030 werden ohne wirksame Maßnahmen etwa drei Millionen Arbeitsplätze wegen der zunehmenden Überalterung und der Digitalisierung mit Fachkräften nicht mehr besetzt werden können. Hier ein paar Tipps, um gegenzusteuern.

Mögliche Zusatzleistungen des Arbeitgebers

Die Hitliste der Generation Y Geburtsjahre 1980 bis 1995)

- Firmenfahrzeug (auch E-Bikes und E-Scooter)
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Betriebliche Altersversorgung
- Bonus/Erfolgsbeteiligung
- Wasser/Säfte/Softdrinks
- Essen (Restaurant-Schecks; Frühstück)
- KiTa-Zuschuss

Weiteres

- Unterstützung bei Wohnungssuche
- Fitnessgeräte in der Firma oder Beteiligung an den Kosten fürs Fitnessstudio
- Umzugsbeihilfe
- Flexible Arbeitszeiten
- Weiterbildung, nicht nur fachspezifisch
- Werkstattnutzung durch die Arbeitnehmer für eigene „Vorhaben“
- Steuerlich günstigen Zusatzleistungen für Arbeitnehmer

Wo neue Mitarbeiter suchen?

- Teilnahme an und Veranstaltungen, die auch ihre möglichen neuen Mitarbeiter besuchen wie Tuningtreffs, Car-Meetings, Berufswahlmessen, Oldtimertreffen oder Motorsportrennen (Auto/Motorrad)

- Veranstaltungsteilnehmer ansprechen und Flyer verteilen, in denen die in der Werkstatt arbeitsvertraglich angebotenen Zusatzleistungen beschrieben sind.

- Selbst auf dem Gelände der Werkstatt markenoffene Tuningtreffen organisieren und bewerben.

Die Klassiker

- Tageszeitung
- Agentur für Arbeit
- Facebook, Instagram, Twitter, YouTube
- 1.600 Jobportale oder Multi-Portal-Dienste
- Mitarbeiter werben Mitarbeiter
- Eigene Homepage (Bewerbung schriftlich, online, Mail)
- Anzeigen an ungewöhnlichen Orten (T-Shirts, Busse etc.)
- Reverse Recruiting (Unternehmen klicken sich durch Anzeigen von wechselwilligen Arbeitnehmern und „bewerben“ sich bei diesen Arbeitnehmern)

Bleibeanreize

Führungskultur: Vertrauen, klare Ansagen und Transparenz

Das Verhalten der Führungskräfte spielt für die Zufriedenheit und Treue der Mitarbeiter eine ganz wesentliche Rolle. Des Weiteren wünschen sich viele mehr Verantwortung und Selbstbestimmung im Job.

Arbeitsorganisation: Schlanke Prozesse und klare Strukturen

Optimierte Arbeitsabläufe und klare Organisationsstrukturen. Arbeitsprozesse lassen sich digital abbilden und steuern, so dass jeder weiß, was zu tun ist. Produktivität und Motivation hängen ganz entscheidend davon ab, ob es klare Zuständigkeiten gibt.

Laufbahnplanung: Karriere- und Entwicklungsperspektiven

Um engagierte Mitarbeiter im Unternehmen zu halten, sollten geeignete Entwicklungsmöglichkeiten angeboten werden. Eine gute Möglichkeit sind Fach- oder Projektaufgaben, für die ein bestimmtes Expertenwissen Voraussetzung sind

Attraktive Vergütungsform: das Prämienlohnsystem

Für Handwerksbetriebe eignen sich leistungsabhängige Prämien, die je nach Zielerreichungsgrad gestaffelt sind. Diese Prämiensysteme setzen allerdings eine Leistungsmessung voraus. Inhaber müssen sich daher überlegen, welche Messgrößen sich für Ihren Betrieb eignen und wie sie untereinander zu gewichten sind: quantitative Messgrößen wie Umsatz, Kosten, Gewinn oder Zahl der Neukunden, qualitative Messgrößen wie Kundenzufriedenheit, Reklamationen, Beschwerden oder Weiterempfehlungen, zeitliche Messgrößen wie Arbeitseffizienz.

Gehaltsextras: mehr Netto vom Brutto

Durch die Steuerprogression bleiben von Lohnsteigerungen wenig übrig. Alternativen sind steuerfreie oder steuerbegünstigte Gehaltsextras. Das können Kindergartengebühren sein, Tankgutscheine, Jahreskarten für Bus und Bahn, Dienstwagen oder Erholungsbeihilfen. Die Anreize sollten individuell zugeschnitten sein und nicht nach dem Gießkannenprinzip erfolgen.

Work-Life-Balance: Flexible Arbeitszeiten für mehr Familienfreundlichkeit

Monats- oder Jahresarbeitszeitkonten ermöglichen eine Flexibilisierung der Arbeitszeit bei gleichbleibendem Monatslohn. Betriebe haben den Vorteil, dass sie damit auch auf Auftragsschwankungen reagieren können.

Wohlfühlfaktor: Betriebliche Gesundheitsförderung

Pluspunkt für einen Betrieb kann ein handhabbares Gesundheitskonzept sein. Zu den Bausteinen könnten Verhaltensempfehlungen, unternehmenseigene Angebote wie ein Fitnessraum, ein gesundes Mittagessen im Betrieb oder regelmäßige Herz-Kreislauf-Checks sein. Auch Zuschüsse zu gesundheitsfördernden Leistungen wie Massagen oder Raucherentwöhnung sind unter bestimmten Bedingungen steuerfrei.

Quelle: Handwerk.com

Bedeutung einer Arbeitgebermarke

Gehalt ja, aber ...

Vorhandene Mitarbeiter halten ist mindestens so wichtig, wie neue finden. Das Abwerben unter den einzelnen Betrieben ist häufig schon in vollem Gange. Wie wichtig eine Arbeitgebermarke dabei ist, erklärt Georg Hensch.

Warum fahren Sie das Auto, welches Sie fahren? Weil es günstig war, weil Sie auf die Marke stehen, weil Sie das Auto attraktiv finden, weil die Technik Sie begeistert. Egal, was es war – in den wenigsten Fällen, weil es einfach weg musste. Was das mit dem Thema Arbeitgebermarke zu tun hat? Ganz einfach! Mitarbeiter entscheiden sich heute aktiv für eine „Arbeitgebermarke" und nicht nur einfach für einen Job. Und daher macht es viel Sinn, sich mit den Anforderungen von potenziellen Arbeitnehmern zu beschäftigen – und das auch entsprechend zu kommunizieren.

Vom Bewerber zum Interessenten

Wer erfolgreich Mitarbeiter finden und binden möchte, der sollte sich zunächst mit einer Tatsache abfinden: Die Zeiten, in denen der Unternehmer aus zehn Bewerbern auswählen konnte, sind vorbei. Vielmehr ist es mit Mitarbeitern wie mit Kunden: sie sind eine Zielgruppe. Und damit muss man diese Zielgruppe mit Dingen umwerben, welche für diese interessant und ein Grund sind, bei genau Ihnen anzufangen, oder längerfristig zu arbeiten. Und damit ist der Unternehmer angehalten, die Interessenten und auch die Mitarbeiter diese Vorteile, welche genau dieses Unternehmen offeriert, wissen zu lassen. Also schlicht: „eine Marke" zu sein. Studien, welche sich mit den Wünschen und Anforderungen von Interessenten und Mitarbeitern beschäftigen, zeigen hierzu ein eindeutiges Bild.

Was ist für mich drin?

Fünf Sekunden! Nur fünf Sekunden haben Unternehmen Zeit, dem Interessenten zu zeigen, was für ihn drin ist, wenn er für das Unternehmen arbeitet. In einem Satz! Also – warum sollte ein Mitarbeiter genau bei Ihnen anfangen oder gar bleiben? Da reicht ein kleiner Reiter auf der Homepage mit der Überschrift „Karriere" nicht mehr aus. Und außerdem: Die Internetseite eines Unternehmens sollte für die Zielgruppe der Kunden optimiert sein. Das aber muss für einen Job-Interessenten überhaupt kein Grund sein, dort anfangen zu wollen. Daher geht heute der Weg eindeutig dahin, eine eigene Webseite für die Darstellung als Arbeitgeber zu betreiben. Denn hier ist klar, dass es sich nicht um Produkte, sondern um Arbeitsplätze handelt. Und hier kann ein Unternehmen den Interessenten exakt darstellen, was der Interessent davon hat, wenn er bei diesem Unternehmen arbeitet. Doch was könnte das sein?

> „Mit Mitarbeitern ist es wie mit den Kunden: Sie sind eine Zielgruppe, die umworben und deren Interessen geweckt werden müssen."

Georg Hensch, Kfz-Meister, Betriebswirt, Berater und Chef der Digitalisierungsagentur www.1a-digital.de

Was sich Arbeitnehmer wünschen

Einer der wichtigsten Gründe, bei einem Arbeitgeber zu starten ist: „Sicherheit". Wer also hier schon mit einem befristeten Arbeitsvertrag wirbt, ist raus, bevor der Interessent den Rest auch nur anschaut. Sicherheit vermittelt auch die Tatsache, dass man schon lange am Markt ist, dass das Unternehmen erfolgreich ist, ja – noch was vorhat. Danach kommen Aspekte wie die pünktliche Gehaltszahlung, damit die Raten am ersten des Monats sicher gezahlt werden können. Dann folgt die Arbeitsplatzausstattung. Zeigen Sie den Interessenten, dass er sich auf einen modernen Arbeitsplatz freuen darf. Regelmäßige Arbeitszeiten spielen ebenso eine Rolle, wie Freizeit für Überstunden. Und nicht zuletzt: Mit welchen Kollegen wird ein Interessent zusammenarbeiten? Was macht diese Mannschaft aus und warum sollte man Teil dieses Teams werden wollen? Und hinter all diesen Dingen kommt das Thema Geld. Ja – Gehalt ist wichtig. Aber immer mehr zählen heute die vorgenannten Aspekte, eine grundsätzliche Entscheidung für ein Unternehmen zu treffen.

Jobs statt Karriere

Natürlich werben die Jobplattformen immer mit Karriere. Aber diejenigen, welche Aufstiegsperspektiven als Grund für ein Engagement haben wollen, sind doch in den meisten Betrieben schlicht falsch. Wenn die Hierarchie eines Unternehmens aus Chef, Serviceberater, Mechatroniker und Auszubildendem besteht, dann ist die Karriereleiter sehr überschaubar. Und wenn Karriere nicht das ist, was man anzubieten hat, dann sollte man auch nicht so auftreten, sondern die Interessenten ansprechen, die auf der Suche nach einem langfristigen Arbeitsplatz sind. Als authentisches und auf vertrauensvolle Zusammenarbeit gerichtetes Unternehmen. Und nicht als Sprungbrett für Größeres.

Eigene Zielgruppe – eigene Darstellung

Das bedeutet nichts anderes, als genau das in einer eigenen Arbeitgebermarkendarstellung zu präsentieren. Also einer eigenen Seite, welche permanent Informationen über das Unternehmen als Arbeitgeber im Internet zur Verfügung stellt. Hier können dann auch die Stellen ausgeschrieben werden. Im Grunde ist es wie bei jeder Kaufentscheidung. Es gibt einen Belohnungserwartungsreiz „Komm ins Team und Du erlebst …". Dann folgen die Beweisführung und die Möglichkeit, sich ganz einfach und schnell zu bewerben. Direkt von der Seite aus, ohne großes Anschreiben.

Förderung nutzen

Die Agentur 1A-DIGITAL hat sich dieser Thematik angenommen und mit dem Produkt 1A-Job die Möglichkeit geschaffen, sich eine eigene Arbeitgeber-Webseite aufzubauen und diese mit dem Förderprogramm des Bundes „go digital" zu 50 Prozent fördern zu lassen. Damit haben die Betriebe die Möglichkeit, für die Job-Suche in Google-Jobs, wo 84 Prozent aller Interessenten suchen, optimal aufgestellt und als Arbeitgebermarke attraktiv zu sein. Und nicht zum Schluss: Wer sich Gedanken macht, warum Interessenten bei seinem Unternehmen anfangen sollen, der hat auch schon definiert, warum die Mitarbeiter bleiben sollten. Mitarbeiter finden und binden bedient die gleichen Argumente. Also – warum sollten Menschen bei Ihnen arbeiten wollen?

Fotos: blinklicht/Hümmer

Best Practise: Die Auto Idee

Eine Idee weiter

Im fränkischen Burgebrach hat Dieter Hümmer seinen Kfz-Betrieb samt freiem Autohandel. Er setzt in seinem Bosch Car Service zur Mitarbeitermotivation und -bindung auf Leistung durch Mitverantwortung, Teamwork und Motivation.

Ziele setzen und erreichen in klaren Strukturen und mit eindeutigen Verantwortlichkeiten gehören zum Erfolgsrezept des Betriebs. Bei Dieter Hümmer arbeiten heute drei Mechaniker, ein Kfz-Meister, vier Azubis und ein Mitarbeiter für Teile und Zubehör. Teilhabe ist ein ganz wesentlicher Punkt in der Autoidee des Dieter Hümmer und sein Mittel zur Bindung der Mitarbeiter an den Betrieb. Ein Baustein ist die erfolgsabhängige Entlohnung. Seine Mitarbeiter in Werkstatt und Serviceannahme verdienen überdurchschnittlich, wenn sie ihre Ziele erreichen. Und diese werden gemeinsam vereinbart, nichts wird vorgeschrieben. Denn jeder Mitarbeiter und jede Mitarbeiterin weiß, was in ihr/ihm steckt. Druck und Stress sind kontraproduktiv. Die Mitarbeiter heben ihr eigenes Potenzial mit Spaß bei der Arbeit und werden dafür mit einem satten Bonus belohnt. „Was gibt es Besseres für die Motivation“, so Hümmer. Dieser Ansatz spiegelt sich auch in der Auslastung der Mechaniker wider: Diese liegt bei 100 Prozent. Und krank ist nur selten jemand.

Und wie funktioniert das? Als Inhaber eines Kfz-Betriebes ist Controlling eine seiner wichtigsten Aufgaben. Dieter Hümmer hat Spaß daran, weil es den Mitarbeitern und ihm hilft, den Betrieb nach vorne zu bringen. Es gibt ein gemeinsames Ziel, an dem auch jeder partizipiert.

Und das ohne Druck? Zwei Dinge sind entscheidend: Zum einen definieren Hümmer und jeder einzelne Mitarbeiter die Ziele gemeinsam. Jeder Mitarbeiter hat jederzeit Einblick in eine Datenbank und kann dort nachsehen, wo er mit seiner Auslastung und seinem Umsatzziel steht. Transparenz und Vertrauen sind ganz wichtige Führungsinstrumente, ebenso regelmäßige Mitarbeitergespräche.

Wie steht es mit den Zielen? Dabei geht es konkret um Umsatzziele, die auf jeden einzelnen Mitarbeiter heruntergebrochen werden. Die Mechaniker haben eine Auslastungsquote von 100 Prozent, erwirtschaften aber wesentlich mehr. Das hat viel mit Effizienz, Arbeitsplatzorganisation und Betriebsabläufen zu tun.

„Ein Unternehmer muss Entscheidungen treffen. Das Wichtige dabei ist, die Mitarbeiter mitzunehmen, ihnen erklären, wo man hinwill.

Dieter Hümmer, Inhaber von Die Auto Idee in Burgebrach

Und der Inhaber selbst? Jeder Unternehmer steht irgendwann vor den Fragen: wie motiviere ich meine Mitarbeiter, wie mache ich meine Kunden glücklich, wie werde ich glücklich? Wenn man darauf keine Antworten hat, muss man etwas verändern. Hümmer hatte seinen Betrieb umstrukturiert und sich Hilfe von einer Unternehmensberatung geholt. Zusammen haben sie ein Programm und Schulungen für den Betrieb entwickelt. Wichtig: Ein Unternehmer muss Entscheidungen treffen. Das Wichtige dabei ist, die Mitarbeiter mitzunehmen, ihnen zu erklären, wo man hinwill und ihnen Perspektiven eröffnen.

Und wie wirkt sich das aus? In Hümmers Betrieb herrscht eine tolle Teamkultur, es gibt schlanke Prozesse und ein hohes Verantwortungsbewusstsein. Die Mechaniker verkaufen selbsttätig Werkstattleistungen und haben enormen Spaß dabei, acht Stunden lang volle Power zu geben. Und: Die Leute wissen, wofür sie das tun. Auch neue Investitionen in Technik und Diagnose werden mit den Werkstattmitarbeitern besprochen. Denn es motiviert, wenn der einzelne Mitarbeiter sieht, dass der Betrieb, in dem er arbeitet, zukunftsorientiert aufgestellt ist.

Allerneueste Technik: Hümmer investiert eine Menge Geld in die Werkstattausrüstung. Denn derjenige, der topaktuelle Autos verkauft, muss diese auch warten können. Ein klares Signal für die Mitarbeiter: Der Betrieb will an der Spitze bleiben.

Hümmer bezieht die Kollegen in die Investionsentscheidungen mit ein. Einen Mitarbeiter hat er zum Bosch-Systemtechniker ausbilden lassen. Dieser ist auch Ansprechpartner für andere Werkstätten, die diese Investitionen nicht machen wollen.

Serie Herstellerportale

In unserer aktuellen Serie präsentieren wir die Besonderheiten der verschiedenen Herstellerportale.

Teil 1 – Einstieg
Teil 2 – VAG erWin
Teil 3 – Mercedes-Benz Service & Parts net
Teil 4 – BMW AOS-Portal
Teil 5 – Ford Etis

Serie: Herstellerportale

Bayrisch für Anfänger

Auch für moderne BMW-Fahrzeuge gilt: Ohne Zugriff aufs Herstellerportal geht heute kaum noch etwas. blinklicht wirft gemeinsam mit Trainmobil einen Blick auf das BMW-Portal AOS.

AOS steht für Aftersales Online System. Es beinhaltet alle Originalinformationen und Applikationen zur Wartung und Instandsetzung von Fahrzeugen der Marken BMW, MINI, Rolls-Royce Motor Cars, BMWi und BMW Motorrad. Für freie Werkstätten besonders interessant sind dabei vier Bereiche des Portals:

- ESH – Elektronische Service-Historie: Dies ist das Portal für die Service-Dokumentation, also das digitale Serviceheft. ESH enthält zudem einen Wartungsplangenerator.
- AIR – Aftersales Information Research: AIR ist ein Informationsrecherche-System für den Aftersalesbereich. Werkstätten haben hier Zugriff auf technische und kaufmännische Servicedaten.
- ETK – Elektronischer Teilekatalog: ETK unterstützt Werkstätten bei der Auswahl des richtigen Ersatzteils.
- ISTA – Integrated Service Technical Application: ISTA ist die Diagnose-Applikation für Fahrzeuge der BMW Group.

„Die Registrierung am System funktioniert ganz einfach“, sagt Mathias Riehl, Trainer bei Trainmobil. Wichtig ist, dass alle Daten bei der Anmeldung korrekt angegeben werden. Für angemeldete freie Werkstätten sind die Registrierung und die Pflege des digitalen Serviceheftes kostenfrei. Alle weiteren Anwendungen kosten Geld, Die Preise sind gestaffelt nach Dauer:

- 1 Stunde: 6 Euro
- 1 Tag: 32 Euro
- 1 Woche: 120 Euro
- 1 Monat: 400 Euro
- 1 Jahr: 3.575 Euro

Eine Flatrate für den Zugriff auf das AIR-System kostet 270 Euro im Jahr und lohnt sich vor allem für Betriebe, die viele moderne BMW-Fahrzeuge warten. „Damit die Werkstatt den passenden Zugriff erwerben kann, muss zunächst das virtuelle Guthabenkonto im AOS gefüllt werden“, erklärt Riehl. „Betriebe müssen das Konto mit mindestens 50 Euro aufladen.“ Eine Besonderheit bei BMW ist, dass Werkstätten über AOS auch einen technischen Support anfordern können. Der kostet 25 Euro je Anfrage. Dabei helfen erfahrene BMW-Techniker der freien Werkstatt, die Lösung für das Problem zu finden.

Das Serviceheft im Netz

Eine der wichtigsten Funktionen im AOS ist sicherlich der Zugriff auf und die Pflege der Servicehistorie eines BMW-Fahrzeugs. Grundsätzlich finden sich nur Daten über Fahrzeuge im System, die nach dem Dezember 2010 erstzugelassen wurden. Die elektronische Service-Historie gilt zudem nur für BMW-Fahrzeuge. Für BMW Motorrad, MINI oder Rolls Royce gibt es noch keine Historie im AOS.

Um Zugriff zur Service-Historie-Applikation zu bekommen, klickt man in der AOS-Übersicht auf den Button „Service Historie“. Sind alle Anmelde- und Systemvoraussetzungen erfüllt, kann man nun den Start-Link anklicken. Es öffnet sich eine neue Maske. Mithilfe der Fahrgestellnummer (entwe-

Trainings

Mit **Digitales Serviceheft - Inspektionen und Herstellerinformationen online** und **Online-Flashen und herstellergeführte Fahrzeugdiagnose** bietet Trainmobil zwei Trainings an, die auf die Nutzung von Herstellerportalen im Arbeitsalltag eingehen.

Weitere Informationen unter: www.trainmobil.de

TRAINMOBIL
Trainings für Praktiker

Hotline
09001-20 72 08*

Digitales Serviceheft / Herstellerportale

Wir helfen sofort - unter anderem:

- Beim Einrichten des Computers/Laptops für das Arbeiten auf den Herstellerportalen
- Bei der Registrierung auf den Herstellerportalen
- Bei der Durchführung von Eintragungen in die digitalen Servicehefte
- Beim Suchen und dem Abruf von Informationen auf den Portalen

Auch unter Verwendung von Fernzugriff-Software direkt auf den PC des Anrufers

* 1,99 €/Minute aus dem dt Festnetz, mobil abweichend, inkl. 19% MwSt. MO-FR 8.30 – 16 Uhr

Aus Österreich: 0900 - 51 03 03 (2,17 €/Minute aus dem ös. Fest- und Mobilfunknetz, inkl. 20% USt.)

Trainmobil, Trainings für Praktiker GmbH www.trainmobil.de
www.facebook.de/trainmobil www.trainingsfinder.de

BMW AOS

Adresse
Hauptportal:
https://aos.bmwgroup.com
Von hier aus gelangt man zu den verschiedenen Unterfunktionen.

Systemvoraussetzungen WIS
Prozessor: min. Dualcore mit 2,2 GHz
Hauptspeicher: min. 4 GB RAM
Datenübertragungsrate: min. 4 Mbit/s
Betriebssystem: min. Windows 7
Webbrowser: Internet Explorer ab Version 11
Benötigte Programme: Java-32-bit mit min. JRE 7, min. Microsoft NET Framework Version 4.7
Aktuelle Infos zu den Systemanforderungen:
https://aos.bmwgroup.com/technical-requirements

01 Das Aftersales Online System: AOS ist das Herstellerportal von BMW.

02 Auf die verschiedenen Applikationen kommen die AOS-Nutzer mit Klick auf die jeweilige Kachel.

03 In der Applikation AIR haben Werkstätten Zugriff auf technische und kaufmännische Servicedaten.

der die komplette, alternativ die letzten sieben Stellen) kann man dort das betreffende Fahrzeug suchen. Zu der gewählten Fahrgestellnummer wird dem Nutzer in der Anzeige „ISPA light“ nun eine knappe Fahrzeugübersicht angezeigt. Um einen neuen Serviceheft-Eintrag für das gewählte Fahrzeug zu generieren, muss man auf den Reiter „Auftragsbasis/Inspektion“ wechseln. Dort öffnet sich eine leere Auftragsbasis. Nach einem Klick auf „Servicedaten“ kann die Werkstatt nun alle durchgeführten, servicerelevanten Arbeiten anwählen und den aktuellen Kilometerstand eingegeben. Anschließend bestätigt man die Eingaben mithilfe des Buttons „Auftragsbasis“. Damit gelangt der Nutzer wieder zur Seite Auftragsbasis, die nun allerdings mit den zuvor angegebenen Daten gefüllt ist.

Hier hat der Nutzer jetzt drei Möglichkeiten:

- „Erzeuge Service Historie Eintrag“ generiert und speichert aus den gewählten Servicearbeiten einen digitalen Servicehefteintrag.
- „Druck Serviceblatt“ erzeugt aus den gewählten Servicearbeiten einen druckbaren fahrzeugspezifischen Wartungsplan.
- „Druck Auftragsbasis“ erzeugt aus den gewählten Servicearbeiten eine druckbare Auftragsbestätigung mit den benötigten Ersatzteilen nebst Teilenummern sowie Anzahl und die Arbeitswertpositionen.

Wichtig ist: Nachdem der Nutzer die Schaltfläche „Erzeuge Service Historie Eintrag“ betätigt hat, erscheint der Hinweis zur Datenspeicherungen. Hier muss er einen Haken setzen und mit „OK“ bestätigen. Nur dann werden die Daten an den BMW-Server gesendet. Danach öffnet sich zudem ein druckbarer Servicenachweis für den Kunden. Ob der Service-Eintrag erfolgreich gesendet wurde, kann man anschließend unter „Zentrale Fahrzeugdaten“ prüfen. Der aktuellste Eintrag findet sich dort ganz oben in der Tabelle. „Wichtig zu wissen ist, dass dieser neue Eintrag innerhalb von sieben Tagen von der Werkstatt, die ihn erstellt hat, korrigiert oder storniert werden kann“, sagt Riehl. Im geöffneten Eintrag hat der Benutzer dabei folgende Möglichkeiten:

- „Eintrag drucken“ erzeugt erneut den druckbaren Service-Nachweis für den Kunden.
- „Eintrag stornieren“ löscht den Servicehefteintrag.
- „Eintrag korrigieren“ ermöglicht dem Ersteller, den Eintragen zu bearbeiten. Es können allerdings nur der Service-Umfang und die verfassten Bemerkungen angepasst werden, nicht jedoch der Kilometerstand und das Wartungsdatum.

Infos schnell zur Hand

Neben der Pflege des digitalen Servicehefts ist für freie Werkstätten auf dem AOS-Portal vor allem die fahrzeugspezifische Informationsbeschaffung interessant. Das geschieht mit der Applikation AIR. Nach Eingabe der VIN haben Nutzer dort Zugriff auf verschiedene Daten. Am relevantesten dabei sind:

- „PuMA-Maßnahmen“ – Produkt- und Maßnahmenmanagement Aftersales: Dies ist das Informationssystem für den weltweiten Austausch von technischen Informationen, Wissen und Lösungen über alle Servicestufen hinweg.
- „Technische Aktionen“: Hier findet sich eine Auflistung der technischen Aktionen, die für ein Fahrzeug vorliegen.
- „Service Historie“: Zeigt die Fahrzeug-Servicehistorie in Tabellenform an.
- „Pakete“: Hat die Werkstatt den Auftrag zum Ersetzen eines Ersatzteils erhalten, kann sie hier für diesen Auftrag ein passendes Paket finden, in dem sämtliche Arbeitspositionen und benötigte Ersatzteile aufgeführt sind.
- „Navigationskarte“: Zeigt Informationen zur im Fahrzeug verwendeten Version der Navigationsdaten, den vorhandenen Abonnements und möglichen Updates an.
- „Service Verträge: Sind zum ausgewählten Fahrzeug aktive Serviceverträge vorhanden, werden diese unterhalb hier angezeigt.

Wer häufiger durch die AIR-Applikation navigiert, kommen mit dem System intuitiv gut zurecht. Wer andere Herstellerportale kennt, hat ebenfalls klare Vorteile. Gerade für die online-geführte Fahrzeugdiagnose mithilfe der AOS-Applikation ISTA sollte die Werkstatt ein wenig Routine haben. Wer die nicht hat, für den ist sicherlich eine Schulung zum Thema angeraten. Alternativ kann die Werkstatt – wie erwähnt – den Technischen Support zurate ziehen.

Fotos: CTEK/Hersteller

Autobatterie im Fokus

Es bleibt spannend

Nicht nur die Autobatterie muss heute mehr leisten als jemals zuvor, sondern auch die Werkstatt: Lief der Batterieservice bisher jahrelang fast unverändert nebenher, müssen Werkstätten heute umdenken – und in Wissen und Werkzeug investieren.

Die klassische Blei-Säure-Batterie ist vor rund 150 Jahren vom französischen Physiker Gaston Planté erfunden worden – und seitdem im Wesentlichen unverändert geblieben. Für Werkstätten war das ein großes Glück: Der Service an den Stromspeichern sah jahrzehntelang gleich aus. Technische Fortschritte, neue Batterietechnologien und die Elektrifizierung der Fahrzeuge rütteln nun allerdings an diesem Status quo: Werkstätten müssen Batterien heute wieder mehr Aufmerksamkeit schenken. Wirft man einen Blick auf die Zahlen, die ein schwedisches Prüfinstitut gesammelt hat, wird das besonders deutlich: Von den Fahrzeugen, die 2012 in die schwedischen Werkstätten kamen, hatte rund jedes Vierte eine nicht voll funktionierende Batterie. 2018 war es bereits mehr als jedes zweite Auto. Sprich: In nicht mal der Hälfte aller Autos auf den Straßen ist ein einwandfreies Aggregat verbaut. Für Werkstätten kann das eine Chance sein – oder ein Risiko.

42%

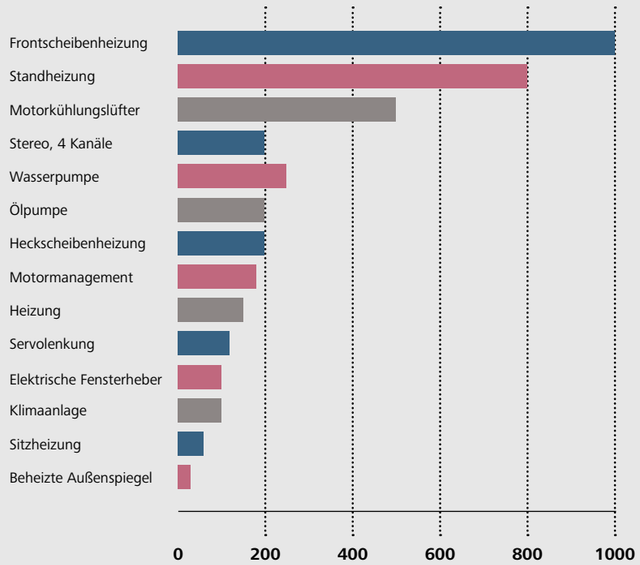
So oft sind entladene Batterien laut ADAC-Jahresbericht schuld an Pannen.

Leistungssportler Autobatterie

Batterien sind heute stärker gefordert, als noch vor wenigen Jahren: Start-Stopp-Funktion gehört bei den meisten Fahrzeugen heute zur Serienausstattung. Immer mehr Fahrzeuge setzen zusätzlich auf Rekuperation, also die Wiedergewinnung von Strom während der Fahrt. Hinzu kommen stromfressende Assistenzsysteme. Die Ladung der Batterie schwankt also deutlich stärker als früher. Ausgeklügelte Energiemanagementsysteme steuern dem entgegen, weshalb Blei-Batterien uns wohl noch einige Zeit erhalten bleiben – allen voran die AGM-Aggregate, die für viele Ladezyklen ausgelegt sind. Jedoch setzen immer mehr Hersteller gleichzeitig auf die Lithium-Technik, um auch in Zukunft eine gute Lebensdauer gewährleisten zu können. Eine moderne Lithium-Eisen-Phosphat-Batterie wiegt beispielsweise – bei gleicher Leistung – nur etwa ein Drittel eines Blei-Säure-Aggregats, bietet gleichzeitig aber eine höhere nutzbare Kapazität – und das bei kürzeren Ladezeiten. Allerdings sind die Fertigung und das Recycling nach wie vor sehr teuer.

Unabhängig davon, welcher Batterietyp unter der Motorhaube auf Kfz-Profi wartet: Auch die richtige Batteriepflege in der Werkstatt war noch nie so wichtig wie heute. „Die Batterien sind – auch beim abgestellten Fahrzeug – stärker gefordert als je zuvor. Hinzu kommt der Irrglaube, dass die Lichtmaschine des Fahrzeugs die Batterie vollständig laden kann. Das ist allerdings nicht so“, sagt Christian Fritz von CTEK. „Außerdem muss sich die Werkstatt heute mehr denn je vor steigenden Folgekosten schützen: Eine entleerte Batterie hat Auswirkungen auf das Motorsteuergerät, Radiocodes und vieles mehr. Eine selbst verursachte Tiefentladung kann also schnell zur Kostenfalle werden.“

Die größten Watt-Verbraucher



Quelle: CTEK

Ein Investitionsstau droht

Werkstätten müssen den technischen Entwicklungen Folge tragen. „Das beginnt bei den Anforderungen an das Werkzeug: Manche Serviceleistungen sind ohne Ladegerät heute gar nicht mehr durchzuführen“, sagt Fritz. Beispielsweise würde sich in der Zeit, die der Mechaniker zum Zurückziehen der Bremskolben und zum Zurücksetzen der Handbremse bei einem VW Passat benötigt, eine Batterie ohne angeschlossene Batterieunterstützung vollständig entleeren. „Bei manchem Fahrzeughersteller muss das angeschlossene Ladegerät heute schon mindestens 80 Ampere liefern. Viele verkennen, wie sehr die Batterie auch bei einer Standardwartung entlädt.“ Das kann böse enden: Manche Steuergeräte im Fahrzeug reagieren sehr empfindlich auf einen plötzlichen Spannungsabfall. Im besten Fall läuft nur der Fehlerspeicher voll, im schlimmsten Fall können teure Neuprogrammierungen oder gar der Austausch der Steuergeräte die Folge sein. Deshalb setzen immer mehr Diagnosegeräte voraus, dass die Fahrzeugbatterie zu einem bestimmten Pegel geladen ist. Gerade in Mehrmarkenbetrieben sieht Fritz weitere Herausforderungen: „Viele freie Werkstätten sind zurückhaltend, wenn es darum geht, eine nicht voll

„Werkstätten müssen sich heute mehr denn je vor steigenden Folgekosten schützen: Eine selbst verursachte Entladung kann schnell zur Kostenfalle werden."

Christian Fritz von CTEK

funktionsfähige Batterie zu tauschen – weil man befürchtet, Fahrzeugeinstellungen zu verlieren. Hinzu kommt: Auch heute haben noch einige Werkstätten grundsätzliche Bedenken, eine verbaute Batterie zu laden." Eben weil man das Thema Batterie in den vergangenen Jahren nicht so sehr auf dem Schirm hatte, müssten manche Betriebe heute dringend in Wissen und Werkzeug investieren – sonst drohe in den kommenden Jahren ein noch größerer Investitionsstau, so Fritz.

Wie also richtig umgehen mit dem Thema Batterie? Um sich in der Werkstatt vor teuren Tiefentladungen und seine Kunden vor Pannen zu schützen, sollte der Kfz-Profi eines verinnerlichen: **Bei jedem Öffnen der Motorhaube gilt es, den Zustand der Batterie zu prüfen – und sie gegebenenfalls zu laden. Vorbildlich arbeitet, wer jedes Mal ein Ladegerät anschließt.** Wenn der Kfz-Profi Arbeiten an Steuergeräten durchführt, sollte ein angeschlossenes Ladegerät ohnehin obligatorisch sein. Wichtig ist hier, die Herstellervorgaben zu Mindestspannung und Ladestrom zu beachten. Im eingebauten Zustand sollten Batterien nur mit einem Ladegerät geladen werden, das Spannungsspitzen unterdrückt. Sonst kann es zu Schäden an der Fahrzeugelektronik kommen.

Fehlern auf der Spur

Beanstandet der Kunde eine häufig leere Batterie oder das sporadische Abschalten einzelner Komponenten oder Systemgruppen, bieten sich dem Kfz-Profi zahlreiche Diagnosemöglichkeiten. Zuerst sollte er die Batterie, den Generator und die Masseverbindungen prüfen. Bei modernen Batterien kommt eine weitere Diagnosemöglichkeit hinzu: das Auslesen des Fehlerspeichers im Batteriemanagementsystem. Dort lassen sich Hinweise finden, warum die Probleme auftreten: Beispielsweise, ob aufgrund einer zu niedrigen Batterieladung verschiedene Abschaltstufen aktiviert wurden. Solche Einträge deuten darauf hin, dass sporadische Aussetzer von einer mangelnden Energieversorgung ausgelöst wurden. Das Auswerten der Batterieinformationen kann dem Fachmann wertvolle Hinweise darauf, ob die Kundenbeanstandung auf Fehler im Bordnetz zurückzuführen sind oder auf Nutzungsgewohnheiten: Mithilfe der Ruhestromhistorie kann der Fachmann beispielsweise herausfinden, ob zusätzlich angeschlossene Verbraucher die Batterie entleeren. Anhand der Energiebilanz der Batterie kann der Kfz-Profi schnell erkennen, ob das Fahrzeug überwiegend auf Kurzstrecken gefahren wird. Dann gilt es, den Kunden zu sensibilisieren. Der geht nämlich gern davon aus, dass auch eine Autobatterie 150 Jahre halten muss.

Batteriekiller

Die zehn häufigsten Ursachen für eine entladene Batterie:

- Kurzschluss in der elektrischen Anlage
- Fahrzeugbeleuchtung vergessen
- Standheizung
- Generator defekt
- Generatorregler defekt
- Steuergeräte-Fehler
- Nachträglich eingebaute Verbraucher
- Falsche Batterie verbaut
- Kurzstreckenfahrten
- Radio, TV, DVD, Kühlschrank, Kühlbox

Quelle: CTEK

Batterielade- und Testgeräte

CTEK Pro 25SE
Das rund zwei Kilogramm leichte 25A-Ladegerät sorgt für frische Energie bei allen 12V-Batterien. Es lädt Nasszelle, Lithium-Ionen (LiFePO4), Kalzium, Gel, AGM, Blei-Säure sowie EFB-Start/Stopp-Aggregate mit einer Kapazität von 40 bis 500 Ah (bei Lithium-Ionen-Batterien (LiFePO4) von 30 bis 450 Ah). Das CTEK PRO25S verfügt zudem über einen speziellen Lithium-Ionen-Modus. Das Ladegerät erkennt automatisch Batterietyp und -größe ab einer Mindestspannung von 2,0 Volt.

Bosch BAT 690
Mit den Batterieladern BAT 645 und BAT 690 bietet Bosch Werkstätten zwei universell einsetzbare Geräte mit 45 und 90 Ampere Dauerausgangstrom. Beide Lader können sowohl für 12 V-Pkw- als auch für 24 V-Nfz-Bordnetze verwendet werden. Ein Stütz- und Pufferbetrieb steht zur Verfügung. Mit dem USB-Anschluss für Software-Updates können Kennlinien für neuartige Batterietypen aufgespielt und die Geräte immer auf dem neuesten Stand der Technik gehalten werden.

Mawek HFL75
Mawek bietet Werkstätten vier Modelle an professionellen Batteriemanagementgeräten: von den neuen Modellen HFL44 und HFL66 (mit 40 und 60 Ampere Dauerleistung) über das HFL75 mit sehr breitem Leistungsspektrum (für 6 V-, 12 V- und 24 V-Bordnetze, Batterietest, allen Ladeanwendungen, mit integrierter SD-Karte zur Speicherung aller Daten und 70 Ampere Dauerleistung) bis hin zum stärksten Modell HFL125 (120 Ampere Dauerleistung).

Fotos: blinklicht/Benjamin Krohn

Alle Adapter für die Automatikgetriebe-Spülgeräte werden inhouse konstruiert und in der direkten Nachbarschaft produziert.

Adapter für Automatikgetriebe-Spülgeräte

Anschluss garantiert

Werkstattprofis wissen: Das Spülen von Automatikgetrieben ist ein klasse Service mit anschließend dankbaren Kunden. Die Anschaffung amortisiert sich schnell und wirft dann richtig Gewinn ab. Doch wie sieht es mit der Versorgung von passenden Adaptern an den Automaten aus? blinklicht hat sich dazu bei GL GmbH schlau gemacht – mit Entwicklung und Produktion direkt vor Ort.

Kunde droht mit Auftrag: Das Automatikgetriebe schwächelt mit unsauberem Schalten, verzögertem Gangwechsel, Ruckeln, Geräuschen, Leistungsverlust und mehr Verbrauch. Diese Symptome kann jeder Kfz-Profi bei einer Probefahrt identifizieren. Was aber in diesen Fällen häufig nicht reicht, ist ein Getriebeölwechsel. Denn, das wissen wohl auch alle mittlerweile: Beim Ölwechsel über die Ölablassschraube kommen nur 40 bis 50 Prozent des Altöls aus dem System heraus. Die Ablagerungen und Verunreinigungen, die das reibungslose Funktionieren des Automatikgetriebes verhindern, verbleiben zu einem großen Teil im Getriebe.

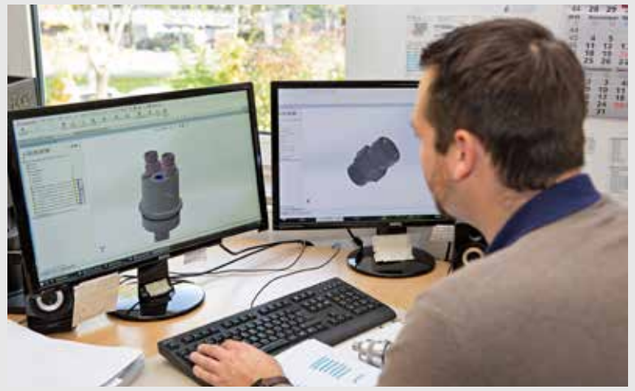
Verbindung muss stimmen

Gut dran ist der, der ein Spülgerät für Automatikgetriebe wie das von der GL GmbH im Haus hat. Doch was ist, wenn kein Adapter für den Anschluss des Gerätes an die Hydraulikleitungen vorrätig ist? Das kann passieren, weil – das wissen auch alle Kfz-Profis – die Automobilhersteller schon mal innerhalb einer Baureihe den Getriebelieferanten wechseln. Zudem kommen auch immer mehr Fahrzeuge aus ausländischer Produktion mit Automatikgetrieben auf den Markt. „Der Adapter für unsere Spül- und Ölwechselgeräte ist eine Kernkomponente. Ohne die exakt passenden Verbindungsteile geht nichts. Daher haben wir die Entwicklung und den Prototypenbau dafür direkt im Haus, die Produktion um die Ecke“, erklärt Dirk Stier, Vertriebsleiter bei der GL GmbH.

Internes Know-how

Die GL GmbH hat ihren Sitz im schwäbischen Frickenhausen. Das Familienunternehmen gehört zu den führenden Herstellern von Werkstattausrüstung wie Bremsenwartungsgeräte, Getriebespülung oder AdBlue-Betankung. GL ist ein produzierendes

Ein Schmankerl für Werkstätten: die BMW-Liste. Der Hersteller wechselt auch in den Serien das Getriebe. Die Adapterliste mit allen Baureihen ist zwölf Seiten stark.



In der Konstruktionsabteilung wird darauf geachtet, dass sich der Adapter später auch ohne Platzprobleme anbringen lässt.

Das neue Universalset im Koffer mit zehn Adaptern deckt 90 Prozent der europäischen Fahrzeuge ab. Damit kommt der Betrieb schon sehr weit.

Unternehmen: Laserschneiden, Kanten und Schweißen gehören zu den Kernkompetenzen wie auch der eigene Geräte- und Werkzeugbau. „Das ist ein ganz entscheidender Wettbewerbsfaktor für uns. Andere Anbieter beziehen ihre Geräte und Adapter aus Asien oder den USA. Wir haben das gesamte Know-how unter einem Dach und können bei Bedarf schnell reagieren“, weiß Stier.

Vom Originalteil zum Adapter

Und das passiert relativ häufig. Laut Stier entwickelt die GL GmbH rund 50 Prozent der Adapter im Voraus, also so ein bis zwei Jahre, nachdem das Fahrzeug auf den Markt gekommen ist und ein Bedarf entsteht. Die anderen 50 Prozent kommen aus direkten Kundenanfragen in die Adapterliste. Ein typischer Weg: ein Werkstattkunde ruft an und benötigt einen Adapter, der nicht in der Liste ist. Dann legen die Experten von GL los und holen sich aus unterschiedlichen Quellen die Informationen rund um das Getriebe und deren Komponenten. „Die hohe Kunst beim Adaptieren ist das Know-how. Wir wissen, wo die Werkstatt am zeitlich günstigsten das Spülgerät in den Ölkühlkreislauf einbinden kann. Das spart dann einfach jede Menge Aufwand“, erklärt Patrik Raab, Servicetechniker bei der GL GmbH.

Je nachdem: eine bis zwei Wochen

In den meisten Fällen kauft Raab mit seinem Team dann eine Originalölleitung. Anhand deren analysieren die Experten, wo der richtige Punkt zum Anflanschen des Spülgerätes ans Getriebe ist. Häufig ist dies der Ölfilter, wie beim Adapter für das 7-Stufen-S-Tronic-Getriebe vom Audi Q5. Denn das Öl muss sowieso immer über den Ölfilter laufen, da macht es Sinn, den Kreislauf dort anzuzapfen. „Bei diesem Modell hängt der Ölfilter seitlich am Getriebe und muss sowieso getauscht werden. Dort bietet sich also der Adapter an. Einfach an eine Ölleitung ranzugehen, ist nicht immer die beste Lösung“, weiß Raab.

Bei GL sind die Adapter allesamt aus Aluminium. Das spricht für Qualität, vor allem für die Langlebigkeit der Gewinde. Haben die Experten die passende Anschlussstelle identifiziert, geht es mit dem Originalteil in die Konstruktionsabteilung. Dort haben die Kollegen schon viel Erfahrung mit dem Adaptieren, den Dichtungen und Gewinden. Großes Augenmerk legen sie auch darauf, dass sich der Adapter später auch ohne Platzprobleme anbringen lässt.

Steht die Konstruktion, geht es direkt in den Prototypenbau. Nach einer Qualitätskontrolle wird der Adapter dann zum Kunden verschickt oder direkt vorbeigebracht. Bis hierher dauerte der gesamte Prozess je nach Komplexität und Verfügbarkeit wichtiger Komponenten wie O-Ringen eine bis zwei Wochen. „Natürlich testen wir neue Adapter direkt vor Ort bei unseren Kunden. Eine bessere Prüfinstanz kann es gar nicht geben. Bekommen wir grünes Licht von der Werkstatt, bekommt der Adapter eine Teilenummer, wird produziert und auf Lager gelegt“, erläutert Stier.

Der Adapter für unsere Spül- und Ölwechselgeräte ist eine Kernkomponente. Ohne die exakt passenden Verbindungsteile geht nichts. Daher haben wir die Entwicklung und den Prototypenbau dafür direkt im Haus, die Produktion um die Ecke.“

Dirk Stier, Vertriebsleiter bei der GL GmbH

Augen auf bei Set-Angeboten

Beim Kauf eines Spülgerätes von GL Technik kann sich der Betrieb eine ganze Reihe Adapter für den eigenen Kundenstamm zusammenstellen. Es gibt aber auch ein Universalset mit zehn Adaptern, die 90 Prozent der europäischen Fahrzeuge abdecken. Wem das nicht reicht, kann gerne einen Blick in die Adapterliste werfen, die man sich auf www.gl-gmbh.de herunterladen kann. Dort sind auch die Anschlusspunkte für die Adapter aufgelistet. „Ich empfehle Kfz-Werkstätten immer ganz genau hinzusehen, wenn andere Anbieter Spezialadapter und Universalsets anbieten. Da die Produkte aus Asien oder den USA kommen, sind sie nicht unbedingt auf den europäischen Markt ausgelegt. Und ein sogenannter Spezialadapter für das 6-Gang-DSG ist ein Witz, weil es sich dabei um ein millionenfach verbautes Standardgetriebe handelt“, weiß Stier.

Trainingskalender
Januar bis März 2020

Moderne Motoren verlangen den sicheren Umgang mit Diagnose- und Messwerkzeugen. In der Schulung lernen die Teilnehmer am Motorrad, wie sie vorgehen müssen.

Trainings immer wichtiger

Die Anforderungen steigen. Auch bei den Motorrädern. Deswegen bietet Matthies spezielle Schulungen an.

Nicht nur die Komplexität der Motorräder steigt, sondern auch die Anforderungen an die Monteure nehmen zu. Egal ob Bremssysteme, Elektronik, Fahrwerkseinstellungen oder Bordnetztechnik – bei manchem Thema stößt der Schrauber inzwischen an seine Grenzen. Höchste Zeit also für Werkstätten, sich mit wichtigen Bereichen ausführlicher zu befassen.

Durch acht Trainings, die speziell auf Motorräder zugeschnitten wurden, können sich Monteure auf künftige Aufträge vorbereiten. Der große Vorteil liegt in der praxisbezogenen Umsetzung. Die Teilnehmer probieren das Gelernte direkt am Motorrad aus und bringen es später in den eigenen Tagesablauf ein.

➤ Aktuelle Termine: Acht spezielle Motorradschulungen

BMW Herstellerportal und Online-Diagnose (JM-Nr. 995 01 36)
23.01. Neubrandenburg
14.02. Hamburg-Volkspark

Bordnetztechnik – Fehlersuche mit Schaltplänen und Messgeräten (JM-Nr. 995 01 31)
15.01. Hamburg-Volkspark
19.02. Uelzen
21.02. Neubrandenburg

Bremssysteme – ABS und Bremsanlagen warten und instand setzen (JM-Nr. 995 37 46)
20.01. Rostock
27.02. Uelzen

Elektrik / Elektronik – Basiswissen für die Fehlersuche mit Testgeräten (JM-Nr. 995 37 38)
14.01. Hamburg-Volkspark
18.02. Uelzen
20.02. Neubrandenburg
25.02. Stendal

Fahrwerke einstellen, Federgabeln instand setzen und montieren (JM-Nr. 995 01 35)
17.01. Flensburg
21.01. Rostock-Kavelstorf
28.02. Uelzen

Motormanagement, CAN-Bussysteme, Aktoren und Sensoren (JM-Nr. 995 37 00)
16.01. Flensburg
13.02. Hamburg-Volkspark
26.02. Stendal

Praxistag – Testergeräte schnell und sicher anwenden (JM-Nr. 995 01 33)
15.02. Hamburg-Volkspark

Wartungsarbeiten an Motoren und Antrieben (Kette, Zahnriemen, Kardan) (JM-Nr. 995 01 34)
22.01. Neubrandenburg
12.02. Hamburg-Volkspark

Anmelden: www.matthies.de > Trainings & Informationen
Kosten: 199 Euro (Tages-Training) **Dauer:** 9 bis 16 Uhr

MATTHIES

Fotos: blinklicht/Benjamin Krohn

Das Kit 02 enthält auch den Lecksuchschnüffler ELS.

Mit dem Schnüffler kann der Monteur auch an unzugänglichen Stellen Lecks aufspüren.

Dichtigkeitsprüfung von Kälte- und Klimaanlagen

Noch ganz dicht?

Die Arbeit an Fahrzeugklimaanlagen gehört zum Tagesgeschäft von Kfz-Werkstätten. Haben diese den berechtigten Verdacht, dass die Anlage ein Leck hat, ist eine Dichtigkeitsprüfung gesetzlich vorgeschrieben. Leitenberger hat dafür ein passendes Gerät im Programm.

Raus aus der gesetzlichen Grauzone, rein in den sicheren Bereich beim Klimaanlagenservice. Das fordert der Spezialwerkzeughersteller Autotestgeräte Leitenberger aus Kirchentellinsfurt. Und eigentlich hat das Unternehmen Recht damit. Der richtige Umgang mit Kältemittel sollte heute zum guten Umgangston jeder Werkstatt gehören. Das war nicht immer so. Früher hat man gerne mal die Klimaanlage einfach wieder aufgefüllt, wenn kein Kältemittel mehr drin war. Und dann mal schauen, wann der Kunde wiederkommt.

Schnelle Ortung

Dass Klimaanlagen nicht wartungsfrei sind, wissen mittlerweile alle. Im Fahrzeug sind der Kompressor sowie der Wärmetauscher über Gummischläuche verbunden, die mit der Zeit porös werden. Dies gilt auch für alle Gummidichtungen an den Anschlüssen von Kompressor und Wärmetauscher. „Da die handelsüblichen Kühlmittel in Fahrzeugen hochgradig flüchtig sind, ist eine Dichtigkeitsprüfung der gesamten Anlage insbesondere vor dem Neubefüllen mit Kältemittel unabdingbar und sogar gesetzlich vorgeschrieben“, weiß Manuel Hug, zuständig für Produktdatenmanagement und Technische Dokumentation bei der Autotestgeräte Leitenberger GmbH. Zudem: Das Prüfen von Klimasystemen mit Kontrastmittel ist nicht mehr zulässig.

Schaltet die Klimaanlage nicht, liegt das meistens daran, dass kein Druck mehr im System ist. Der Druckschalter hat einfach zugemacht. Heute gehört es für den Kfz-Betrieb zur Pflicht, das Klimaservicegerät anzuschließen, die Anlage abzusaugen, zu trocknen und anschließend eine Dichtigkeitsprüfung zu machen. Da das Klimaservicegerät diese nicht machen kann, hat Leitenberger das Dichtigkeitsprüfsystem SLD_01 entwickelt. Das Gerät eignet sich zur Ortung von Feinstleckagen an allen aktuellen Klima- und Kälteanlagen mit den Kältemitteln R1234yf und R134a. Dabei erfolgt die Dichtigkeitsdruckprüfung mit Stickstoff und die Leckageortung mit Formiergas – und stimmt so mit dem Artikel 6, §3 der EU-Richtlinie 2006/40/EC überein. Formiergas ist ein Gemisch aus 95 Prozent Stickstoff und fünf Prozent Wasserstoff. Die Leckage wird dann mithilfe eines elektronischen Lecksuchers ermittelt.

> „Der Prüfprotokolldrucker garantiert einen korrekten Arbeitsablauf und bringt der Werkstatt Rechtssicherheit.“
>
> **Manuel Hug** von der Autotestgeräte Leitenberger GmbH

Präzise und sicher

Nach Anschluss an die Fahrzeug-Klimaanlage misst das SDL_01 präzise (bis auf ein Hundertstel bar) den Druck auf der Hochdruck- und Niederdruckseite. So kann der Fachmann die Leckage schnell orten. Ganz wichtig: Das Gerät protokolliert und dokumentiert die Druckverhältnisse mit einem integrierten Prüfprotokolldrucker mit einer Echtzeit-Uhr, bei der die Uhrzeit und das Datum nicht verändert werden kann. „Damit hat der Betrieb immer einen Nachweis für sich und den Kunden in der Hand. Das garantiert einen korrekten Arbeitsablauf und bringt der Werkstatt Rechtssicherheit“, erklärt Hug. Um auch kleinste Leckagen aufzuspüren, protokolliert das System die Druckprüfung bis zu 24 Stunden.

Die Anwendung des SLD_01 ist denkbar einfach. Das Gerät wird über den Nieder- und Hochdruckservice-Anschluss an die entleerte Klimaanlage angeschlossen. Der Füllschlauch wird mit dem Druckminderer der Gasflasche verbunden. Nach dem Einlassen des Formiergases werden Messung und Protokollierung gestartet. Eventuell abfallender Druck wird präzise im Nieder- oder Hochdruckbereich angezeigt und auf dem Ausdruck protokolliert. Anschließend kann der Klimafachmann mit einem Lecksuchgerät die Leckage lokalisieren. Das Gerät ist mit einem integrierten Akku ausgestattet, kann also auch mobil eingesetzt werden.

Lieferumfang SLD_01_LR2

- Dichtigkeitsprüfgerät mit integriertem Prüfprotokolldrucker
- 3 Schläuche rot, gelb, blau
- Adapterpaar R134a und R1234yf
- Netzteil
- Ersatzrolle Thermopapier
- Anbindungskette
- ELS-Leckschnüffler mit extralanger Sonde

Daten zum SLD_01

- Für Kühlmittel R134a und R1234yf geeignet
- Messzeit: bis zu 24 Stunden
- Anzeige Stickstoff-Prüfung: 0,1 bar
- Anzeige Lecksuche-Prüfung: 0,01 bar
- Messgenauigkeit von 0,5%
- Automatisches Drucken und Protokollieren der Prüfung

Die einzige Lösung, die dem Original entspricht: B3-Luftfeder von Bilstein.

Fotos: Bilstein

Luftfahrwerk Airmatic für Mercedes W211/S211

Holperkurs programmiert

Das Luftfahrwerk Airmatic in den E-Klassen der Baureihe W211/S211 sorgt für ein sehr komfortables Fahrverhalten. Die Fahrzeuge sind mittlerweile in die Jahre gekommen, da bleibt Verschleiß nicht aus. Bilstein bietet als einziger Lieferant Ersatzteile auf dem Aftermarket an, die sich in jeder Disziplin mit den Originalteilen messen können.

Entwickelt wurde das Luftfahrwerk Airmatic für die Mercedes E-Klasse der Baureihe W211/S211 seinerzeit mithilfe von OE-Ausrüster Bilstein. Mit den B4-Luftfedermodulen für die Vorder- und B3-Luftfedern für die Hinterachse bietet Bilstein die einzigen Ersatzteile an, die vergleichbar mit den Originalteilen sind. Wirbt der Wettbewerb aber mit „zeitwertgerechten Alternativen“, die nicht nur in der Anschaffung auffallend günstig erscheinen, sondern auch noch beim Einbau wertvolle Arbeitszeit sparen sollen, sollte das Skepsis wecken.

Hinterachse? Nur mit eigenem Reservoir!

Rege diskutiert wird aktuell die aufwendige Hinterachskonstruktion des W211/S211 mit Airmatic, die langwierige Reparaturen nach sich zieht. Im Handel gibt es seit kurzem Ersatzteile, die eine deutliche Zeitersparnis beim Einbau im Vergleich zum Original versprechen. Doch ganz so einfach ist es nicht, immerhin handelt es sich um ein äußerst komplexes System. Stoßdämpfer und Luftfeder sind in der E-Klasse vom Typ W211/S211 als diskrete Bauteile getrennt voneinander verbaut. Die Luftfeder ist als technische Besonderheit mit einem externen Druckspeicher kombiniert, der über eine zusätzliche Schlauchleitung angeschlossen ist. Die einzige Reparaturlösung, die dem vollen Umfang des Originals entspricht, sind die B3-Luftfedern von Bilstein.

Einige Wettbewerber im Markt versprechen eine deutliche Zeitersparnis beim Einbau, indem sie auf das externe Reservoir verzichten, das bisher einen kompletten Ausbau der Hinterachse bedingte. Das klingt zunächst gut, doch die Konstrukteure konzipierten den Druckspeicher in seinen Originalabmessungen nicht ohne Grund. Mit diesem Zusatzvolumen kann der Druck in der Luftfeder – und somit auch die Federrate – blitzschnell verändert werden, wenn dies die Situation erfordert. Sicherheit und Komfort liegen hierdurch unabhängig vom Beladungszustand auf beispielhaft hohem Niveau. Wird der Behälter weggelassen oder auch nur geringfügig anders dimensioniert, etwa durch eine direkte Integration im Luftfederbauteil selbst, kann das komplexe Zusammenspiel aus dem Takt geraten. Wer seine E-Klasse noch länger weiterfahren möchte und dabei seine Airmatic ungeschmälert genießen möchte, sollte deshalb auf Nummer sicher gehen und bei der Lösung mit externem Reservoir bleiben.

Vorderachse – Magnetventile machen den Unterschied

An der Vorderachse verfügt die E-Klasse über integrierte Luftfedermodule, bei denen Luftfeder und Stoßdämpfer eine untrennbare Einheit bilden. Da die Herstellung relativ teuer und aufwendig ist, tummeln sich auf dem Markt neben Neuteilen in OE-Qualität auch neu gefertigte mit abgespecktem Funktionsumfang und aufbereitete Altteile, auch „remanufactured“ genannt. Untersuchungen und Blindkäufe haben gezeigt, dass Werkstätten hier besonders aufpassen müssen. So entsprechen bei der Instandsetzung verwendete Einzelteile bezüglich Ausführung und Abmessungen oft nicht dem Original. Sind etwa die Federbälge nicht elastisch genug, hat das Auswirkungen auf Komfort, Fahrsicherheit und Verschleiß. Ein weiteres Problem der überholten Altteile sind Stoßdämpfer, die nicht mit ersetzt werden und bereits mehrere Jahre auf dem Buckel haben können. Bei einem normalen Stahlfederfahrwerk hingegen würde wohl niemand auf die Idee kommen, sich gebrauchte Stoßdämpfer zu kaufen.

Aus aktiv wird passiv

Genauso alt sind bei solchen Remanufactured-Produkten die zugehörigen Magnetventile, die ebenfalls im Originalzustand erhalten bleiben und somit ein großes Fehlerpotenzial aufweisen. Oft werden sie deshalb lieber gleich deaktiviert, wobei Elektromagnete der Bordelektronik weiterhin ihr Vorhandensein vorgaukeln. Doch was sind die Folgen? In den originalen Airmatic-Luftfedermodulen gibt es am Stoßdämpfer zwei dieser Magnetventile, die für die Steuerung der Luftfedern zuständig sind: Eines koppelt ihre Druckbehälter an und ab, ein weiteres öffnet die Luftversorgung der Federn. Ohne sie wird aus dem semiaktiven Luftfahrwerk, das sich automatisch an die jeweilige Fahrsituation und Beladung anpasst, ein vollständig passives. Nicht viel anders ist dies oft bei verlockend günstig eingepreisten Neuteilen, die unter großem Kostendruck und somit oftmals ohne die besagten Ventile gefertigt werden. Hierdurch fällt ein wesentlicher Pluspunkt der Airmatic weg. Somit spricht alles auch hier für eine Lösung, die in Qualität, Aufbau und Funktionsumfang dem Original zu 100 Prozent entspricht, wie die B4-Luftfedermodule.

Die B3-Luftfeder für W211/S211 im eingebauten Zustand.

Die Einbauhilfe unterstützt den Monteur bei der Montage der Luftfedern.

Die Baureihe S211 hat schon einige Jahre auf dem Buckel. Wer den Federungskomfort behalten will, sollte nur auf Originalprodukte von Bilstein setzen.

Vor Ort bei Meisterhaft La Macchina

Fotos: blinklicht/Sabina Paries

Die Maschine läuft rund

Im Meisterhaft-Betrieb La Macchina in Wehr arbeitet ein Team aus engagierten und versierten Mitarbeitern. Das ist nicht selbstverständlich, weil der Fachkräftemangel nahe der Schweizer Grenze besonders groß ist. Warum es doch klappt: Inhaber Stefan Tussing setzt auf sein großes Netzwerk und einen starken Konzeptpartner.

Bis vor wenigen Jahrzehnten war Wehr eine Textilhochburg. Zahlreiche Stoff-, Gardinen- und Web-Fabriken reihten sich in der 13.000-Seelen-Gemeinde an der Schweizer Grenze aneinander. Doch die Wirtschaftswelt wandelt sich stetig – und so kam es, dass viele Textilbetriebe Mitte der 90er-Jahre schließen mussten. Für Stefan Tussing war das eine Chance. In einer ehemaligen Teppichhalle eröffnete er 1997 gemeinsam mit einem Schulfreund den Kfz-Betrieb La Macchina. „In der Handwerkskammer haben sie uns damals gesagt: ‚Ihr seid verrückt. Es gibt schon 15 Werkstätten in Wehr.' Aber wir waren uns sicher: Wir setzen uns durch, weil wir besser sind als die anderen", sagt Tussing augenzwinkernd. Der Erfolg gibt ihm recht.

Den Namen für den Betrieb hatte sich die Freundin seines italienischstämmigen Geschäftspartners ersonnen: Man wollte nicht einfach die Nachnamen als Firmenbezeichnung tragen – davon gab es schon zu viele im näheren Umfeld. Ein sprechender Name sollte es sein. Und weil sehr viele der Einwohner in Wehr italienische Wurzeln haben, entschied man sich für La Macchina, zu Deutsch: das Auto. Zehn Jahre nach der Gründung verließ Tussings Geschäftspartner den Betrieb. Der Name La Macchina blieb – und mit ihm die Kundschaft.

01

02

01 Meisterhaft! La Macchina ist ein Betrieb, der sein Werkstattkonzept lebt – und dessen Vorteile richtig zu nutzen weiß.

02 Motocross-Fan Fan Stefan Tussing mit seiner Mannschaft: „Es ist schön, wenn man sieht, dass auch das Team um einen herum so engagiert mitzieht."

Eine echte Marke

Wie schafft man es, sich in so einem konkurrenzgeladenen Umfeld durchzusetzen? Der Schlüssel liegt darin, dass bei La Macchina oft die ganze Familie zu Kunden wird: Der Papa kommt mit seinem neuen BMW, die Mama mit dem Golf. Dann die Tochter mit dem Polo und zuletzt der Sohn mit dem Moped. „Alle haben den gleichen Ansprechpartner. Nicht wie bei den großen Ketten, wo man jedes Mal von einem anderen betreut wird. Gerade das Persönliche gefällt den meisten", erklärt Tussing.

Nur: Die persönliche Ansprache der Kunden allein reicht nicht, um sie glücklich zu machen. Es ist auch gute Arbeit nötig – und dafür braucht es ein starkes Team. Bei La Macchina sind das neben Tussing noch eine Bürokraft, ein Meister, ein Geselle und zwei Lehrlinge. Es ist ein junges Team, das Dynamik versprüht, sobald man die Werkstatthalle betritt. „Wir haben zurzeit eine ideale Größe. Aber eigentlich muss man immer auf der Suche sein nach guten Mitarbeitern – und wenn es nur neue Lehrlinge sind", sagt Tussing. Weil die Arbeit von Jahr zu Jahr komplizierter wird, würde er beim Nachwuchs am liebsten immer auf Abiturienten setzen. Sie für einen Job in der Werkstatt zu begeistern, fällt heutzutage allerdings schwer. „Da muss man schon was bieten", erklärt Tussing.

Tue Gutes und rede darüber

Nur wenige Betriebe schaffen es heute, gute Mitarbeiter zu finden und zu halten. La Macchina ist einer dieser Betriebe. Und das, obwohl die nur zehn Kilometer entfernt gelegene Schweiz mit fast doppelt so hohen Gehältern lockt. Dass Tussing dennoch ein gutes Team um sich herum aufgebaut hat, liegt daran, dass nicht nur die Werkstatt eine Marke in der Stadt ist, sondern auch er selbst. Der 49-Jährige engagiert sich im Gemeinderat und ist Fraktionsvorsitzender der CDU in Wehr. Nebenbei ist er im Mo-

Rund 25.000 Euro hat der Betrieb in die neue Prüfstraße investiert. Laut Tussing sind es Ausgaben, die sich schnell bezahlt machen.

torsport aktiv und fährt im Nachbarort die Pistenraupe – es scheint in und um Wehr herum kaum eine Aktivität zu geben, bei der Tussing nicht mitmischt. Das bedeutet auch: Die Leute kennen ihn. Sie kommen gerne in seinen Betrieb – und sie sehen, dass auch den Mitarbeitern die Arbeit bei ihm Spaß zu machen scheint. Seine Geschäftigkeit überträgt sich auch auf seine Kollegen: So bringt beispielsweise die Auszubildende Alisa Setz als Ausbildungsbotschafterin anderen Jugendlichen in Wehr ihren Beruf nahe. „Es ist schön, wenn man sieht, dass auch das Team um einen herum so engagiert mitzieht", sagt Tussing.

„Wir haben kein Problem damit, Aufträge zu bekommen. Werbung machen wir für unsere Services kaum. Das Einzige, was uns umtreibt, ist der Fachkräftemangel. Hier muss man sich schon richtig präsentieren", sagt Tussing. Vor allem auf Social Media. Ein Beispiel: Tussing schickt seine Auszubildenden regelmäßig ins Trainingscamp der ATR. Mit großem Erfolg: Zweimal reichte es für die versierten Azubis in den vergangenen Jahren fürs Finale. Aus jedem dieser Erfolge machte er Meldungen für Facebook. Auch, als einer seiner jungen 450-Euro-Jobber sein Abitur geschafft hat, hat er einen Post daraus gemacht. „Auf so etwas wird man von seinen Kunden schon angesprochen. Vor allem sehen die Menschen, dass hier gut ausgebildete Leute arbeiten – und dass wir was tun für unsere Angestellten. Das kommt auch in den Köpfen der potenziellen Bewerber an", sagt Tussing.

Zeit für die wichtigen Dinge

Gutes Team, volle Auftragsbücher – und genug Zeit, sich um das zu kümmern, was wirklich wichtig ist: die Arbeit. Dass es bei Tussing so brummt, liegt auch daran, dass der Betrieb einen Partner hat, der ihm den Rücken freihält: La Macchina ist ein Meisterhaft-Betrieb – und der Inhaber weiß die Vorteile des Konzepts perfekt zu nutzen. „Vom ersten Tag an hat mich das Konzept überzeugt", sagt Tussing. „Ich war zuvor in einem anderen Konzept gewesen und dachte, ich wüsste, was ein Werkstattsystem leisten kann. Aber erst, seitdem ich bei Meisterhaft bin, weiß ich, was alles möglich ist", erklärt er. So reiche eine kurze Mail an seine Ansprechpartner – und schon werde eine Zeitungsannonce gestaltet, ein kurzer Text geschrieben oder ein Post für seine Facebook-Seite erstellt. Er habe schlicht keine Zeit und keine Lust, um sich selbst in diese Themen reinzufuchsen. Auch die Arbeitszeit seiner Mitarbeiter wäre ihm zu schade dafür. Umso besser, dass er solche Aufgaben

abtreten kann. „Über viele Dinge müssen wir uns heute – im Gegensatz zu früher – keine Gedanken mehr machen. Beispielsweise über das Thema Werkstattersatzwagen. Wir haben sieben Stück davon. Wenn ich mir jedes Mal selbst Leasing-Angebote hätte heraussuchen müssen, eine Beklebung bestellen, eine passende Versicherung zusammenstellen – ich wäre kaum noch zu etwas anderem gekommen. So weiß ich, dass die ATR mir ein gutes Komplettangebot macht, das auf unseren Betrieb abgestimmt ist", sagt Tussing.

Investieren und kontrollieren

Worüber sich Tussing indes immer noch selbst Gedanken machen muss, ist die Zukunft seines Betriebs. Damit der schlagkräftig bleibt, heißt es: investieren. Mehrere zehntausend Euro hat er in den vergangenen Jahren in die Hand genommen, um seinen Betrieb zu modernisieren. Sein Glanzstück: Ende 2018 hat er für knapp 25.000 Euro eine neue Prüfstraße bauen lassen. Jedes Fahrzeug, das in die Werkstatt geht, wird damit vermessen – auch dann, wenn der Kunde nur zum Räderwechseln da ist. „Das System erfasst alle vier Räder, checkt die Bremsen inklusive Handbremse, die Spureinstellung, die Stoßdämpfer. Das dauert keine zehn Sekunden. Danach prüfen wir noch kurz die Scheinwerfer – und schon

„Eine Werkstatt muss heute schon etwas bieten, wenn sie gute Mitarbeiter finden und halten möchte."

Stefan Tussing, Geschäftsführer von La Macchina in Wehr

druckt uns das System ein sauberes Prüfprotokoll aus", sagt Tussing. Weil wirklich jedes Fahrzeug auf die Prüfstraße kommt, generiert der Betrieb mit dem Schnelltest regelmäßig Mehraufträge.

Überhaupt: Bei den Werkstattabläufen scheinen die richtigen Räder ineinanderzugreifen. So nehme man die technischen Daten jedes Autos, dass zum ersten Mal auf den Hof fährt, ganz genau auf. „Manche belächeln das, aber wir haben die Erfahrung gemacht, dass wir dadurch unglaublich viel Zeit sparen", erklärt Tussing. Außerdem setze er bei vielen Arbeiten auf selbsterstellte Checklisten. Allem voran beim Reifenwechsel. „Jeder macht Fehler. Die Checklisten helfen uns, diese Fehler zu minimieren. Als wir die Checklisten eingeführt haben, hat es schon ein wenig gedauert, bis es gesessen hat. Aber heute hält sich jeder Mechaniker daran." Die Mitarbeiter stehen mit ihrer Unterschrift am Ende der Checkliste für ihre Arbeit ein. Das motiviert sie noch einmal zusätzlich.

Die Zukunft im Blick

Die Zeit bleibt nicht stehen: Man muss dranbleiben, das weiß auch Tussing. „Es gibt viele Baustellen: Werkstattvernetzung. Elektronisches Serviceheft. Kamerakalibrierung. Das muss man eins nach dem anderen angehen", sagt Tussing. „Aber auch hier gibt's glücklicherweise Unterstützung von der ATR, beispielsweise mit Schulungen. Da fühlt man sich mit der Flut an Neuerungen nicht alleingelassen." Trotz des Umbruchs in der Branche mache ihm die Arbeit viel Spaß. Das sieht man ihm an. Und seinem Team. Kurzum: Eine Textilhochburg ist Wehr schon lange nicht mehr. Aber Stoff für erfolgreiche Zukunftsgeschichten scheint es zumindest bei La Macchina noch zur Genüge zu geben.

- von Pierburg sind die unterschiedlichen elektrischen Ventile im Aftermarket erhältlich – und nicht nur bei OE
- z. B. Druckwandler, Umschaltventile, Aktivkohlefilterventile, Schubumluftventile, Kraftstoff-Absperrventile, Steuerventile zur Nockenwellenverstellung

MOTORSERVICE
RHEINMETALL AUTOMOTIVE

Serie: Hopp hilft

Ein Mittel gegen Bauchschmerzen

Kostenvoranschläge rauben Zeit und Nerven. Dass sie dann oft unvergütet bleiben, schlägt vielen auf den Magen. Vor allem gegenüber Versicherern lassen Betriebe dabei gutes Geld liegen.

Autsch. Kostenvoranschläge können in der Werkstatt gelegentlich große Bauchschmerzen verursachen. Sie sind zeitintensiv und binden Mitarbeiter, die lukrativere Jobs abarbeiten könnten. Dabei kann auch das Erstellen eines Kostenvoranschlags lukrativ sein – wenn man denn alles richtig macht. „Das Problem liegt in einer eigentlich sehr erfreulichen gesetzlichen Regelung: Wenn die Werkstatt Fahrzeuge repariert, wird sie als Werkunternehmer tätig. Das Gesetz ist an einer Stelle besonders günstig für Werkunternehmer, nämlich bei der sogenannten Entgeltvereinbarung“, erklärt Kai Ullrick Hopp, Rechtsanwalt der Oldenburger Kanzlei Wandscher und Partner. „Während andere Gewerbetreibende ihr Salär ausdrücklich vereinbaren müssen, gilt beim Werkvertrag eine Vergütung als stillschweigend vereinbart, wenn der Besteller die Arbeit des Unternehmers den Umständen nach nur gegen eine Vergütung erwarten darf.“ Geregelt ist das in § 632 Abs. 1 BGB. Das ist bei Werkstattarbeiten immer so. Praktisch führt das dazu, dass sich Werkstattinhaber nur wenige Gedanken darüber machen müssen, mit einem Kunden bei Auftragsannahme einen Preis zu verhandeln. Sie rechnen ihre ortsüblichen Stundensätze ab und haben kein Problem.

Alles wie vereinbart

Von dem Ganzen macht § 632 Abs. 3 BGB allerdings eine Ausnahme. Dort heißt es: Ein Kostenvoranschlag ist im Zweifel nicht zu vergüten. „Interessant ist hier der Begriff ‚im Zweifel‘. Er zeigt an: Wer für einen Kostenvoranschlag Geld haben will, muss das ausdrücklich vorher mit dem Kunden so vereinbaren – und zwar schon bei Annahme des Auftrags. Wer keine Preisvereinbarung mit dem Kunden trifft, geht leer aus“, sagt Hopp. Weil ein Kostenvoranschlag aber durchaus mühselig und arbeitsintensiv sein kann, lohnt es sich, einen entsprechend dotierten Auftrag zu bekommen.

> „Beim Kostenvoranschlag gilt: Wer keine Preisvereinbarung mit dem Kunden trifft, geht leer aus.“
>
> **Kai Ullrick Hopp,** Anwalt der Kanzlei Wandscher und Partner

Besonders relevant ist das bei Haftpflichtschadensfällen. Dort geschieht es regelmäßig, dass bei geringfügigen Schäden – je nach örtlicher Rechtsprechung bis etwa 1.000 Euro Schadensumme – die Kosten eines Sachverständigen nicht getragen werden. „In solchen Fällen sollte die Werkstatt schnellstmöglich einen Kostenvoranschlag machen, um den Schaden beziffern und durchsetzen zu können. Wer zu diesem Zeitpunkt dann kein Entgelt dafür vereinbart, arbeitet beim Erstellen des Kostenvoranschlags umsonst“, erklärt Hopp. Abhilfe gibt es im Internet, genauer gesagt: auf der Internet-Plattform Advomotiv. Dort finden Werkstätten eine Preisliste, in der sie sogenannte Nebenleistungsaufträge angeben können. Die Werkstatt muss dort nur ihren Preis für die Erstellung eines Kostenvoranschlags nennen, die Liste ausdrucken und offen aushängen. Wer dann den Nebenleistungsauftrag ausfüllt und Kreuzchen an den Positionen „KVA erstellen“ und „Schadenfotos erstellen“ setzt, ist auf der absolut sicheren Seite, wenn der Kunde unterschreibt. Die Wörtchen „im Zweifel“ sind damit entkräftet.

Für und Wider

Nur: Ob sich die Werkstatt den Kostenvoranschlag von ihren eigenen Kunden überhaupt vergüten lassen sollte? Das ist auch eine Philosophie-Frage. „Hier geht es um betriebswirtschaftliche Vernunft – aber auch um reine Geschmackssache: Der kostenlose Kostenvoranschlag kann ein Mittel sein, um Reparaturaufträge zu akquirieren“, sagt Hopp. „Gleichzeitig kann man seinen Kunden aber auch sagen: Schau mal hier, laut Preisliste müsste ich den Kostenvoranschlag eigentlich berechnen. Aber wenn du uns hinterher den Auftrag zur Reparatur gibst, verzichten wir auf die Berechnung.“ Das hat zwei Vorteile: Der Kunde, der tatsächlich hinterher reparieren lassen will, hat das Gefühl, als habe er einen Teil der Werkstattarbeit geschenkt bekommen. Kommt hingegen einer jener Billigangebot-Sucher in die Werkstatt, die nach dem KVA sowieso in einer anderen Werkstatt verschwinden, kann man sich zumindest die Kosten für die Erstellung des Kostenvoranschlags zurückholen.

Also: alles klar beim KVA? „Der gesunde Menschenverstand sagt ja, die Versicherer sagen nein“, erklärt Hopp. „Haftpflichtversicherer bezahlen die rechtmäßig in Rechnung gestellten Kosten für das Erstellen des Kostenvoranschlags regelmäßig nicht, weil sie meinen: Reparaturkosten werden verrechnet. Das ist falsch, weil es weder gesetzlich noch vertraglich irgendwo geregelt ist.“ Auch, wenn der Sachverhalt juristisch unmissverständlich ist: Im Formular auf der Advomotiv-Plattform ist zusätzlich mitaufgenommen, dass es keine Verrechnung der Kostenvoranschlagskosten mit den Reparaturkosten gibt. Wenn sich die Versicherer dennoch querstellen, hilft nur eines: Klagen. Selten stehen die Chancen für Werkstätten vor Gericht besser.

Nie ohne Bestätigung

Ähnlich ist die Lage bei Kasko-Fällen: „Auch hier würde ich niemals ohne Entgeltzusage einen Kostenvoranschlag erstellen“, sagt Hopp. Anders als beim Haftpflichtfall gibt es bei einem Kaskoschaden allerdings einen weiteren kleinen Fallstrick: Der Auftrag für den Kostenvoranschlag muss vom Kaskoversicherer kommen – und nicht etwa vom Kunden. Das ist indes kein großes Problem, weil die Werkstatt ohnehin den Kaskoversicherer anruft, sich die Schadennummer geben lässt und den Schaden meldet. Weil der Versicherer sich das Geld für einen Sachverständigen sparen will, heißt es meistens: Es genügt ein Kostenvoranschlag. Dem kann die Werkstatt zustimmen – sie sollte dann aber auch eine schriftliche Bestätigung verlangen, in der steht, dass der Versicherer den Werkstattpreis für die Erstellung des Kostenvoranschlags akzeptiert. So ein Schreiben ist nachweislich das beste Mittel gegen Bauchschmerzen.

Mythos

Anwälte der Kanzlei Wandscher und Partner klären auf.
In unserer Rechtsrubrik zeigt Prof. Dr. Kai Ullrick Hopp, wie viel Wahrheit in juristischen Mythen steckt.

Mythos:

„Nichts spricht gegen eine Nachbesichtigung durch den Versicherer.“

Prof. Dr. Hopp sagt dazu: „Alles spricht dagegen!“

Nachbesichtigungen sind besonders bei den 130-Prozent-Fällen ein leidiges Thema. Zur Erinnerung: Liegen laut einem Gutachter die Bruttoreparaturkosten eines Haftpflichtschadens innerhalb einer Grenze von 130 Prozent des Wiederbeschaffungswertes des Fahrzeugs, darf der Geschädigte auf eine Reparatur pochen.

Weil es bei den 130ern oft um hohe Reparaturkosten geht, versuchen Versicherer regelmäßig, die Abwicklung zu torpedieren. Ein Mittel dabei ist die Nachbesichtigungen: Versicherer fragen freundlich beim Geschädigten an, ob sich nicht auch ein Sachverständiger des Versicherers das Auto mal ansehen könne. Stimmt der Geschädigte zu, beginnt das Drama: Der zweite Sachverständige kommt nämlich bemerkenswert oft zu dem Schluss, dass der Wiederbeschaffungswert deutlich geringer oder die Reparaturkosten deutlich höher einzuschätzen seien. Das Ergebnis: Der 130-Prozent-Fall ist keiner mehr. Landet so ein Fall vor Gericht, kommt es zur absurden Frage, was denn nun richtig sei: das Schadensgutachten oder das Nachbesichtigungsgutachten der Versicherung. Juristisch sollte das eigentlich irrelevant sein, weil der Geschädigte auf der Grundlage des ersten Gutachtens ja schon eine Entscheidung getroffen hatte. Das Irrtumsrisiko – also beispielsweise ein fehlerhaftes Gutachten – trägt nie der Geschädigte, sondern immer der Schädiger.

Um gar nicht erst in die Situation zu kommen, kann man nur eines raten: Niemals einer Nachbesichtigung durch einen Sachverständigen des Versicherers zustimmen! Einen Anspruch darauf hat der Versicherer nämlich nicht. Am besten ist natürlich, wenn der Geschädigte anwaltlich vertreten ist. Zuletzt gezeigt hat sich das in einem Urteil des Landgerichts Landau in der Pfalz (Az. 2 O 139 / 17): Hat der Geschädigte einen Anwalt, muss der Versicherer mit eben jenem korrespondieren – und darf den Geschädigten nicht mehr direkt ansprechen. Der Anwalt weiß um die Masche der Versicherer, und der Geschädigte kommt gar nicht erst in die Versuchung, sein Auto ein zweites Mal begutachten zu lassen.

Auf was beim Reifeneinlagern zu achten ist

Sicher verwahrt

Auch in Kfz-Werkstätten gibt es vier Jahreszeiten: Reifensaison, Sommer, Reifensaison, Winter. Viele Betriebe lagern die Räder ihrer Kunden ein. Doch die Professionalität der Kfz-Werkstatt und der Versicherungsschutz sollten mit dem Umsatz mitwachsen.

Reifen einlagern ist eine prima Sache: denn mehr eingelagerte Reifen bedeuten mehr Vertrauen in die Werkstatt, mehr Kunden und auch mehr Umsatz. Umso wichtiger ist es, die dadurch möglichen Risiken aufzufangen, denn grundsätzlich haftet eine Kfz-Werkstatt für die eingelagerten Kundenreifen. Egal, ob man juristisch abstellt auf einen Werkvertrag mit dem zusätzlichen Auftrag der Verwahrung oder auf einen eigenen Verwahrvertrag für die Einlagerung von Rädern: die Kfz-Werkstatt haftet grundsätzlich für den Verlust der Räder, etwa durch Diebstahl oder ein Feuer.

Treu und Glauben

Zudem hat die Kfz-Werkstatt die vertragliche Nebenpflicht, mit dem Eigentum des Werkstatt-Kunden, das in ihren Gewahrsam gelangt oder ihrer Einwirkung unmittelbar ausgesetzt ist, pfleglich umzugehen und es vor Schaden zu bewahren. Soweit die Parteien darüber keine besonderen Vereinbarungen getroffen haben, richten sich die konkreten Sicherungspflichten nach den besonderen Umständen des Einzelfalls sowie danach, was nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte erforderlich ist (siehe bspw. das Urteil des Bundesgerichtshofes vom 23. September 1982 – VII ZR 82/82). „Damit eine Kfz-Werkstatt im Schadensfall die mit der Versicherungsgesellschaft vereinbarte Leistung erhält, sollte sie schon vorab einige wichtige Hinweise beachten und im eigenen Interesse umsetzen“, weiß Johanna Sandu, Geschäftsführerin des Versicherungsmaklers Martens & Prahl Versicherungskontor Gießen GmbH. „Grundsätzlich verlangen alle Versicherungsgesellschaften den gleichen Standard bei der Einlagerung. Wer glaubt, bei seiner Versicherungsgesellschaft sei das anders, der irrt sich und wird spätestens im Schadensfall eines Besseren belehrt.“

Container richtig schützen

Wenn das Reifenlager immer größer wird, dann müssen viele Kfz-Betriebe erweitern und suchen einen neuen Raum für die Einlagerung der Kundenräder. Wenn dies nicht in den Räumen innerhalb des Werkstattgebäudes stattfinden kann, denken viele an eine Leichtbauhalle oder an einen Überseecontainer zur Reifeneinlagerung. Bevor man jedoch dahingehend investiert, sollte man Kontakt mit seiner Versicherungsgesellschaft aufnehmen. Nicht jede Leichtbauhalle genügt den Anforderungen der Versicherer. Johanna Sandu unterstützt daher schon im Vorfeld: „Um unnötige Investitionen zu vermeiden, können unsere Kunden das vorher mit uns absprechen, denn wir wissen, worauf der Versicherer wert legt.“

Doch auch bei Kfz-Betrieben, die schon seit Jahren die Einlagerung in Überseecontainern vornehmen, trifft man auf Überraschungen, erzählt Sandu aus der Praxis: „Dort liegen Räder mit einem Wert von mehr als 60.000 Euro in einem Überseecontainer. Gegen Diebstahl geschützt wird der Container aber nur mit einem 10-Euro-Baumarktschloss. Das genügt natürlich nicht.“ Viele Versicherungsgesellschaften erwarten die Absicherung mit einem speziellen Containerschloss, beispielsweise einem ConHasp von ABUS.

> „Dort liegen Räder mit einem Wert von mehr als 60.000 Euro in einem Überseecontainer. Gegen Diebstahl geschützt wird der Container aber nur mit einem 10-Euro-Baumarktschloss. Das genügt nicht.“
>
> **Johanna Sandu,** Geschäftsführerin des Versicherungsmaklers Martens & Prahl

800 bis 1.000 Euro

So hoch sollte die Versicherungssumme je eingelagertem Radsatz sein.

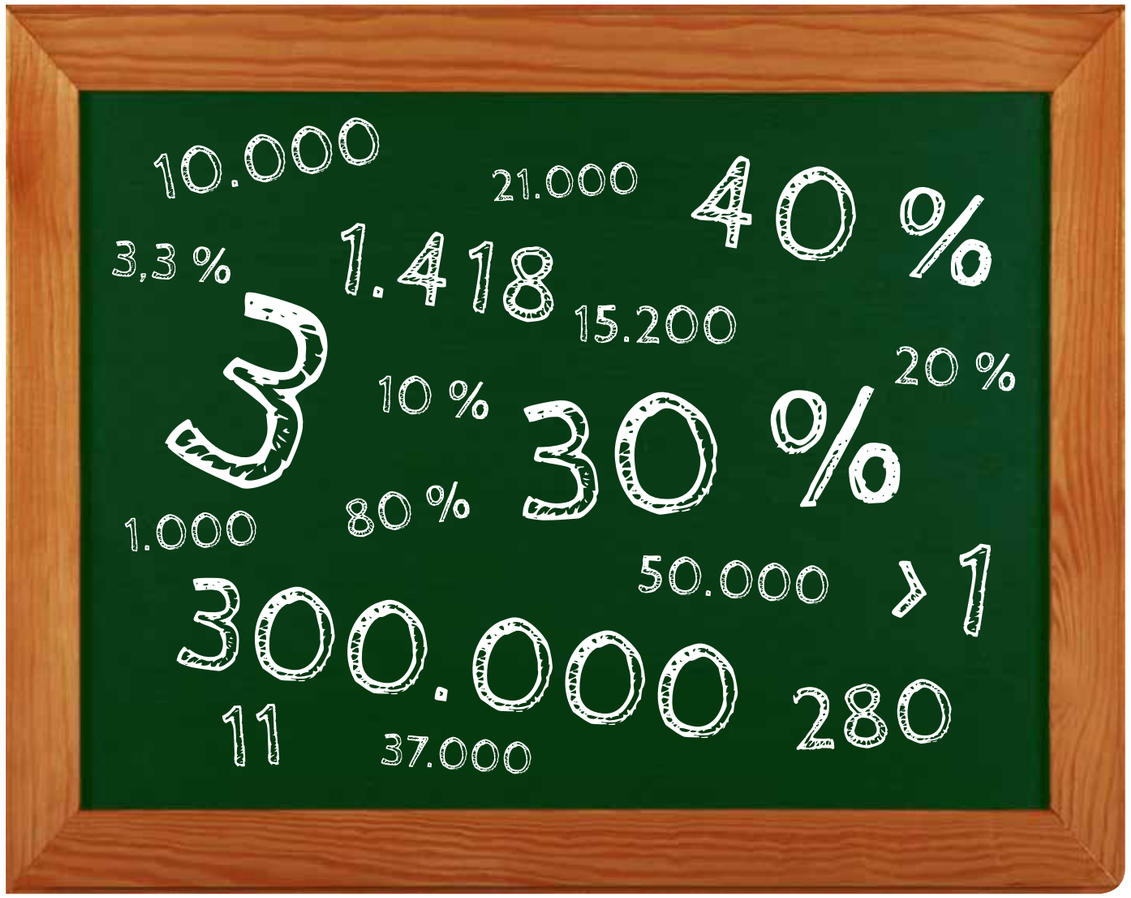
Risiko Unterversicherung

Wichtig sind noch weitere Aspekte beim Versicherungsschutz. Sind die Kundenreifen überhaupt versichert? Was so lapidar klingt, ist nicht immer der Fall. Zum einen müssen Reifen mitversichert werden und eventuell abweichende Versicherungsorte sollten dem Versicherer bekannt sein. Zum anderen gibt es Versicherer, die auf Seite eins des Versicherungsscheins schreiben, dass Reifen versichert sind, um auf Seite drei zu schreiben, dass aber eingelagerte Kundenreifen nur bis maximal 10.000 Euro mitversichert sind. Solche Einschränkungen gilt es zu vermeiden. Zudem sollten regelmäßig die Versicherungssummen überprüft werden. Man rechnet zwischen 800 und 1.000 Euro je eingelagertem Radsatz. Wenn man nicht die korrekte Summe, sondern einen geringeren Wert versichert, dann wird der Versicherer im Schadensfall auch nur einen Teil des Wertes ersetzen und die Entschädigung entsprechend kürzen. Im Falle eines Brandes und dem Totalverlust eines Reifenlagers ist dies ein existentielles finanzielles Risiko für den Kfz-Betrieb.

Dokumentation wichtig

Sollte ein Schadensereignis die Kundenreifen zerstören, wird der Werkstatt-Kunde immer der Meinung sein, dass seine Reifen quasi wie neu waren, auch wenn dies objektiv gar nicht der Fall war. Um gegenüber dem Kunden und auch gegenüber der eigenen Versicherungsgesellschaft einen Nachweis zu haben, was für Kundenräder eingelagert wurden, sollte der Werkstatt-Inhaber konsequent protokollieren, was er einlagert. Dabei ist es wichtig, nicht nur die Profiltiefe festzuhalten, sondern alle werthalten Feststellungen zu treffen, wie Alter des Reifens, Reifenzustand, Felgenart und -hersteller, Felgenzustand und das Vorhandensein eines Reifendruckkontrollsystems. Wenn all dies notiert wurde, hat der Kfz-Betrieb im Schadensfall eine gute Grundlage, den Schaden regulieren zu können.

Gängige Werkstatt-Softwares, beispielsweise Stakis oder Bullkat, unterstützen die Werkstatt bei der Dokumentation der eingelagerten Reifen. Der Werkstatt-Inhaber kann seinem Kunden einen übersichtlichen Reifen-Depot-Schein ausdrucken, in dem alles Wichtige notiert wurde und die Einlagerungsvereinbarungen wiederholt werden. Das verstärkt den Eindruck des Kunden von der Professionalität seiner Kfz-Werkstatt.



Unfälle in deutschen Kfz-Werkstätten

Zahlen, bitte

Wer kein Mathe mag, sollte lieber schnell weiterblättern – könnte es hier heißen. Aber halt, stopp! In diesem Fall gilt die Ausrede nicht: Erste Hilfe geht jeden an. Das gilt auch für deutsche Kfz-Werkstätten und Autohäuser, wie handfeste Fakten und Statistiken beweisen.

Laut Hochrechnungen könnten in Deutschland jährlich 10.000 Menschen zusätzlich gerettet werden, wenn es mehr Aufklärung und Bereitschaft zu Erster Hilfe gäbe. So erleiden jährlich beispielsweise rund 50.000 Menschen einen Kreislaufstillstand, aber nur in 30 Prozent der Fälle erhalten sie sofort Hilfe. Besonders bei körperlich anstrengender Arbeit – wie etwa bei der Kfz-Reparatur – ist das Thema Erste Hilfe wegen des hohen Sicherheitsrisikos wichtig.

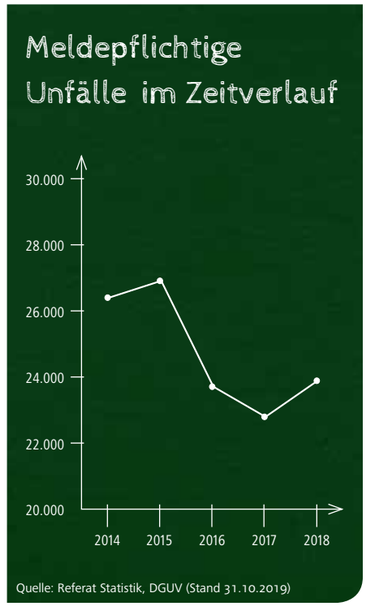
Gesetzliche Vorgabe

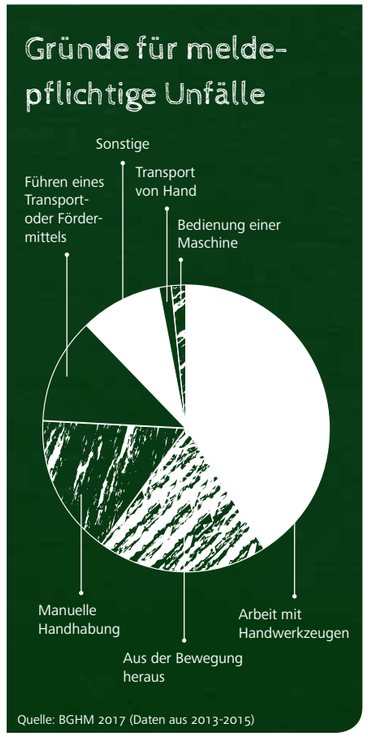
Sobald in einem Betrieb mehr als eine Person arbeitet, muss ein ausgebildeter Ersthelfer vor Ort sein. Für Kfz-Werkstätten gilt insbesondere eine Grenze von 10 Prozent der Angestellten. In Deutschland gab es 2018 rund 15.200 Mehrmarkenwerkstätten und 21.000 freie Werkstätten, also 37.000 Werkstätten insgesamt mit rund 300.000 Beschäftigten. Das heißt, es muss mindestens 37.000 Ersthelfer in deutschen Kfz-Werkstätten geben.

In die Pflicht genommen

Bei der Reparatur von Fahrzeugen ist auch heute Körpereinsatz angesagt. Häufig wird mit schweren Geräten und Werkzeugen gearbeitet. Laut einer Befragung der IG Metall (2013) verrichten rund 40 Prozent der Angestellten in deutschen Kfz-Werkstätten ständig oder häufig körperlich schwere Arbeiten, oft mit ungünstiger Körperhaltung. Für die richtige Ausstattung zu sorgen, um Arbeitnehmer maximal zu entlasten, ist Aufgabe des Arbeitgebers: Laut Berufsgenossenschaft liegt etwa der Radwechsel im erhöhten Risikobereich und fällt damit unter die Richtlinie 90/269/EWG des Rates der Europäischen Gemeinschaft, die nötige Bedingungen am Arbeitsplatz zur Handhabung von Lasten festschreibt. Diese nimmt Arbeitgeber in die Pflicht, ihre Mitarbeiter aufzuklären und für die nötigen Mittel zum Schonen von Lendenwirbelsäule und anderen beanspruchten Körperteilen zu sorgen.

Die linke Statistik zeigt alle meldepflichtigen Unfälle nach Jahr für die Wirtschaftszweige Handel mit Kraftfahrzeugen und Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen – also Autohäuser und Kfz-Werkstätten. Ein meldepflichtiger Unfall ist laut gesetzlicher Unfallversicherung in Deutschland nach § 193 SGB VII, wenn eine Person durch einen Unfall getötet oder so verletzt wird, dass sie mehr als drei Tage arbeitsunfähig ist. Was die Statistik nicht beinhaltet, sind Unfälle, bei denen eine Person weniger als drei Tage arbeitsunfähig ist oder nicht gemeldete Unfälle. Schon ohne diese mit einzurechnen, ereignen sich in deutschen Kfz-Werkstätten jährlich deutlich mehr Unfälle, als in anderen vergleichbaren Handwerksbranchen.





Nur 20 Prozent aller Arbeitsunfälle im Kfz-Gewerbe sind dabei auf technische Ursachen zurückzuführen, die übrigen 80 Prozent haben Organisations- und Verhaltensmängel zur Ursache. Die gute Nachricht daran: Wir können viele Unfälle mit der richtigen Ausrüstung und Konzentration bei der Arbeit vermeiden!

Unfallquote

Die Unfallquote je 1.000 Vollarbeiter in bei der BGHM versicherten Kfz-Werkstätten lag zwischen 2013 und 2018 im Schnitt bei 3,3 Prozent. Das heißt 3,3 Prozent aller Mitarbeiter (!) einer Kfz-Werkstatt hatten im Schnitt im angegebenen Zeitraum einen meldepflichtigen Arbeitsunfall. Ein Blick auf den Zeitverlauf zeigt: Der Wert bleibt in den vergangenen Jahren stabil. Die Arbeit in deutschen Kfz-Werkstätten wird also mit der Zeit nicht unbedingt sicherer. Der BGHM sucht regelmäßig die versicherten Betriebe auf und prüft die Organisation der Ersten Hilfe, wie Ausbildung und Qualifikation von Beschäftigten und die Bereitstellung von Erste-Hilfe-Material sowie die Dokumentation der Erste-Hilfe-Leistungen.

Kritischer Schaden

Erste Hilfe kann Leben retten – für manchen Verunglückten kommt aber leider jede Hilfe zu spät. Rund 11 Todesfälle gibt es jedes Jahr in deutschen Kfz-Werkstätten. Außerdem wird mehr als jeder zehnte Verunglückte – also etwa 280 Personen im Jahr – so beeinträchtigt, dass er danach nicht mehr voll erwerbstätig sein kann und Arbeitsunfallrente beziehen muss. Zwischen 2014 und 2018 gab es leider 1.418 solcher Fälle. Ein Grund mehr, seine Mitarbeiter ausreichen aufzuklären und für die nötige Unterstützung zu sorgen.

Wer sich weitergehend informieren will, findet beispielsweise auf der Website der Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM, www.bghm.de) oder der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV, www.dguv.de) viele nützliche Tipps und Vorschriften zum Thema Erste Hilfe.

Für Konzeptpartner: Betriebsführung 4.0

Dieses Seminar läutet die nächste Runde der ATR-Qualifizierungsmaßnahmen für 2020 ein. Alle Partner von AC AUTO CHECK und Meisterhaft sowie die autoPARTNER-Betriebe mit Werkstatt ist die Teilnahme mit einer Person in der Partnergebühr enthalten. Die detaillierten Infos dazu bekommen die Konzeptpartner in Kürze zugeschickt. Pro Seminar können maximal 16 Personen teilnehmen.

Warum dieses Seminar?

Die Branche boomt, die Bücher sind voll, die Kunden warten zum Teil lange auf einen einfachen Inspektionstermin. Geht das immer so weiter? Der Erfolg muss künftig viel intensiver neu erarbeitet werden. Verdient eine Kfz-Werkstatt heute noch ausreichend Geld, um gut aufgestellt in die Zukunft zu gehen?

Diese und weitere Fragen muss der Unternehmer sich selbst beantworten. Bin ich online richtig aufgestellt? Habe ich das richtige Personal zur Verfügung, mit dem ich meine Ziele auch erreichen kann? Und wie führt man die Mannschaft zum Erfolg? Trotz allem: Der unternehmerische Erfolg ist planbar. Jeder Unternehmer muss deshalb seine betrieblichen Kennzahlen berechnen und budgetieren. Selbst der Stundenverrechnungssatz gehört auf den Prüfstand und muss den aktuellen wirtschaftlichen Erfordernissen angepasst werden. Er ist der Zündschlüssel zum betrieblichen Erfolg.

Inhalte

- Chancen und Möglichkeiten modener Medien, Online-Marketing, Kundengewinnung und Kundenbindung
- Budgetplanung als betriebswirtschaftliche Grundlage zur Unternehmenssteuerung, betrieblicher Kennzahlen, Leistungskennzahlen, Kostenstruktur in einem Werkstattbetrieb, Zusatzgeschäfte zur Ergebnisverbesserung
- Zeitmanagement und Personal, Unternehmeraufgaben und Motivationselemente zur Personalführung
- Einflussgrößen auf den Stundenverrechnungssatz, Notwendigkeit unterschiedlicher Sätze, marktgerechte Stundenverrechnungssätze

In diesem Training werden den Teilnehmern Ergebnissimulationen gezeigt, mit denen der unternehmerische Erfolg berechnet werden kann. In diesem Betriebsführungstraining 4.0 erfahren Inhaber, wie sie ihr Unternehmen zukunftssicher aufstellen. Zu allen Themen gibt es auch detailliertere Trainings bei der ATR Akademie.

Liebermanns Werkstattwelt

Zitat der Ausgabe

„Eine Werkstatt muss heute schon etwas bieten, wenn sie gute Mitarbeiter finden und halten möchte."

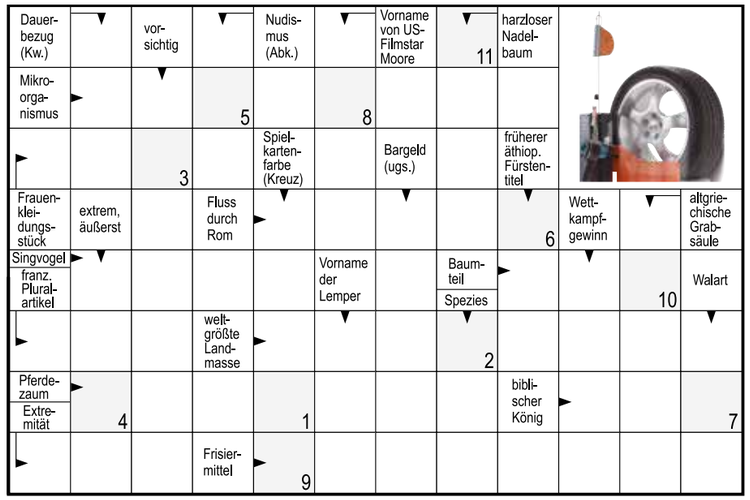
Stefan Tussing von La Macchina (S. 59)

Personalmarketing

Die ATR SERVICE GmbH hat für ihre Partner von AC AUTO CHECK und Meisterhaft sowie die autoPARTNER-Betriebe ein Paket mit Informationen zum Personalmarketing gepackt. Das Paket umfasst ein Booklet rund ums Personalmarketing, einen Leitfaden für die Azubisuche und einen Leitfaden für die Personalsuche allgemein. Darin sind viele Tipps, Tricks und Anregungen für das Personalmarketing enthalten. Das Material können sich die Konzeptbetriebe in ihrem Extranet herunterladen.

Gewinnspiel

Gewinnen Sie einen EasyLift von der GL GmbH (Seite 20). Lösungswort bis zum 1. Februar 2020 an: blinklicht-gewinn@cc-stuttgart.de, der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Die nächste Ausgabe erscheint Anfang März 2020.

Impressum

Herausgeber
Auto-Teile-Ring GmbH Stuttgart
Verantwortlich: Roland Dilmetz
Auto-Teile-Ring GmbH
Otto-Hirsch-Brücken 17
70329 Stuttgart
Telefon +49 (711) 91 89 79-0
Fax +49 (711) 91 89 79-70

Anzeigenkontakt
Edith Pisching (ATR)
E-Mail: blinklicht@atr.de
www.atr.de
blinklicht erscheint kostenlos für die Kunden der Gesellschafter der ATR.
Es gilt die Anzeigenpreisliste 2018.
Auflage 37.500
Gerichtsstand ist Stuttgart.

Redaktion & Gestaltung
Communication Consultants GmbH
Breitwiesenstraße 17
70565 Stuttgart
Telefon +49 (711) 9 78 93-0
Fax +49 (711) 9 78 93-44
blinklicht@cc-stuttgart.de
www.cc-stuttgart.de
Team: Jan Peters (Ltg.), Marko Ramić, Raphael Jahn, Isabella Buchholz (Grafik)

Bildnachweise
Gettyimages: Seite 1 (Titelbild) und Seite drei unten (Mausefalle) xxmmxx, Seite 34 Daria Dombrovskaya, Seite 40 Westend61 (Weißwurst-Frühstück), Seite 60 PrettyVectors (Illustration Mann mit Bauchschmerzen), Seite 62 Pridannikov (Reifen), Seite 64-65 Anton Eine/EyeEm (Tafel und Tafelhintergrund (ohne Zahlen))

Konstante Leistung mit Start/Stopp-Batterien von Bosch
Ob auf Urlaubsfahrt oder in der Innenstadt – dichter Verkehr, viele elektrische Verbraucher und Minustemperaturen fordern das Start/Stopp-System. Bosch bietet für Pkw mit Start/Stopp-System die Batterien S5 A mit AGM-Technologie und die S4 E mit EFB-Technologie. Beide absolut wartungsfrei und auslaufsicher.

S5 A mit AGM-Technologie

Für Start/Stopp-Systeme
mit Bremsenergierückgewinnung

S4 E mit EFB-Technologie

Für Start/Stopp-Systeme
ohne Bremsenergierückgewinnung

LESERWAHL BEST BRAND 2019 KATEGORIE Batterien Heft 07/19 auto motor sport

Auto Bild DIE BESTEN MARKEN IN ALLEN KLASSEN Preis/Leistung Batterien AUTO BILD 13/2019

Auto Bild DIE BESTEN MARKEN IN ALLEN KLASSEN Qualität/Lebensdauer Batterien AUTO BILD 13/2019

extra. Prämiensystem Bei jedem Kauf punkten. **www.extra-praemien.de**