

AFTERSALES

DAS MAGAZIN FÜR FREIE WERKSTÄTTEN

VOLLGAS FÜR DIE PRODUKTENTWICKLUNG

Autofahrer profitieren vom Motorsport
S. 12

FLOTTER REIFENWECHSEL

Huf setzt auf ein neues
Reifendruckkontrollsystem
S. 14

KÜRZERE EINBAUZEITEN

Webasto entwickelt neues Tool für
Standheizungs-Montage
S. 16



DER HÄRTETEST

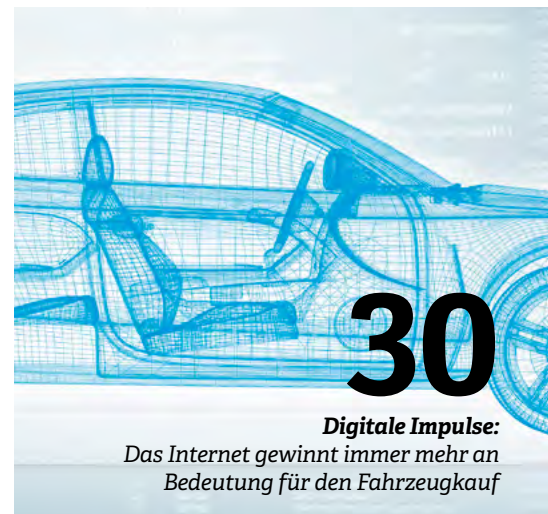
Mit Michelin in
Nordfinnland auf der Piste S. 26



Foto: Matthias Schütt (www.racefilm.de)

Härtetest:
Wir waren bei der Michelin
Winter Experience dabei

26



30

Digitale Impulse:
Das Internet gewinnt immer mehr an
Bedeutung für den Fahrzeugkauf



12

Ein Mount Everest flach wie ein Teller:
Mit Projekt „Bloodhound“ zum Angriff auf
den Landgeschwindigkeitsweltrekord

AFTERSALES 01/2015

04 MARKT
Branchennews

06 SERVICE
„Mobilität verbindet“ –
Vorschau auf die 66. IAA

08 INTERVIEW
Gespräch mit
ZDK-Präsident
Jürgen Karpinski

12 LEISTUNG
Angriff auf den Land-
geschwindigkeitsrekord

14 LEISTUNG
Reifenwechsel mit elek-
tronischem Reifendruck-
Kontrollsystem

16 LEISTUNG
Neues Tool für
Standheizungs-Montage

20 WERKSTATT AKTUELL
Professionelle Nachrü-
stung von Autozubehör

23 NACHRICHTEN
Aktuelle Trends

24 MARKT
Mehr Lust auf
ein neues Auto

26 REPORTAGE
Härtetest im ewigen Eis

30 SERVICE
Digitale Impulse
im Kfz-Handel

34 WUSSTEN SIE SCHON?
Geliebtes Goggomobil

35 ZU GUTER LETZT



14 **Leistung:**
Flotter
Reifenwechsel



24 **Markt:**
Die neue Lust
am Auto

IDEENPOOL UND LESESPASS



Liebe Leserinnen und Leser,

fasse dich kurz: Mit dem neuen Magazin AfterSales wollen wir diesen Ratschlag konsequent ignorieren. Denn die wichtigen (Rendite)-Themen freier Werkstätten und ihrer Partner in der Zulieferindustrie lassen sich nicht mit einer Kurzmeldung abhandeln.

Deshalb gehen wir einen anderen Weg mit umfassenden Artikeln, Reportagen und Portraits. Sie werfen ein neues Licht auf Produkte und Dienstleistungen, die in Ihrem Tagesgeschäft bislang vielleicht nur eine Nebenrolle gespielt haben. Zwei Beispiele: Huf (Seite 14) spricht mit kinderleicht zu montierenden Reifendruck-Kontrollsystemen speziell die Freien an. Webasto steht mit seiner Entwicklung eines neuen Tools für die Montage von Standheizungen sinnbildlich für die Innovationskraft der Branche (Seite 16). Natürlich kommen auch Ihre Kollegen ungefiltert zu Wort. So hat es FBS (Seite 20) mit einer Spezialisierung auf Nachrüstungen an die europäische Spitze geschafft.

Auch bei der IAA sind es längst nicht mehr die auf den ersten Blick ersichtlichen Neuheiten, die den Markt bewegen, sondern die Geschichten und Menschen hinter der Innovation. Jetzt und in Zukunft werden wir Ihnen mit AfterSales diese Geschichten frei Haus liefern – als Ideenpool zur Steigerung Ihres Umsatzes und nicht zuletzt für Ihren Lesespaß.

Ihr
Christian Oestreich, *Mitglied der Chefredaktion*

Impressum

Eine Sonderveröffentlichung der
beiden Herausgeber:

AD HOC
Gesellschaft für Public Relations mbH
Berliner Straße 107 | 33330 Gütersloh
Telefon +49 5241 9039 90 | Telefax +49 5241 9039 39
www.adhocpr.de

ContentCompany
Agentur für Kommunikation GmbH
Große Brinkgasse 21-25 | 50672 Köln
Telefon: +49 221 207 19-10 | Fax +49 221 20719-29
www.contentcom.de/

Chefredaktion:
Christian Oestreich (V.i.S.d.P.), Christian Horn

Realisierung, Text und Redaktion:
Nicole Heymann, Ulla Rettig, Mirko Stanojevic,
Tobias Thiele

Gesamtleitung und Anzeigen:
Christian Horn (AD HOC PR),
Tel. +49 5241 90 39-33 | horn@adhocpr.de

Grafik-Design:
Lars Haberl
(AD HOC PR, Gütersloh)

Produktion und Druck:
Druckhaus Rihn, Blomberg

Anzeigenpreise:
Laut Mediadaten 2015

Bildnachweise:
Titelmotiv: Matthias Schütt (www.racefilm.de)
Castrol (2, 12-13, 35); Fotolia, cherezoff (2, 30-33); Fotolia,
Friedberg (4); Fotolia, Kzenon (3, 24); Fotolia, Thomas Söllner
(23); Fotolia, Igor Stevanovic (5); Fotolia, Wavebreakme-
diaMicro (23); Martin Glatthor (34); Huf Hülbeck (3, 14);
Hunger & Simmeth GmbH (18); IAA (6-7); Thorsten Jochim
(9-11); Michelin (28-29); Matthias Schütt, www.racefilm.de
(2, 26-27); Webasto (17-19)

„AfterSales“ erscheint dreimal im Jahr. Alle im Magazin
veröffentlichten Beiträge und Bilder sind urheberrechtlich
geschützt. Außerhalb der Grenzen des Urheberrechts ist
die Verwertung ohne die Zustimmung des Herausgebers
nicht zulässig. Das gilt vor allem für Vervielfältigungen,
Übersetzungen sowie die elektronische Speicherung und
Verarbeitung.

Einige Beiträge dieser Sonderveröffentlichung sind Auftrags-
publikationen und spiegeln nicht zwingend die Meinung der
Herausgeber wieder.
Wir bedanken uns bei den Firmen Castrol, FBS, HUF Hül-
beck, LeaseTrend, Webasto und Michelin (Gewinnspiel).

AfterSales als E-Paper
online lesen unter:
aftersales.adhocpr.de



INSOLVENZEN TREFFEN WERKSTATT-BRANCHE

340 Unternehmen aus der Kfz-Branche sind im ersten Halbjahr 2015 in die Insolvenz gegangen, wie eine Studie der Wirtschaftsauskunftei Creditreform für die Automobilwoche belegt. Das sind 20 mehr als im Vorjahreszeitraum. Vor allem die Werkstattbranche ist betroffen.

Laut der Studie können sich Autohäuser durch die niedrigen Zinsen momentan noch recht gut finanzieren. Freie Werkstätten haben jedoch mit einer rückläufigen Auslastung zu kämpfen. Das liegt vor allem an den immer komplexeren Autos. Für sie sind besonderes Know-how und Spezialwerkzeug erforderlich. Die Werkstätten stehen vor der Wahl, ihre Mitarbeiter umfangreich weiterzubilden und teure Geräte anzuschaffen oder das Geschäft in den kommenden Jahren den herstellereigenen Werkstätten zu überlassen. Hinzu kommt, dass Kontrolluntersuchungen und Reparaturen aufgrund der Langlebigkeit neuerer Modelle immer seltener werden. Auch im täglichen Geschäft geraten die Werkstätten unter Druck: Die Versicherungen verlangen niedrige Stundenverrechnungssätze und günstige Preise für Ersatzteile. Die Einnahmenseite erodiert also an mehreren Stellen.

JEDE ELFTE WERKSTATT BEDROHT

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt eine Untersuchung des Instituts für Automobilwirtschaft (IFA) im Auftrag der Dekra. Sie prognostiziert, dass bis 2025 jede elfte der bis-

lang über 3.800 Werkstätten wegfallen könnte. Der langfristige Trend gehe demnach hin zu größeren Betrieben, die in zehn Jahren durchschnittlich 1.700 Fahrzeuge betreuen dürften – momentan sind es 1.440. Zudem wird laut der Studie das Servicemarktpotenzial um 15 Prozent auf 127,5 Millionen Arbeitsstunden sinken. Auch die IFA-Untersuchung hat als Hauptursachen die verlängerten Wartungsintervalle und die höhere Zuverlässigkeit ausgemacht. Sie verweist aber auch auf das langsamere Wachstum des Fahrzeugbestandes sowie auf die rückläufige Fahrleistung pro Auto.

Doch es gibt auch positive Nachrichten: Fahrzeuge, die älter als acht Jahre sind, bleiben ein wichtiges Wachstumssegment für freie Werkstätten. Ihr Anteil wird sich von heute 55 Prozent auf 60 Prozent im Jahr 2025 erhöhen. Damit die Werkstätten diese Chancen nutzen können, empfehlen die Experten, Verkauf und Service besser zu vernetzen. Auch besondere Angebote wie Garantieverlängerungen könnten demnach helfen, die Kunden besser zu binden. Da Werkstätten heute vor allem im Internet gesucht werden, müssen sie auch hier massive Präsenz zeigen, um die potenziellen Kunden individuell anzusprechen.



geschlossen

KOOPERATION MIT SPIEGEL ONLINE

Fairgarage erhöht seine Reichweite: Nachdem bereits die Website **www.autounfall.info** das Werkstattportal eingebunden hatte, steht das komplette Angebot von Fairgarage nun auch Lesern von Spiegel Online zur Verfügung. Die Besonderheit: **Die Werkstattsuche ist in die Optik von Spiegel Online eingebettet.** Das Nachrichtenportal gehört mit elf Millionen Nutzern im Monat zu den reichweitenstärksten deutschen Websites. Fairgarage ermöglicht es, Werkstätten miteinander zu vergleichen und die günstigsten Angebote zu finden.



FAST EINE MILLION RÜCKRUFE

Im ersten Halbjahr 2015 wurden etwa **940.000 Fahrzeuge zurückgerufen.** Das geht aus der Antwort des Bundesverkehrsministeriums auf eine Anfrage der Grünen-Bundestagsfraktion hervor. Im gesamten Jahr 2013 waren es 770.000 gewesen.

Der starke Anstieg ist Medienberichten zufolge vor allem auf **fehlerhafte Airbags** des japanischen Zulieferers Takate zurückzuführen, die von mehreren Herstellern verbaut wurden.

Allein BMW musste fast 400.000 Fahrzeuge zurückrufen. Experten verweisen allerdings auch darauf, dass die Autos durch die Digitalisierung technisch immer anspruchsvoller werden.

KFZ-BETRIEBE SIND MIT AKTUELLER LAGE ZUFRIEDEN

4,2%

mehr Neuzulassungen gab es in der ersten Hälfte des Jahres. Die Zahl der Besitzumschreibungen stieg um 6,6 Prozent.

55,4%

der befragten Werkstätten sind momentan gut ausgelastet. Nur 4,8 Prozent gaben eine schlechte Auslastung an.

Die Kfz-Branche war mit dem zweiten Quartal 2015 sehr zufrieden. Das zeigt der **Geschäftsklimaindex** des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK): **Er stieg um 14,3 auf 115,9 Punkte und erreichte damit den höchsten Wert seit vier Jahren.**

So gut die momentane Lage zu sein scheint, so niedrig sind die Erwartungen an das dritte Quartal: Im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2015 sank der Aussichtsindex um 15,9 auf 102,1 Punkte. Dies liegt aber auch daran, dass die Ferienzeit generell zu einem Geschäftsrückgang führt. Etwa drei Viertel der befragten Händler und Werkstattbetriebe erwarten auch im dritten Quartal saisonübliche Geschäfte.



MOBILITÄT VERBINDET

Connected Car, Automated Driving, E-Mobility: Die Zukunft der Automobilindustrie hat viele Namen. Auf der 66. IAA Pkw werden sie zum Leben erweckt. Unter dem Motto „Mobilität erleben“ präsentieren die führenden Pkw-Hersteller ihre Visionen vom vernetzten Auto.

Weitere Informationen
zur 66. IAA in Frankfurt:
www.iaa.de



Alle zwei Jahre wird Frankfurt am Main zum Mekka der internationalen Automobilindustrie. In diesem Jahr stehen vom 17. bis zum 27. September über 225.000 Quadratmeter zur Verfügung, auf denen fast 1.100 Aussteller aus aller Welt ihre Neuheiten präsentieren.

PROBEFAHRTEN ERWÜNSCHT

Das Zentrum der diesjährigen IAA bildet die „New Mobility World“ in Halle 3.1. Hier steht alles im Zeichen der neuen Trends und Entwicklungen in der Mobilität: Welche Möglichkeiten bietet ein Connected Car? Wie kann ein Auto automatisiert fahren? Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung auf den Öffentlichen Personennahverkehr?

Darauf geben namhafte Hersteller Antworten. Sie zeigen auch, dass das Automobil längst mehr ist als ein Transportmittel, das nur von A nach B fährt. Das Auto von morgen wird zur Infotainment-Zentrale, wie die Car Media World der European Mobile Media Association (EMMA) in Halle 4.0 zeigt. Direkt nebenan widmet sich der neue Bereich „Jobs and Career at IAA“ ausschließlich den beruflichen Perspektiven in der Automobilindustrie.

„Nur gucken, nicht anfassen“ – dieses Motto gilt auf der 66. IAA nicht. Ganz im Gegenteil: Die Besucher haben viele Möglichkeiten, die kommenden Trends der Automobilindustrie eigenhändig auszuprobieren. In der „New Mobility World“ zum Beispiel steht ein eigens angelegter Parcours zur Verfügung, auf dem Besucher verschiedene Fahrzeuge ausprobieren können – vom Segway bis zum Elektroauto. Das ist nicht die einzige Möglichkeit, einmal selbst ins Cockpit zu steigen: Auf der Off-Road-Teststrecke zeigen die neuen Geländewagen, was sie draufhaben. Viele Hersteller stellen ihre neuen Fahrzeuge darüber hinaus für Probefahrten zur Verfügung.

Bei der IAA stehen zwar die Trends für die kommenden Jahre im Mittelpunkt, doch auch Fans älterer Modelle kommen voll auf ihre Kosten. In Halle 6.1 präsentiert der Automobilclub von Deutschland (AvD) auf einer Oldtimer-Sonderschau Rennsport-Modelle der vergangenen 111 Jahre. Auch das Deutsche Rote Kreuz zeigt direkt nebenan Fahrzeuge aus anderthalb Jahrhunderten. Wer genügend Kleingeld mitbringt, muss es nicht beim Anschauen belassen: Erstmals versteigert das renommierte Auktionshaus Coys of Kensington 80 klassische Sport- und Wettbewerbsfahrzeuge auf der IAA. **A**

DIE HÖHEPUNKTE DER 66. IAA IN FRANKFURT

- Die New Mobility World (Halle 3.1 und F2) ermöglicht Einblicke in die Mobilität von morgen – vom Connected Car bis zum Automated Driving.
- In der EMMA Car-Media-World (Halle 4.0) zeigen führende Hersteller, wie das Auto zur Infotainment-Zentrale wird.
- Oldtimer-Sonderschauen (Halle 6.1): „AVD – 111 klassischer Rennsport“ und „Hilfe mit Geschichte – Die Oldtimer des Deutschen Roten Kreuzes“
- Mit Job and Career at IAA (Halle 4.0) gibt es erstmals eine Jobbörse direkt auf der IAA.

POLE-POSITION IN DER AUSBILDUNG SICHERN

Mindestlohn, neue Vertriebskanäle und ein sich wandelndes Mobilitätsbewusstsein der Kunden – freie Werkstätten stehen aktuell vor besonderen Herausforderungen. Über die wirtschaftliche Entwicklung haben wir mit **Jürgen Karpinski** gesprochen, Präsident des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK).

Herr Karpinski, welche Impulse erwarten Sie von der IAA 2015?

Mit der IAA rückt die „Faszination Auto“ stärker als sonst ins öffentliche Bewusstsein. Das bewirken die dort präsentierten neuen Modelle mit emotionalem Design, umweltfreundlichen Antriebssystemen und bahnbrechenden Technologien. Die Automobilindustrie ist einer der wichtigsten Innovationstreiber in unserem Land. Das wird weltweit anerkannt, und deshalb sind deutsche Automobile überall sehr begehrt. Die IAA wird für eine positive Stimmung sorgen, die nicht nur auf das Kfz-Gewerbe abstrahlen wird.

Elektromobilität, vernetztes und autonomes Fahren: Ist die Kfz-Branche auch im Service genügend auf diese Trends vorbereitet?

Wir sind fit im Service, und wir bilden unsere Mitarbeiter permanent weiter. So haben wir Schulungskonzepte für Kfz-Meister und Gesellen zum Thema alternative Antriebe entwickelt und umgesetzt, die Ausbildungsinhalte des Berufsbilds „Kfz-Mechatroniker“ überarbeitet und seit dem 1. August 2013 um den Schwerpunkt „Hochvolt- und Systemtechnik“ erweitert. Etwa 240 geschulte Trainer der beruflichen Bildungszentren des Handwerks haben inzwischen rund 7.200 Mitarbeiter aus Kfz-Werkstätten dazu qualifiziert, auch an Hochvoltfahrzeugen zu arbeiten.

Kann das Kfz-Gewerbe die Vorleistungen für Personal und Weiterbildung auch ohne staatliche Unterstützung leisten?

Das Kfz-Gewerbe hat erhebliche Vorleistungen in die Aus- und Weiterbildung zur E-Mobilität ohne öffentliche Förderung erbracht. Daher wäre es nur recht und billig, dass mögliche finanzielle Kaufanreize für Fahrzeughalter an die Bedingung geknüpft werden, die Fahrzeuge über autorisierte Händler und damit über qualifizierte Betriebe zu beziehen. Außerdem regen wir an, weitere Bildungszentren des Handwerks finanziell bei der Einrichtung von Schulungsstätten zu unterstützen, um Hochvoltschulungen anbieten zu können. Dies gilt auch für Kfz-Betriebe, die bereits in die Schulung ihrer Mitarbeiter investiert haben oder dies in naher Zukunft tun wollen.

Glauben Sie, dass die kleineren Betriebe mit maximal fünf Mitarbeitern auch angesichts der technischen Komplexität moderner Autos eine Zukunft haben?

Nicht die Größe eines Betriebs ist entscheidend, sondern dessen Kundenorientierung und die Qualität der Arbeit. Wer seinen Betrieb technisch auf dem neuesten Stand hält und sich selbst und seine Mannschaft permanent weiterbildet, wird auch in Zukunft seine Existenzberechtigung haben.

Ist die technische Unterstützung der OEMs für die freien Werkstätten ausreichend? Wie lässt sich sicherstellen, dass neue Technologien und die dazu gehörende Fehlerdiagnose beispielsweise bei der Elektromobilität auch möglichst schnell bei den unabhängigen Werkstätten ankommt?

Der standardisierte Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen für Euro 5-/Euro 6-Fahrzeuge ermöglicht es jedem Kfz-Betrieb, auf die entsprechenden Daten der Hersteller und Importeure zuzugreifen. Das ist ein großer Erfolg der Arbeit des ZDK in Brüssel. Ein passendes Werkzeug haben wir jetzt zusammen mit dem Entwicklungspartner ADIS Technology in



PERSÖNLICH



JÜRGEN KARPINSKI

Der 64-jährige gelernte Kfz-Meister ist seit 1986 Geschäftsführer von AutoSchmitt mit Audi- und Volkswagen-Betrieben in Frankfurt am Main und Idstein. Im Jahr 2004 wurde er zum Präsidenten und Landesinnungsmeister des Kfz-Landesverbandes Hessen gewählt und ist seit 2014 Präsident des ZDK.



„Die Autoindustrie ist einer der wichtigsten Innovations-treiber in Deutschland.“

Aachen entwickelt. Das Multimarken-Diagnosesystem EuroDFT bringt hohen Nutzwert für Autohäuser und Werkstätten, weil sich damit Fahrzeug-Diagnose und Software-Neuprogrammierung an vielen Markenfahrzeugen auf ein und demselben Rechner durchführen lassen. Außerdem vereinfacht es die Fehlersuche und -behebung. Aktuell läuft ein Feldversuch mit dem System. Ab 2016 soll es auf den Markt kommen. Dann wird es unseren Betrieben echten Mehrwert bringen.

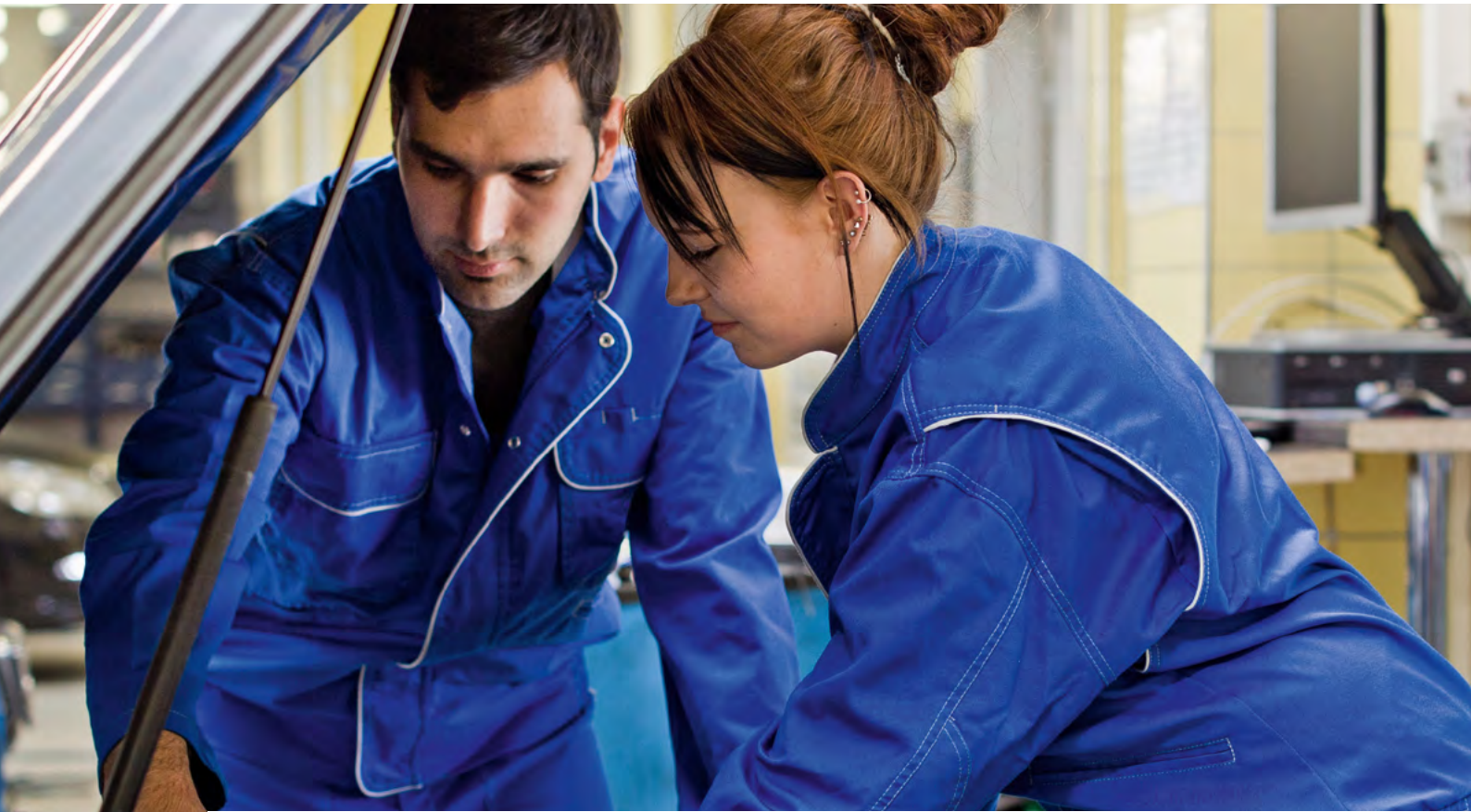
Dem ZDK-Geschäftsklimaindex zufolge beurteilt über die Hälfte der befragten Unternehmen die aktuelle Lage im Neuwagenbereich als gut oder befriedigend. Wie sah es im Service aus und welche Entwicklung erwarten Sie bis zum Jahresende?

Der Geschäftsbereich Reparatur und Wartung hatte im ersten Quartal dieses Jahres unter dem milden Winter zu leiden. Inzwischen hat sich die durchschnittliche Auslastungsquote der Werkstätten jedoch wieder erholt und liegt über dem Vergleichswert des Vorjahres.

Für das zweite Halbjahr 2015 erwarten die Kfz-Betriebe mehrheitlich eine gleichbleibende, das heißt vor allem eine stabile, saisonübliche Geschäftslage.

Wie können insbesondere freie Werkstätten auf den Preisdruck durch Internet-Vergleichsportale reagieren?

Das Thema „Werkstattportale im Internet“ treibt uns schon länger um. Skeptisch betrachte ich, dass diese Werkstatteleistungen in der Regel nur preisorientiert angeboten werden – mit dem billigsten Angebot ganz oben. Das trägt zur Erosion der Erträge im Service bei. Online-Marketing gehört heute →



ohne Frage zum Geschäft. Betriebe müssen allerdings ganz genau prüfen, auf welche Portale sie sich einlassen.

Wie kann der ZDK die Betriebe dabei unterstützen?

Der ZDK ist neben VDA und VDIK einer der Gesellschafter der Deutschen Automobil-Treuhand (DAT). Sie betreibt das Online-Portal „FairGarage“. Die Plattform bietet dem Kunden faire, verbindliche und nach-

Stichwort Internet: Sie bieten einen Online-Selbstcheck für Betriebe an. Wie ist die Resonanz und wie fallen die Resultate aus?

Kfz-Betriebe wünschen sich beim Einsatz der sozialen Medien im Marketing-Mix mehr Unterstützung vom Hersteller oder Werkstatt-Konzeptanbieter. Zwei von drei Betrieben nutzen diese Medien bereits und messen dem mit sechs von zehn möglichen Punkten im Schnitt eine hohe Bedeutung bei. Mehr als zwei Drittel der Befragten haben jedoch kein spezielles Konzept für ihre Maßnahmen in den sozialen Netzwerken. Quintessenz: Die Bedeutung des Themas ist den meisten Betrieben bewusst, es mangelt aber noch an der Umsetzung. Und der Unterstützungsbedarf ist groß. Der ZDK bietet jedes Jahr mit dem Mannheimer Car-Camp eine Diskussions- und Weiterbildungsplattform an, die jeder Betrieb nutzen kann.

Die Zahl der Ausbildungsverträge im Kfz-Gewerbe ist im Vergleich zum Vorjahr um vier Prozent gestiegen, während das gesamte Handwerk einen Rückgang zu verzeichnen hatte. Was machen die Kfz-Betriebe besser als in anderen Branchen?

Unsere Branche ist attraktiv. Die „Faszination Auto“ ist ungebrochen auch bei den jungen Menschen. Nicht ohne Grund ist und bleibt der Kfz-Mechatroniker der beliebteste Ausbildungsberuf für junge Männer. Das ist ein positives Signal für die Zukunft des Kfz-Gewer-

„ Auch online gilt: Qualität und Service stehen im Vordergrund – nicht der Preis.“

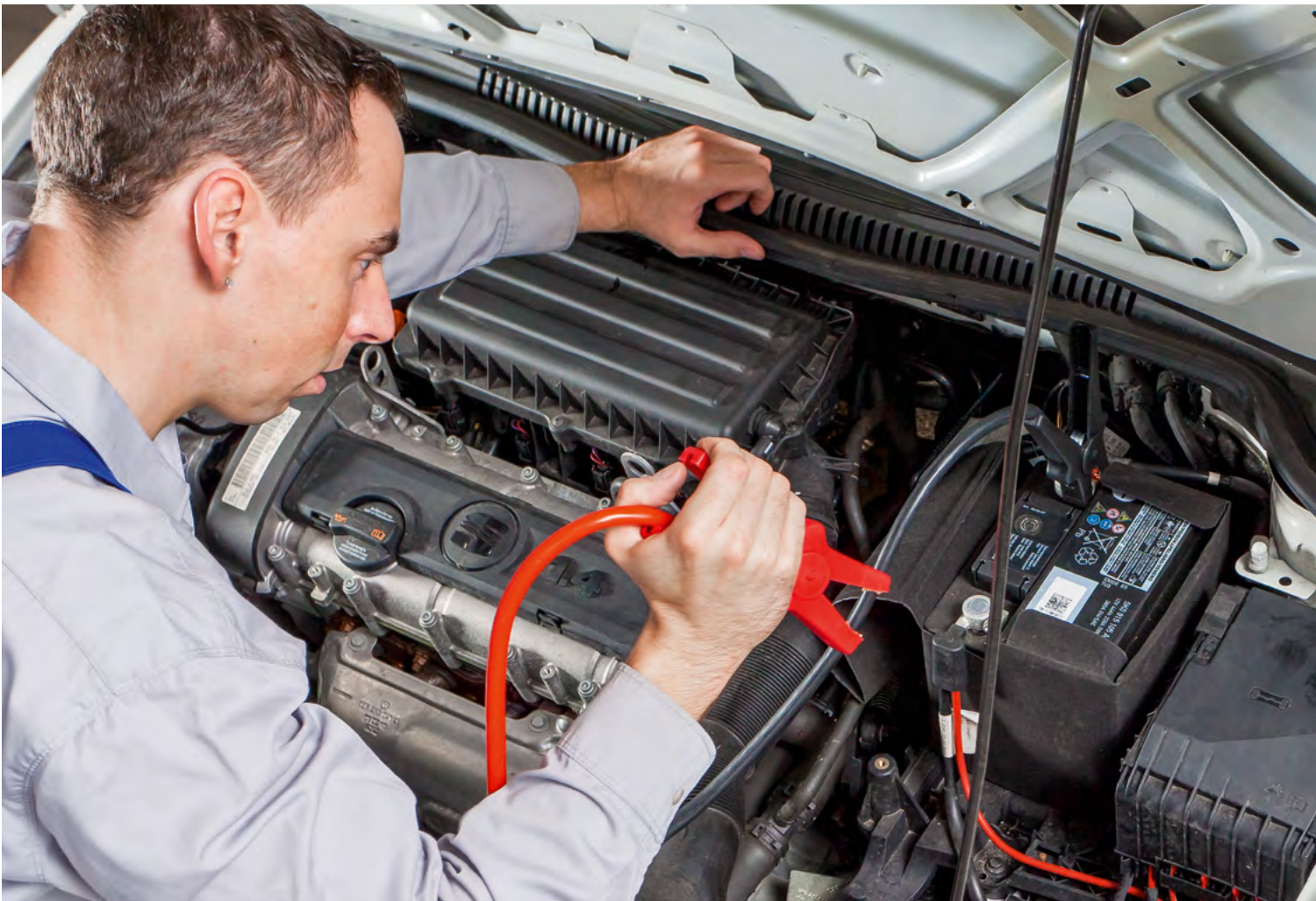
vollziehbare Preise. Gleichzeitig gelten abgestimmte, einheitliche Qualitätskriterien für die Teilnahme an dieser Plattform, die die Belange der Betriebe stärker berücksichtigt. Nicht der Preis, sondern die Qualität der Teile und Dienstleistungen steht im Vordergrund. Das nutzt den Betrieben und gibt den Kunden Sicherheit.

bes. Die bundesweit 237 Kfz-Innungen bieten ihren Mitgliedsbetrieben viele Wege, die Aufmerksamkeit der jungen Menschen zu gewinnen – sei es bei Ausbildungsmessen, schulischen Veranstaltungen, beim Speed Dating, der Online-Azubibörse oder mit dem Leistungsangebot der Initiative „AutoBerufe – Mach Deinen Weg“. Es ist uns aber durchaus bewusst, dass wir um den Nachwuchs zukünftig intensiver als bisher kämpfen müssen, denn die Zahl der Schulabgänger wird geringer. Und wir sehen uns einem regelrechten Akademisierungswahn ausgesetzt. Scheinbar zählt nur noch ein Studienabschluss als Eintritt in eine erfolgreiche Karriere. Dagegen spricht die hohe Zahl der Studienabbrecher. Die liegt in den Bachelor-Studiengängen bei 28 Prozent. Das gibt zu denken. Die Wertigkeit einer handwerklichen Ausbildung wird von der Politik nicht ausreichend gewürdigt.

Sind Sie insgesamt mit der Ausbildungsquote und dem Ausbildungsniveau der freien Werkstätten zufrieden?

Ja, denn wir bilden weit über Bedarf aus, und die Kfz-Mechatroniker werden uns etwa von der Industrie abspenstig gemacht, weil sie vielseitig und sehr gut ausgebildet sind. Unser Bestreben muss es sein, diesen jungen Mitarbeitern in den Betrieben auch mittel- und langfristige Entwicklungsperspektiven zu eröffnen, wie zum Beispiel den nächsten Schritt zum Kfz-Meister oder die Weiterbildung zum Kfz-Betriebswirt an unserer Bundesfachschule BFC in Northeim. Der Kfz-Meister steht übrigens mit seinem Abschluss laut dem Europäischen Qualifikationsrahmen auf gleicher Stufe mit dem Bachelor-Absolventen. Eine solide Ausbildung ist also ein gutes Fundament für eine persönliche Erfolgsgeschichte im Beruf. **A**

Weitere Informationen auf der Webseite des ZDK:
www.kfzgewerbe.de



EIN MOUNT EVEREST FLACH WIE EIN TELLER

„Weil er da ist.“ So lapidar beantwortete der englische Bergsteiger George Mallory Anfang des vergangenen Jahrhunderts die Frage, warum er den Mount Everest besteigen wolle. Grenzen verschieben, das scheinbar Unmögliche schaffen: Diesen Pioniergeist gibt es auch heute noch, denn mit dem Projekt „Bloodhound“ bläst Castrol gemeinsam mit Jaguar zum Angriff auf den Landgeschwindigkeitsweltrekord. Doch die Besteigung des Mount Everest für Tempo-Junkies ist kein reiner Selbstzweck – es geht auch um die Schmierstoffe von morgen.

Pro Stunde 763 Meilen und damit fast 1.228 km/h: Richard Noble und Pilot Andy Green erreichten mit dem Thrust SSC vor 18 Jahren diese unglaubliche Geschwindigkeit. Jetzt schicken sich die gleichen Protagonisten an, diesen Rekord zu pulverisieren. Mit dem Bloodhound Supersonic Car (SCC) soll im kommenden Jahr erstmals die Marke von 1.000 Meilen pro Stunde und damit 1.609 km/h geknackt werden. Dafür ist eine geradezu gigantische Motorleistung notwendig. Bloodhound hat drei Antriebe: einen Rolls-Royce EJ200 Jet aus einem

Eurofighter Typhoon, ein Cluster von Nammo-Hybridraketen und einen 650 PS-Rennwagen-Motor, der die Oxidationspumpe der Raketen antreibt. Daraus werden 135.000 äquivalente PS erzeugt. Der Bolide wurde in Bristol (GB) konstruiert und hat die ersten Testfahrten bereits hinter sich gebracht.

Doch was hat eigentlich ein Schmierstoff-Unternehmen wie Castrol davon? „In den verschiedenen Teildisziplinen des Motorsports können wir Fahrzyklen auswerten, die auf dem Prüfstand schwer und manchmal auch gar nicht nachzubilden sind.



Mit einer hochempfindlichen Mess-Sensorik erfassen wir an der Rennstrecke Daten in Echtzeit und können daraus Rückschlüsse für die Produktentwicklung ziehen“, sagt Volker Clasen, Motorsport-Experte bei Castrol.

Bloodhound ist ein Paradebeispiel für diesen Ansatz. Bei den vorbereitenden Tests und den Rekordversuchen mit dieser Rakete auf Rädern hat Castrol eine Reihe von Hochleistungsschmierstoffen und Spezialitäten eingesetzt. Dazu gehören: „Castrol EDGE“, das stärkste Motorenöl, welches das Unternehmen je entwickelt hat; „Castrol React SRF“, eine motorsportprobierte Bremsflüssigkeit, sowie verschiedene Castrol Hydrauliköle, die erst kürzlich bei der NASA zum Einsatz gekommen sind.

Der Angriff auf den Landgeschwindigkeitsweltrekord ist in Sachen Motorsport nur die Spitze des Eisbergs, denn Castrol engagiert sich in der langsam auslaufenden Saison 2015 unter anderem in den Teams von Volkswagen und Ford M-Sport in der WRC, bei Audi in der DTM und in Le Mans, im Honda WTCC-Team und mit dem Castrol Power 1-Team in der MotoGP.

Der Motorsport ist als Erprobungsfeld für neue Technologien schon seit vielen Jahren unersetzlich, doch die Zusammenarbeit von Rennteams und Schmierstoff-Entwicklern hat sich grundlegend verändert. Bis vor einem Jahrzehnt waren Rennmotoren und Serienaggregate kaum miteinander vergleichbar und benötigten separate Schmierstoffe. Inzwischen basieren mit Ausnahme einiger Rennserien wie der Formel 1 oder Bloodhound die Motoren auf den Serienmodellen.

Damit hat sich der Entwicklungsschwerpunkt in die Serienproduktion verlagert, zumal auch aktuelle Serienmotoren Belastungen ausgesetzt werden, denen vor ein bis zwei Jahrzehnten allenfalls Rennaggregate standhalten konn-

ten. So ist das Druckniveau innerhalb von zwei Jahrzehnten um das Doppelte gestiegen und parallel dazu erreichen Öle in modernen Motoren Spitzentemperaturen von bis zu 350 Grad Celsius.

Doch noch immer ist die Innovationskraft des Motorsports ungebrochen: 75 Prozent aller Neuerungen haben ihren Ursprung an der Rennstrecke. „Dort haben Motoren-Entwickler und Schmierstoff-Experten die Möglichkeit, sich gegenseitig zu inspirieren, Probleme gemeinsam zu lösen und neue Techniken zu entwickeln. Bloodhound vervielfacht diese Möglichkeiten“, erklärt Clasen.

Gerade in der frühen Testphase eines neuen Schmierstoffs spielt der Motorsport als Erprobungsfeld eine wichtige Rolle und liefert zentrale Erkenntnisse für den späteren Serieneinsatz. Denn neue Motorenöle, die im Rennsport für eine Leistungssteigerung von bis zu vier Prozent sorgen können, ermöglichen später in Serienfahrzeugen eine Kraftstoffersparnis in vergleichbarer Größe.

In einigen Monaten wird es für das Bloodhound-Team dann ernst. Nichts wurde dem Zufall überlassen und in Südafrika wurde die perfekte Wüste gefunden, in der das ‚Auto‘ fahren kann. Die Hakskeen Pan am Rande der Kalahari – zwölf Meilen lang, zwei Meilen breit und perfekt flach. Für Bloodhound ist der Mount Everest der Geschwindigkeits-Junkies eben flach wie ein Teller. **A**

Weitere Informationen
zum Bloodhound-Projekt:
www.bloodhoundssc.com





FLOTTER REIFENWECHSEL

Nach der ersten Glatteismeldung bilden sich Jahr für Jahr lange Schlangen vor den Werkstätten. Das Saisongeschäft mit Winterreifen ist eine wichtige Umsatz- und Ertragsquelle. Mit der richtigen Auswahl und Montage von Felgen und Reifen ist es jedoch immer seltener getan, denn wer elektronische Reifendruck-Kontrollsysteme (RDKS) nicht einbauen und programmieren kann, muss unweigerlich auf immer mehr Geschäft verzichten. „IntelliSens“ von Technologieführer Huf macht der Umstieg in das RDKS-Zeitalter zum Kinderspiel.

Die Liste der Vorbehalte war bisher lang: Zu kompliziert in der Programmierung, umfangreich und schwer kalkulierbar in der Bevorratung und wenig verbreitet im Fahrzeugbestand. Reifendruck-Kontrollsysteme gehörten nicht gerade zu den Lieblingen der freien Werkstätten, und so verzichtete manches Unternehmen auf die Investition in notwendige Diagnosegeräte und auf die Weiterbildung der Mitarbeiter. Über viele Jahre hinweg kostete diese Haltung nur wenig Umsatz, denn die elektronischen Kontrolleure im Reifen waren lange Zeit nur den Oberklasse-Fahrzeugen vorbehalten. Das wird sich schlagartig ändern, denn inzwischen sind RDKS in allen Neuwagen in der europäischen Union vorgeschrieben.


„INTELLISENS“ FÜR DIE FREIEN

„Wer jetzt nicht reagiert, wird auf Dauer immer mehr Kunden zur Konkurrenz schicken müssen“, sagt Jörg Stulken, Account Manager bei der Huf Hülsbeck & Fürst GmbH. Das Unternehmen mit weltweit mehr als 7.200 Mitarbeitern hat sich neben der Entwicklung und Produktion von Auto-Schließsystemen auch als Technologieführer bei Reifendruck-Kontrollsystemen (RDKS) etabliert. Es beliefert praktisch alle weltweit agierenden Automobil-Hersteller. Speziell für die Bedürfnisse freier Werkstätten hat Huf den „IntelliSens“ entwickelt. Der Universalsensor misst direkt im Reifen den Luftdruck und die Temperatur, gibt sie an die zentrale Steuereinheit des Fahrzeugs weiter und verfügt damit über den vollen Funktionsumfang der Original-Sensoren.

Der Clou des Systems liegt in der großen Fahrzeug-Abdeckung und in der leichten und schnellen Montage. Der „IntelliSens“ ist der Universalsensor mit der größten Abdeckung im Markt. Er passt in alle Fahrzeuge, die gemäß Gesetzgebung mit RDKS mit direkt messenden Sensoren ausgestattet sind und erspart den Werkstätten eine umfangreiche und kostspielige Lagerhaltung. Die Entwickler von Huf haben großen Wert darauf gelegt, die Montage so effizient und einfach wie möglich zu gestalten. „IntelliSens“ wird am Ventil auf die Felge des Rades montiert. Mit Hilfe eines gängigen Diagnosegeräts werden die im Sensor hinterlegten Protokolle verschiedenster Original-Sensoren konfiguriert. Diese Konfiguration nimmt nur drei Sekunden in Anspruch und kann auch durch den bereits montierten Reifen erfolgen.

Im Vergleich zu anderen Anbietern senkt das durchdachte System den Zeitaufwand für die Montage

erheblich – ein entscheidender Faktor für die Wirtschaftlichkeit und die Zahl der möglichen Reifenwechsel pro Tag, vor allem in saisonalen Stoßzeiten wie jetzt beim Umstieg von Sommer- auf Winterreifen. So amortisieren sich die Kosten für die Anschaffung des Diagnosegeräts schon nach kurzer Zeit. Und um den Umstieg ins RDKS-Zeitalter auch für die Werkstatt-Mitarbeiter möglichst reibungslos zu gestalten, bietet Huf spezielle Schulungen für Mechaniker und auch für Verkäufer an.

Werkstätten, die mit den Schulungen fit für „IntelliSens“ gemacht wurden, haben laut Jörg Stulken überaus positive Erfahrungen gemacht: „Freie Werkstätten, die beim Reifenwechsel alle Kundenwünsche erfüllen können, profilieren sich als professioneller Partner des Autofahrers. Das trägt wesentlich zur Kundenbindung bei.“ 



Weitere Informationen
zu „IntelliSens“:
www.intellisens.com



”
Wer jetzt nicht reagiert,
wird auf Dauer immer
mehr Kunden zur Kon-
kurrenz schicken müssen.

Jörg Stulken, Account Manager bei
Huf Hülsbeck & Fürst GmbH

REIFENDRUCK-KONTROLLSYSTEME

Direkt messende Reifendruck-Kontrollsysteme (RDKS) erfassen in jedem Rad den Reifendruck und die Reifentemperatur. Direkte Systeme können sowohl langsame Diffusionsverluste als auch schnelle Druckverluste erkennen. Diese werden direkt im Fahrerinformationssystem angezeigt. „IntelliSens“ von Technologieführer Huf ist ein solcher Sensor.

Indirekte Systeme messen dagegen nicht den Druck in den Reifen, sondern werten die Signale der Raddrehzahl-Sensoren aus. Die Vorteile bei der Genauigkeit von direkt messenden Systemen führen dazu, dass beispielsweise in den USA rund 98 Prozent aller 70 Millionen Fahrzeuge mit RDKS mit einer Direktmessung ausgestattet sind.

DEUTLICH KÜRZERE EINBAUZEITEN

Ein neues Tool macht die Entnahme der Kraftstoff-Fördereinheit bei der Standheizungs-Montage überflüssig. Damit sparen Werkstätten fortan wertvolle Arbeitszeit und erhebliche Betriebskosten.

Selbst routinierte Experten benötigen für den fachmännischen Einbau einer Standheizung einen Arbeitstag: Acht Stunden oder mehr sind je nach Automarke und -modell keine Seltenheit. Daher haben die Werkstätten ein großes Interesse daran, die Zeit, die für den Einbau einer Standheizung benötigt wird, auf ein Minimum zu reduzieren. Mit dem „FuelFix“ bietet Webasto eine Lösung für alle neuen Fahrzeugmodelle. Sie hilft den Einbaupartnern, effektiv Zeit einzusparen. Denn mit dem Bauteil lässt sich die Kraftstoffentnahme

durch die Standheizung einrichten, ohne dass zuvor die Fördereinheit entfernt werden muss.

„Der FuelFix ermöglicht es Werkstätten, Arbeitszeit und damit Betriebskosten einzusparen“, bestätigt

Robert Aumann, Geschäftsführer der Wehrmann GmbH. „Bis zu 60 Minuten weniger Einbauzeit sind aus unserer Sicht realistisch.“ Das Unternehmen aus dem bayerischen Augsburg ist seit mehr als 30 Jahren spezialisiert auf die Aufrüstung von Pkw mit

Standheizungen und Klimaanlage. Hohes Potenzial für eine schnellere Montage durch das Bauteil sieht die Wehrmann GmbH insbesondere für Werkstätten, die häufig mit gleichen Modellen zu tun haben und daher sehr routiniert arbeiten können.

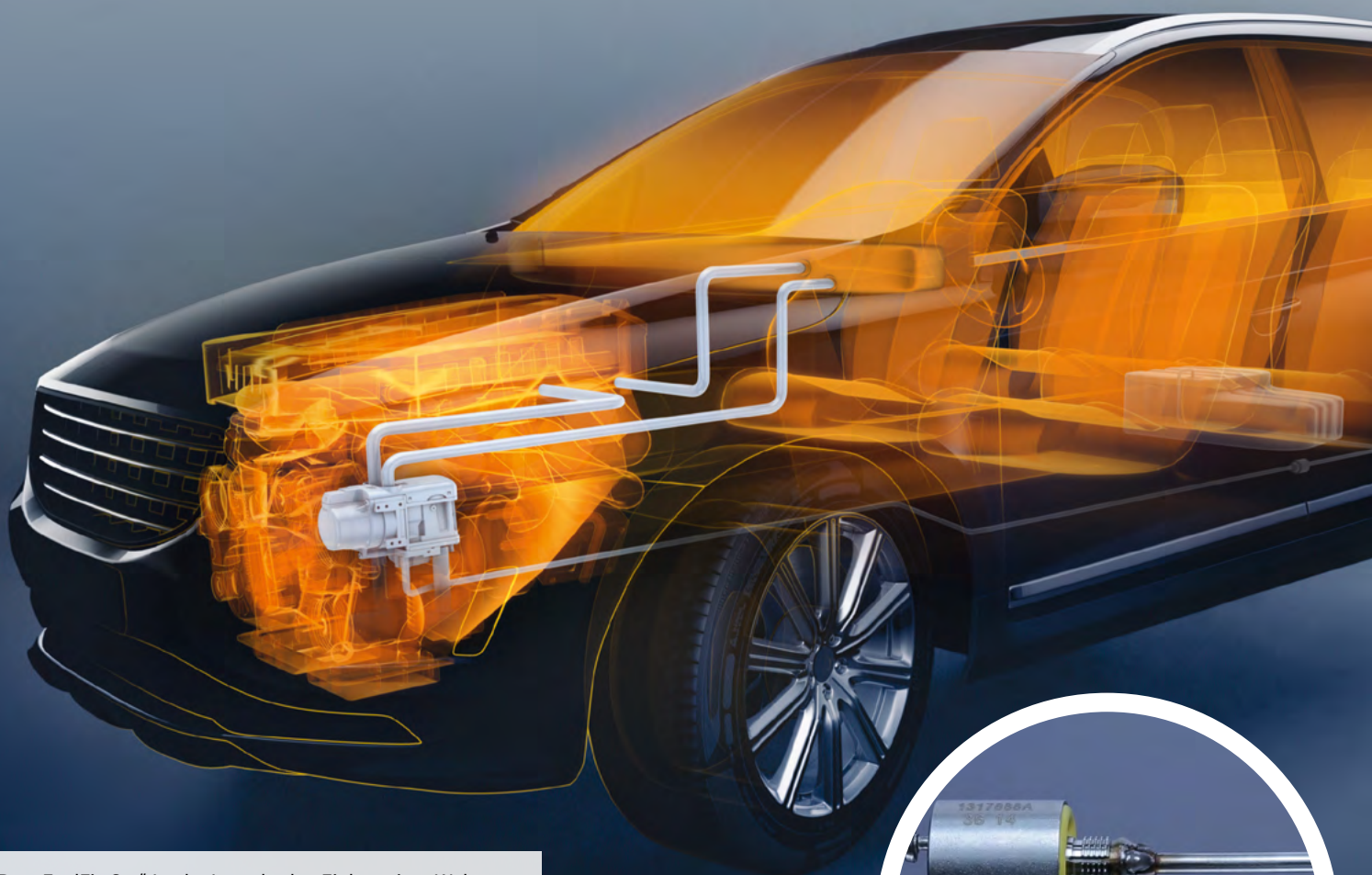
SPEZIFISCHE EINBAUSETS FÜR ALLE NEUEN FAHRZEUGMODELLE

Für alle neuen Standheizungs-Kits bietet Webasto ein spezifisches „FuelFix-Set“ an. Dazu gehört jeweils eine Abreißschraube und ein spezifischer Bohrer mit Anschlag, mit dem ein Loch in die Fördereinheit gebohrt und durch das der Schlauch für die Kraftstoffentnahme eingeführt wird. Dabei ist sichergestellt, dass der Tank nicht verunreinigt wird. Primäres Ziel bei der Entwicklung des „FuelFix“ war es, den Einbau einer Webasto-Standheizung für die Partnerwerkstätten schneller und günstiger zu gestalten. Denn der Zugang zum Fahrzeugtank ist für die Werkstätten in den vergangenen Jahren immer schwieriger geworden. Weil der Druck im Tank mittlerweile bereits mehr als 1 bar beträgt und auch Serviceklappen zunehmend wegfallen, sind die technischen Herausforderungen für die Einbaupartner gestiegen. Zu den Vorteilen des „FuelFix“ gehört nicht zuletzt eine höhere Arbeitssicherheit, weil die Demontage der Fördereinheit wegfällt und der Kontakt mit potentiell gesundheitsgefährdenden Stoffen ausgeschlossen ist.

”

**Bis zu 60 Prozent weniger
Einbauzeit sind aus unserer
Sicht realistisch.**

**Robert Aumann, Geschäftsführer
der Wehrmann GmbH**



Das „FuelFix-Set“ (rechts) macht den Einbau einer Webasto-Standheizung für Werkstätten schneller und günstiger.

HOHE FLEXIBILITÄT MIT „WEBASTO INDIVIDUAL SELECT“

Ausschlaggebende Verkaufsargumente für Standheizungen sind meist der zusätzliche Komfort und die höhere Verkehrssicherheit. Aber auch Spritersparnis und geringere CO₂-Emissionen sind wichtige Kriterien. „Webasto Individual Select“ bietet Werkstätten nun zusätzlich starke Argumente für das Kundengespräch. Denn mit den maßgeschneiderten Zusatzkits genießen Autofahrer ein Maximum an Komfort und Flexibilität.

Per Smartphone kann der Kunde situationsgerecht entscheiden, welchen der drei Heizmodi er gerade nutzen möchte: Modus „Innenraum“ zur schnellen Scheibenenteisung und Innenraumerwärmung,

Modus „Kombi“, der einen warmen Innenraum und die Scheibenenteisung priorisiert und zeitverzögert den Motor vorwärmt, oder Modus „Standard“ für freie Scheiben plus warmen Innenraum plus Motorvorwärmung. Im Kundengespräch fließe die Empfehlung für diese Kits oft aktiv in das Kundengespräch ein, sagt Karl Kaiser, Werkstatteleiter bei Wehrmann. Allerdings stellt er fest, dass die Autofahrer meist bereits sehr gut informiert sind und von sich aus nach diesen Lösungen fragen. Nicht nur aus Sicht des Autofahrers kann Kaiser „Webasto Individual Select“ empfehlen, sondern auch aus der Perspektive des Einbauers: „Die Kits sind bestens auf die Modelle abgestimmt und die Montage funktioniert in der Regel vollkommen problemlos.“ →

Robert Aumann ist Geschäftsführer der Wehrmann GmbH. Das mittelständische Familienunternehmen beschäftigt rund 40 Mitarbeiter, die sich auf über 3.000 m² Betriebsfläche um Kraftfahrzeuge und Gabestapler aller Marken und Typen kümmern.



„WEBASTO INDIVIDUAL QUICK“ – DIE STANDHEIZUNGSLÖSUNG FÜR KURZ- STRECKENFAHRER

Kurzstreckenfahrern können Einbaupartner „Webasto Individual Quick“ empfehlen. Damit ist in rund 15 Minuten bei einer Außentemperatur von bis zu -10°C die Scheibe fast vollständig enteist und der Innenraum warm. Und ganz wichtig für Kurzstreckenfahrer: Die Batterie wird geschont. Bei „Webasto Individual Quick“ wird die Standheizung per Inselkreislauf eingebunden, der Motor also ausgespart. Somit steht die gesamte Leistung der Standheizung ausschließlich für die Innenraumbeheizung und Enteisierung der Frontscheibe zur Verfügung. Bei der Aktivierung des Heizgeräts hat der Kunde die Wahl zwischen einer Vorwahluhr, die im Fahrzeug verbaut wird, einer Funkfernbedienung mit einer Reichweite von bis zu 1.000 Metern oder der Bedienung per Smartphone und App. Für letzteres ist das Steuergerät „ThermoCall“ im Fahrzeug notwendig.

NEUE KOSTENFREIE APP FÜR MAXIMALEN BEDIENKOMFORT

Alle Select-Lösungen, aber auch alle anderen Standheizungen, die mit dem notwendigen Bedienelement ausgestattet sind, lassen sich komfortabel mit der „ThermoCall“-App bedienen – zur IAA 2015 launcht Webasto sogar eine neue Version. Ab Mitte September ist die Anwendung kostenfrei für Smartphones und Tablets zum Download erhältlich. Kunden, die das Komfortmodell „ThermoCall Advanced“ in ihrem Auto verbaut haben, können über die App bequem den Betriebsmodus auswählen, den Wetteralarm einstellen oder die Standheizung für sieben Tage im Voraus programmieren. Auch die Temperatur des Kühlmittels und die Funktionalität des Heizmanagement-Systems können Anwender über das Smartphone abfragen. Darüber hinaus überzeugt die App durch eine angenehme Optik, eine klare Menüführung und die intuitive Bedienung. Die Einstiegsvariante „ThermoCall Entry“ ist für Anwender gedacht, die ihre Standheizung über das Smartphone lediglich ein- und ausschalten wollen. **A**



WEBASTO – FORTSCHRITT AUS TRADITION

Webasto mit Sitz in Stockdorf bei München befindet sich seit Gründung 1901 in Familienbesitz und entwickelt, vertreibt und produziert seit über 75 Jahren Produkte für den Automotive-Bereich. Das Unternehmen gehört heute zu den 100 größten Zulieferern der Automobilindustrie weltweit und zu den Top 15 der deutschen Zulieferindustrie. Die Gruppe hat 2014 einen Umsatz von 2,5 Mrd. Euro erwirtschaftet und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Die Kernkompetenzen von Webasto umfassen die Entwicklung und Produktion kompletter Dach- und Cabriodach-Systeme für Pkw sowie Heiz-, Kühl- und Lüftungssysteme für Pkw, Nutz-, Spezial- und Schienenfahrzeuge, Reisemobile sowie Boote. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Standheizungen und Schiebedächer zur Nachrüstung auch für Endkunden an. Das Know-how aus der Automobilindustrie wird dabei gezielt auf andere Fahrzeugarten übertragen. Ein Beispiel sind die beweglichen Dachsysteme für Boote.

Das Unternehmen unterhält mehr als 50 Standorte weltweit, darunter über 30 Produktionsstandorte. In Deutschland hat Webasto Werke für Dach-Systeme in Utting am Ammersee und in Schierling bei Regensburg. In Neubrandenburg befindet sich das weltweit größte Werk für Thermo-Systeme. Die Cabriodach-Geschäftseinheit fertigt an den Standorten Hengersberg und Regensburg. Weitere europäische Werke befinden sich in Frankreich, Italien, Großbritannien, Rumänien, der Slowakei, den Niederlanden und Portugal. Die ersten internationalen Standorte überhaupt waren 1974 die USA, in der Nähe von Detroit, und 1978 Japan (Hiroshima). In Korea ist Webasto seit 1988 über das Joint Venture Webasto Donghee tätig. Im Wachstumsmarkt China ist der Marktführer für Dachsysteme seit 2001 aktiv – inzwischen mit zehn Werken.

Ausführliche Informationen zur Historie finden Sie unter: www.webasto-group.com



Werkstätten bietet Webasto ein Schulungsprogramm an, in dem alle erforderlichen Handgriffe für den Einbau einer Standheizung anschaulich vermittelt werden. Auf rund 1.000 m² bietet das Schulungszentrum in Gilching bei München modernste Schulungs- und Werkstatttechnik. Sämtliche Heizgeräte sind funktionsfähig aufgebaut und garantieren ausgezeichnete Voraussetzungen.

PROFESSIONELLE NACHRÜSTUNG VON AUTOZUBEHÖR

Für die nachträgliche Auf- und Umrüstung eines Autos sind kompetente Beratung, individuelle Einbaulösungen und regelmäßige Wartung unabdingbar. FBS-Fahrzeugnachrüstung in Frankfurt bietet seit mehr als 20 Jahren ideale Lösungen für nahezu alle Nachrüstungen an – von der Installation einer Anhängerkupplung bis zum Einbau einer Zuziehhilfe. Das Ergebnis: mehr Komfort und Sicherheit für jeden Fahrzeugtyp, speziell auch für neue Fahrzeugmodelle und solche mit eingeschränktem Bauraum.



Europäische Spitze: Seit mehr als 20 Jahren ist FBS Spezialist für Nachrüstungen und Zubehör.

Die Experten von FBS-Fahrzeugnachrüstung beraten nicht nur Endkunden kompetent, sondern auch freie Werkstätten, die den Einbau von Zubehör nicht selbst übernehmen, und erledigen alle Nachrüstungen zuverlässig und fachmännisch. Jedes Jahr werden Fahrzeuge aus vielen Ländern der Welt beim Nachrüstungspezialisten in der Rüsselsheimer Straße in Frankfurt mit neuen Technikkomponenten ausgestattet. Neben Klimaanlagen können das unter anderem auch Standheizungen, Autogasanlagen, Alarmanlagen oder Multimedia-Equipment sein. „Ganz gleich welchen automobilen Wunsch der Kunde auch hat – FBS hat die Lösung“, sagt Geschäftsführer Frank Wohlrab.

Autonachrüstungen werden meist dann gewünscht, wenn Bestellungen ab Werk versehent-

lich nicht durchgeführt wurden – was häufiger vorkommt, als man denkt – oder wenn saisonbedingte Hitze- und Kälteeinbrüche den Wunsch der Fahrzeuginhaber nach gutem Klima im Auto wecken.

HÖRT SICH EINFACH AN – IST ES ALLERDINGS OFT NICHT

Bei vielen Fahrzeugen ist eine Nachrüstung von zusätzlichen technischen Komponenten ab Werk nicht vorgesehen. „Das ist bei rund 40 Prozent der Fahrzeugmodelle der Fall“, erklärt Wohlrab. Autos haben heute eine komplizierte Elektronik und sind meist bis unters Dach mit Technik ausgestattet. ➔

40%

aller Fahrzeuge sind nicht auf spätere Einbauten vorbereitet.

DREI FRAGEN AN

FRANK WOHLRAB, Geschäftsführer FBS



Warum hat sich FBS auf den Einbau von Zubehörlösungen spezialisiert und bietet keine klassischen Reparaturleistungen einer Werkstatt?

Die Frage stellte sich nie. Wir bei FBS sind keine normale Werkstatt, sondern wir sind im Zubehörbereich für Nachrüstungen zuständig – auch mit Originalteilen, wenn es solche überhaupt gibt. Wir beginnen bei A wie Alarmanlagen oder Autogas und enden

bei Z wie Zuziehhilfen. Aber egal, ob Alarmanlage, Standheizung oder Autogas: Vom ersten Tag an haben wir international für damals vorwiegend arabische Kunden Klimaanlagen und Sonderzubehör nachgerüstet. Unser Team hat sich auf besondere Anforderungen mit einem hohen Anspruch an Flexibilität und Kreativität spezialisiert. Auch Halter von Oldtimern und Sonderfahrzeugen finden in unserer breiten Produktpalette die

passende Zubehörlösung. Im Alarmanlagen-Bereich zum Beispiel haben wir spezielle Alarmanlagen entwickelt, die bis jetzt noch nicht geknackt wurden, gerade hier im Rhein-Main-Gebiet, wo die Navidiebe unterwegs sind.

Welches Zubehörprodukt ist aktuell das meistverkaufte und welchem Produktsegment trauen Sie in den nächsten Jahren eine wachsende Nachfrage zu?

Ich denke immer noch die Standheizung. Wir leben nun mal in einem „Kaltland“. Natürlich sind weitere Komfortprodukte gefragt, wie zum Beispiel Sicherheitssysteme: Hier wird die Nachfrage aufgrund der Entwicklung in Nordeuropa mit Sicherheit weiter steigen.

Welche Ziele verfolgen Sie mit FBS in den nächsten drei Jahren?

FBS da zu platzieren, wo wir hingehören, als Zubehörnachrüster für die Automobilindustrie. Wir sind ein Nischenanbieter und können nahezu alle automobilen Zubehörwünsche erfüllen.

Oft stellt sich dann die Frage: Wo finden neue Komponenten ihren Platz? Für die Antwort sind Fachwissen, spezielle Geräte und langjährige Erfahrung unabdingbar, weshalb sich der Betrieb im Markt von anderen Kfz-Werkstätten unterscheidet.

Das Unternehmen hat es mit diesem Know-how im Bereich sämtlicher Fahrzeugnachschrüstungen an die europäische Spitze gebracht. So rüstet FBS im Durchschnitt jedes Jahr mehrere hundert Klimaanlageanlagen und mehrere tausend Standheizungen nach – Wartung und Reparatur der Anlagen inbegriffen.

FREIE SCHEIBEN UND EIN WARMER INNENRAUM FÜR JEDEN ANSPRUCH

Eine Standheizung im Auto macht Eiskratzen überflüssig, wärmt den Innenraum vor und sorgt für einen entspannten, sicheren Start. In der Regel lässt sie sich ganz einfach nachrüsten. Die Sorge um einen höheren Kraftstoffverbrauch und zusätzliche Umweltbelastungen ist dabei unnötig. Denn aktuelle Testergebnisse der Dekra belegen: Auf die Emissionsbilanz eines Fahrzeugs wirkt sich der Einsatz einer Standheizung, wie sie beispielsweise Webasto in unterschiedlichen Ausführungen anbietet, positiv aus, denn sie wärmt den Motor vor. So erreicht dieser bereits zum Zeitpunkt des Anlassens nahezu die optimale Betriebstemperatur. Auf diese Weise startet der Wagen nicht nur besser, sondern stößt auch nachweislich weniger Schadstoffe aus. Auch verschleiben vorgewärmte Motoren langsamer als kalt gestartete, was die Lebensdauer eines Aggregats merklich erhöht.

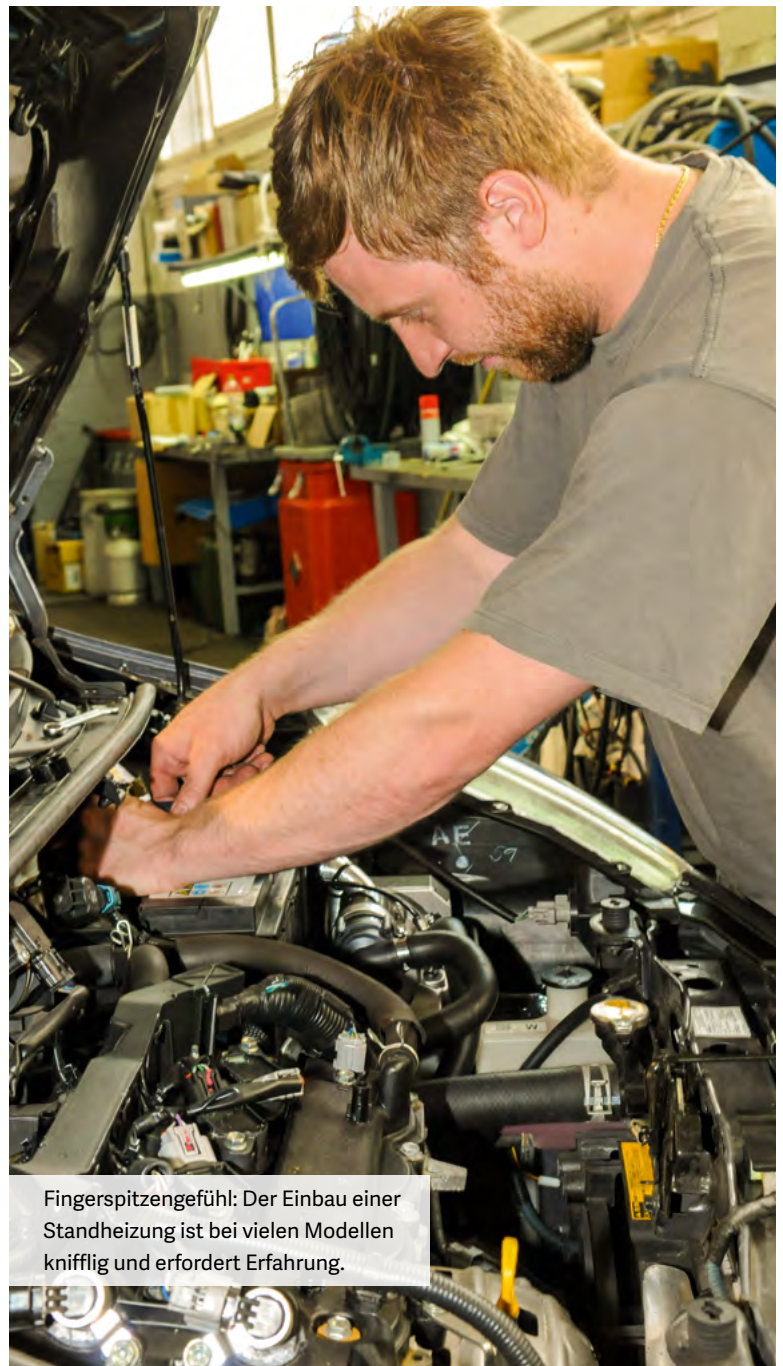
Ein Warmstart kompensiert den zusätzlichen Verbrauch des Fahrzeugs zudem fast vollständig. Und eine nachgerüstete Standheizung – bequem programmierbar oder per Fernbedienung steuerbar – erhöht neben dem Komfort vor allem die Sicherheit.

WÄRME DORT, WO SIE GEBRAUCHT WIRD

Die „Air Top“-Gerätegeneration von Webasto arbeitet zielgenau und wirtschaftlich. Individuell wird festgelegt, wo entsprechende Luftauslässe in den Fahrgast- oder Laderaum installiert werden. Eine Luftheizung wärmt den Fahrgastraum vor und hält den Laderaum konstant auf der richtigen Temperatur. Das ist ideal für empfindliches Transportgut wie

z. B. Blumen. Luftheizgeräte sind die effiziente Lösung für leichte Nutzfahrzeuge, Reisemobile, Boote, Spezialfahrzeuge, Lkw und Container. Mit einer App und vielen innovativen Funktionen können Standheizungen jederzeit und von jedem Ort aus ganz gezielt gesteuert werden.

Das breite Aufgabenspektrum der Fahrzeugnachschrüstungen stemmt FBS mit einem Team von rund 30 gut ausgebildeten und spezialisierten KFZ-Mechatronikern an sechs Tagen in der Woche. Zudem bietet FBS einen bundesweiten Hol- und Bringservice an. Entsprechend ist das Unternehmen auch für freie Werkstätten ein kompetenter Partner in Sachen Fahrzeug-Nachschrüstung. **A**



Fingerspitzengefühl: Der Einbau einer Standheizung ist bei vielen Modellen knifflig und erfordert Erfahrung.

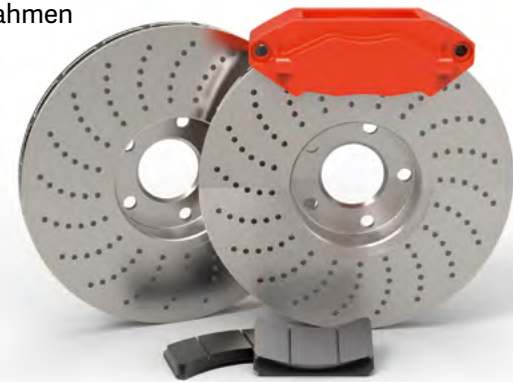
KFZ-MECHATRONIKER IN DEN TOP 5



Der Kfz-Mechatroniker gehört weiterhin zu den beliebtesten Ausbildungsberufen: 2014 begannen **20.193 junge Erwachsene ihre Lehre in einer Werkstatt**. Nur die Ausbildungen zum Verkäufer, zum Einzelhandelskaufmann und zum Bürokaufmann waren beliebter. Die Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker dauert in der Regel 3,5 Jahre. **Der Beruf bietet gute Übernahmechancen**. Durch eine Weiterbildung zum Meister ist es darüber hinaus möglich, später einmal selbst eine eigene Werkstatt zu gründen.

KUNDEN WÜNSCHEN MEHR TRANSPARENZ

Werkstattkunden möchten besser informiert werden. Das ergab eine Umfrage des Marktforschungsinstitutes Puls unter 1.000 Autofahrern. Mehr als die Hälfte der Befragten erwartet demnach, dass die durchgeführten Reparaturen sowie die Rechnung detailliert erklärt werden. **82 Prozent wünschen sich eine genaue Erläuterung** der geplanten Maßnahmen vor deren Beginn. Etwa **die Hälfte möchte auch die neuen Teile vorher sehen**.



ANZEIGE



NEWS



www.dfreeeze.de

dfreeeze

Das Nachrüstsystem

vom führenden Entwickler und Hersteller von Standheizungsfernbedienungen.



- ✓ Flatrate statt SMS-Kosten
- ✓ Europaweites Roaming
- ✓ Kinderleicht zu bedienen
- ✓ Im Sommer lüften

- ✓ in wenigen Minuten eingebaut
- ✓ mit integriertem SIM Chip



www.app-zum-aufwärmen.de

Standheizung per App bedienen.

Für Smartphone, Tablet, Mac oder PC.

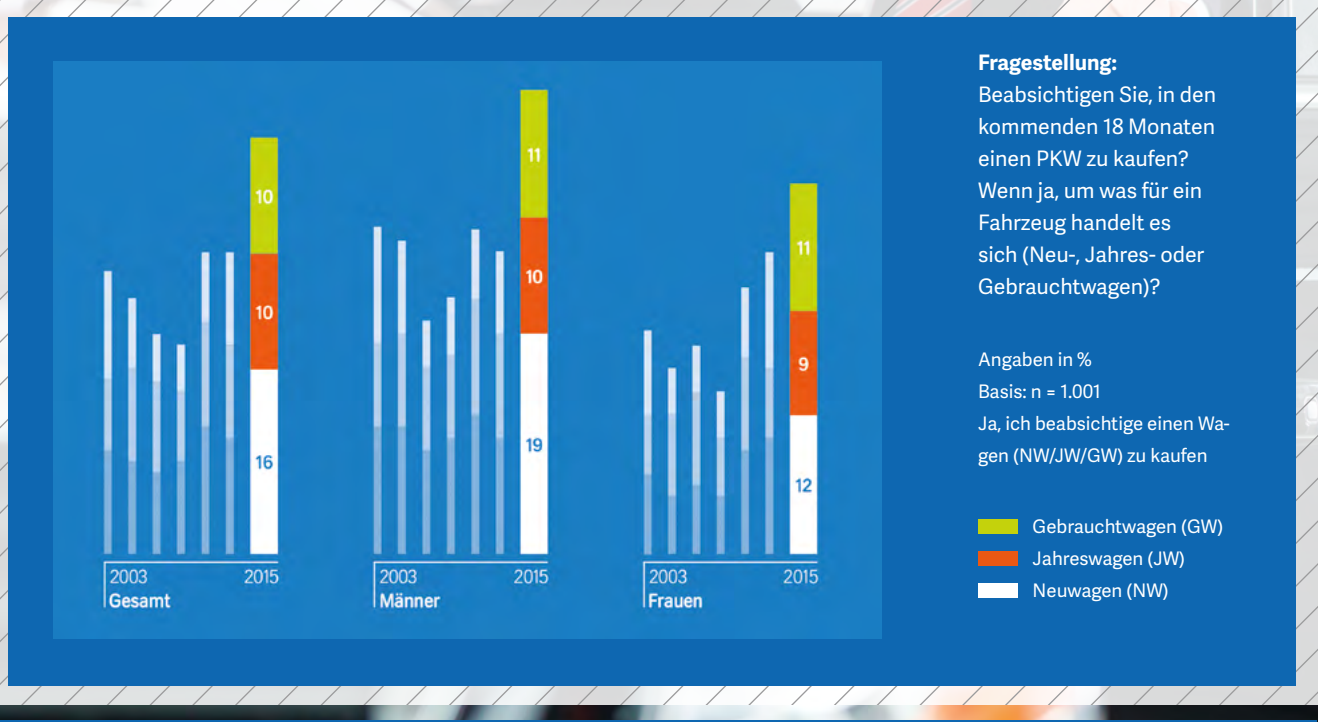


made by digades

dfreeeze-Vertriebspartner werden! Wiederverkäufer-Angebote für dfreeeze-Partner auf Anfrage!
Noch Fragen? Support per Online-Chat oder Telefon-Hotline: +49 (0) 3583 5775 775



KAUFABSICHT IN DEN NÄCHSTEN 18 MONATEN



MEHR LUST AUF EIN NEUES AUTO

Deutschlands Autofahrer sind in Kauflaune: Das Interesse an einem anderen Neu-, Jahres- oder Gebrauchtwagen war noch nie so groß wie jetzt. Mehr als jeder Dritte will sich in den kommenden 18 Monaten ein anderes Auto zulegen. Das ist ein Ergebnis der von Aral zum siebten Mal aufgelegten Studie „Trends beim Autokauf“. Die repräsentative Erhebung untersucht seit zwölf Jahren die Vorlieben der potenziellen Autokäufer.

Die derzeitige Tiefzinsphase wirkt für den Automobilhandel wie ein Konjunkturprogramm, denn statt dem Verfall des Vermögens auf der Bank zuzusehen, wollen wieder mehr Deutsche in ein Auto investieren. Das Kaufinteresse ist so groß wie nie zuvor in der Geschichte der Studie „Trends beim Autokauf“. 36 Prozent der Befragten wollen sich in den kommenden 18 Monaten ein anderes Auto zulegen. Das entspricht einem Plus von zehn Prozentpunkten gegenüber dem Ergebnis der Vorgängerstudie vor zwei Jahren. Immensen Einfluss haben das positive Konsumklima und das niedrige Zinsniveau auf die Bezahlungsart. Mehr als die Hälfte der Befragten möchten das nächste Auto bar bezahlen. Vor zwei Jahren wollte das nur jeder Dritte.

Bei der Markenwahl des nächsten Autos steht Volkswagen mit 17 Prozent nach wie vor ganz vorn. Jeweils acht Prozent interessieren sich für Opel, Ford, BMW, Audi oder die japanischen Importeure auf dem geteilten zweiten Platz. Mercedes vereint unverändert sieben Prozent aller Stimmen auf sich. Dagegen sieht es für die französischen und italienischen Fabrikate düster aus: Vor zwei Jahren wollten noch neun Prozent der Befragten ein Auto aus der Produktion der „Grande Nation“ kaufen, jetzt sind es nur noch drei Prozent. Auch das Kaufinteresse an italienischen Fabrikaten ist von fünf auf ein Prozent eingebrochen.

Die nächsten 18 Monate könnten auch zu wesentlichen Veränderungen bei den Marktanteilen der Automobilhersteller führen, denn die Unentschlossenen beim Autokauf stellen die zweitgrößte Gruppe. 15 Prozent der Befragten gaben an, dass sie sich noch nicht für eine Marke entschieden haben. In den bisherigen Untersuchungen war das „Eroberungspotenzial“ für den Handel noch nie so groß.

Übrigens hat sich die Welle der Rückrufe in den vergangenen Monaten nur bedingt im Bewusstsein der Autofahrer eingebrannt. Nur rund jeder dritte Studienteilnehmer gab an, dass es aus seiner Sicht zuletzt verstärkt zu Rückrufen gekommen sei. Wenn solche Rückrufe wahrgenommen werden, beeinflusst das die Kaufentscheidung jedoch maßgeblich. 50 Prozent derjenigen, die einen Trend zu mehr Rückrufen sehen, bewerten diese Annahme als wichtig oder sogar sehr wichtig in Bezug auf die Wahl der Marke beim nächsten Autokauf.

INTERESSE AN ELEKTROAUTOS EXPLODIERT

Einen Quantensprung bei der Akzeptanz erlebt derweil das Elektroauto. Konnten sich vor zwei Jahren nur 27 Prozent der Befragten grundsätzlich vorstellen, einen „Stromer“ zu kaufen, sind es jetzt 53 Prozent. Mit einer größeren Zahl an verfügbaren Elektromodellen ist bei der Schätzung des Anschaffungspreises inzwischen mehr Realismus eingezogen. Die Befragten nehmen an, dass sie im rechnerischen Mittel 28.120 Euro für ein Elektroauto investieren müssten – das sind fast 8.000 Euro mehr als bei der Vorgängerstudie aus dem Jahr 2013.

Zu einem unmittelbaren Kaufinteresse führt das jedoch nicht, denn beim Autokauf innerhalb der nächsten 18 Monate ziehen nur ganze zwei Prozent der Studienteilnehmer ein Elektroauto in Betracht. Ein Manko bleibt nach wie vor die Reichweite. Potenzielle Käufer erwarten im rechnerischen Mittel eine Mindestreichweite von 418 Kilometern pro Ladevorgang. Reine Elektroautos sind von dieser Vorgabe weit entfernt. Und solange diese Mindestanforderung nicht erfüllt ist, helfen auch eine große Kauflust und ein positives Investitionsklima nur wenig. **A**

HÄRTETES

Regen, Nässe, allerhöchstens Griesel – im vergangenen Winter blieben Deutschlands Autofahrer von Schneefällen größtenteils verschont. Mit der Ansicht, für die wenigen Schneetage im Jahr keine Winterreifen zu benötigen, gelangen die Fahrer jedoch sprichwörtlich aufs Glatteis. AfterSales-Redakteurin Nicole Heymann hat sich in Lappland einem Härtetest unterzogen: Am Polarkreis durfte sie erfahren, welches Potenzial in modernen Winterreifen steckt.

Minus 15 Grad, die Sonne steht tief und das Eis glänzt – es ist ein Tag Anfang Februar. Ich befinde mich mit neun weiteren Gewinnern der „Michelin Winter Experience 2015“ auf dem Pajasjärvi, einem finnischen See 300 Kilometer nördlich des Polarkreises. Der im Sommer beliebte Badesee trägt jetzt eine 50 Zentimeter dicke Eisschicht. Ideale Bedingungen also für die alljährliche Aktion des französischen Reifenherstellers, bei der zehn Testfahrer die einzigartige Möglichkeit erhalten, sich in Lappland hautnah vom Können der Michelin-Winterreifen überzeugen zu lassen und ein Rallye-Abenteuer auf Eis und Schnee zu erleben.

Vorab haben wir uns in einem Video-Wettbewerb gegen mehr als 100 weitere Bewerber durchgesetzt: Dabei mussten wir im Eiltempo Jacke, Mütze, Handschuhe und Schal anziehen und in Kombination mit Originalität und Kreativität unsere Polartauglichkeit beweisen.

Bevor es für uns am Challenge-Wochenende auf die Rennstrecke auf dem Pajasjärvi geht, erklärt Michelin-Techniker Pierre Ehnis zunächst die Unterschiede der einzelnen Reifenarten und worauf es bei den Winterpneus ankommt. „Sommerreifen im Winter sind in etwa so sinnvoll wie Flip-Flops im Tiefschnee“, veranschaulicht er. „Nur Winterreifen verfügen über spezielle, kältetaugliche Gummi-Mischungen mit einem hohen Silica- oder Naturkautschuk-Anteil, der den Reifen auch bei tiefen Temperaturen geschmeidig hält. Je weicher das Gummi, desto besser verzahnt es sich mit der Straßenoberfläche. Die Folge: mehr Grip beim Bremsen, Beschleunigen und Kurvenfahren. Sommerreifen dagegen verhärten bei Kälte, wodurch die Fahrbahnhaftung





Foto: Matthias Schütt (www.racefilm.de)



Zufriedene Gesichter: Die Teilnehmer der Michelin Winter Experience erlebten an zwei spannenden Tagen ein Rallye-Abenteuer der besonderen Art. Mit von der Partie: AfterSales-Redakteurin Nicole Heymann.



AutoBild Sportscars-Redakteur Guido Naumann holte bei Testfahrer Vince Peters die ersten Fahrindrücke ein.

schlechter wird – dann sind auch modernste Fahrerassistenzsysteme machtlos.“

ASPHALT? FEHLANZEIGE

Unter der Anleitung der erfolgreichen Rallye-Profis Armin Schwarz und Mark Wallenwein können wir uns umgehend selbst davon überzeugen und führen insgesamt elf Boliden zum Eistanz aus: So erleben wir unter anderem am Steuer von Porsche, Jaguar und Range Rover, welche Performance in Michelin-Winterreifen steckt. Auf einem freigeschobenen Kreis lernen wir in 911er und Co. die Kunst des Lastwechsels. So üben wir passend dosiert gegenzulenken und kommen auch ohne den Einsatz der Handbremse um den Kurs. Allerdings nicht ohne Schwarz, der via Funk Instruktionen gibt: „Einlenken, etwas Gas, Gegenlenken, mehr Gas!“ Und dann wieder aufs Neue.



Unter den harten Testbedingungen zeigt sich auch der allradgetriebene Porsche von seiner besten Seite: Fast mühelos lässt sich das Zuffenhausener Geschoss auf dem Eissee lenken.

Nach drei Runden über die 4,5 Kilometer lange „Ouninpohja“-Piste – so heißt die legendäre finnische Rallyestrecke – staunen wir nicht schlecht: Auch ohne Spikes ermöglichen die Michelin-Winterreifen ein präzises Handling. Dabei erfahren wir am eigenen Leib, wie sich Sommerreifen auf Schnee und Eis machen und wie viel länger der Bremsweg gegenüber den Winterreifen ist: So gilt es, auf identischen Subaru BRZ mit unterschiedlicher Bereifung auf einer Gerade zu beschleunigen und am Kegel anzuhalten. „Mit dem Sommerreifen kommt man noch gut los, aber das Anhalten ... keine Chance!“, schießt es mir dabei durch den Kopf.

PNEUS MIT GRIP

Die Übung untermauert, weshalb der saisonale Wechsel zu Winterreifen unumgänglich ist. So entwickeln die Sommerreifen auf Schnee nur etwa ein Drittel der Zugkraft der Winterspezialisten. Der Bremsweg auf Schnee aus Tempo 40 war über 50 Meter länger als der des Winterspezialisten Alpin 5 von Michelin mit 34,5 Metern, der durch seinen Grip glänzt: Durch das neue V-Profil mit zahlreichen Lamellen krallt sich der Reifen in den Schnee und erzeugt so Traktion und

vor allem Vortrieb. Dabei lassen sich die Fahrzeuge auf der „Winter Experience“ mit diesem Pneu auch bei Lenkeinschlag noch präzise steuern.

Nach jeder Menge Theorie, Kreisfahren und Lastwechsel-Übungen schicken die Rallye-Profis uns endlich auf ein Neues nach Ouninpohja – diesmal allerdings im Dunkeln und auf Zeit. Schon am ersten Abend setzen wir das Gelernte somit auf einer echten Rallye-Wertungsprüfung um. Am letzten Tag wird weiter am Lastwechsel gefeilt, dazu das Tempo erhöht. Denn am Abend soll es auf eine extra lange Wertungsprüfung gehen, bei der Schwarz und Wallenwein als Beifahrer mit Kurvenansage fungieren. Also muss ich kurz vorher per Crashkurs das Gebetbuchsystem erlernen, was gar nicht so einfach ist.

UNGEZÜGELTE KRAFT

Doch in Lappland werden nicht nur die Reifen auf Herz und Nieren geprüft, sondern selbstverständlich auch die verschiedensten Gesamtfahrwerke. Allrad, Hinterradantrieb, Supersportwagen und SUV – Michelin bietet uns beim Event eine breite Spaßpalette. Besonders der Tanz auf dem Jaguar F-Type mit 380 Pferden unter der Motorhaube ist für viele dann doch eine Herausforderung: Die sofort bereitstehende Leistung des Kompressor-V6 und der mit diesem Potenzial stark geforderte Heckantrieb lassen sich nur schwer bändigen. Die Folge: Ausgiebige Kurbel-Manöver, wild auskeilende Heckpartien und nicht selten landet das

rassige englische Sportcoupé in einer Schneewand – zum Glück allerdings nicht bei mir. Aber kein Grund zur Panik: Mit ihrem Können sind die Experten um Schwarz über jeden Zweifel erhaben und jederzeit Herr der Lage, ganz gleich, welche Bedingungen herrschen. Ob Schnee oder Eis, befestigter oder unbefestigter Untergrund: Die erfahrenen Rennfahrer wissen, was sie tun, und tragen ihre Ruhe auch an uns weiter.

„Ohne einen Fahrer mit Verantwortungsbewusstsein und Übersicht nützen die besten Reifen und Regelsysteme nichts. Wege zum Ziel sind immer noch eine angepasste Geschwindigkeit und hellwache Reaktionen“, resümiert Schwarz. Wohl wahr – schließlich steckt nur in den wenigsten von uns ein Rallye-Profi. **A**

-15 °C

Zugefrorene Seen, eine dicke Schneesicht auf den Straßen – genau der richtige Ort, um das Fahren am Limit zu erlernen.

Eindrücke und Videos von der Michelin Winter Experience :
www.facebook.com/michelinwinterexperience



GEWINNEN SIE BRANDNEUE MICHELIN-WINTERREIFEN!

Noch scheint der Winter weit weg. Doch wie schnell fällt der erste Schnee? Wird das Wetter richtig ungemütlich? Gut, wenn man da schon seine Winterreifen in der Garage hat. **Machen Sie mit beim Michelin-Gewinnspiel.** Der Preis ist ein **kompletter Satz hochwertiger Winterreifen.** Senden Sie die Antwort auf die folgende Frage unter dem Stichwort „Michelin“ an AD HOC PR, Berliner Straße 107, 33330 Gütersloh oder per Mail an mail@adhocpr.de.

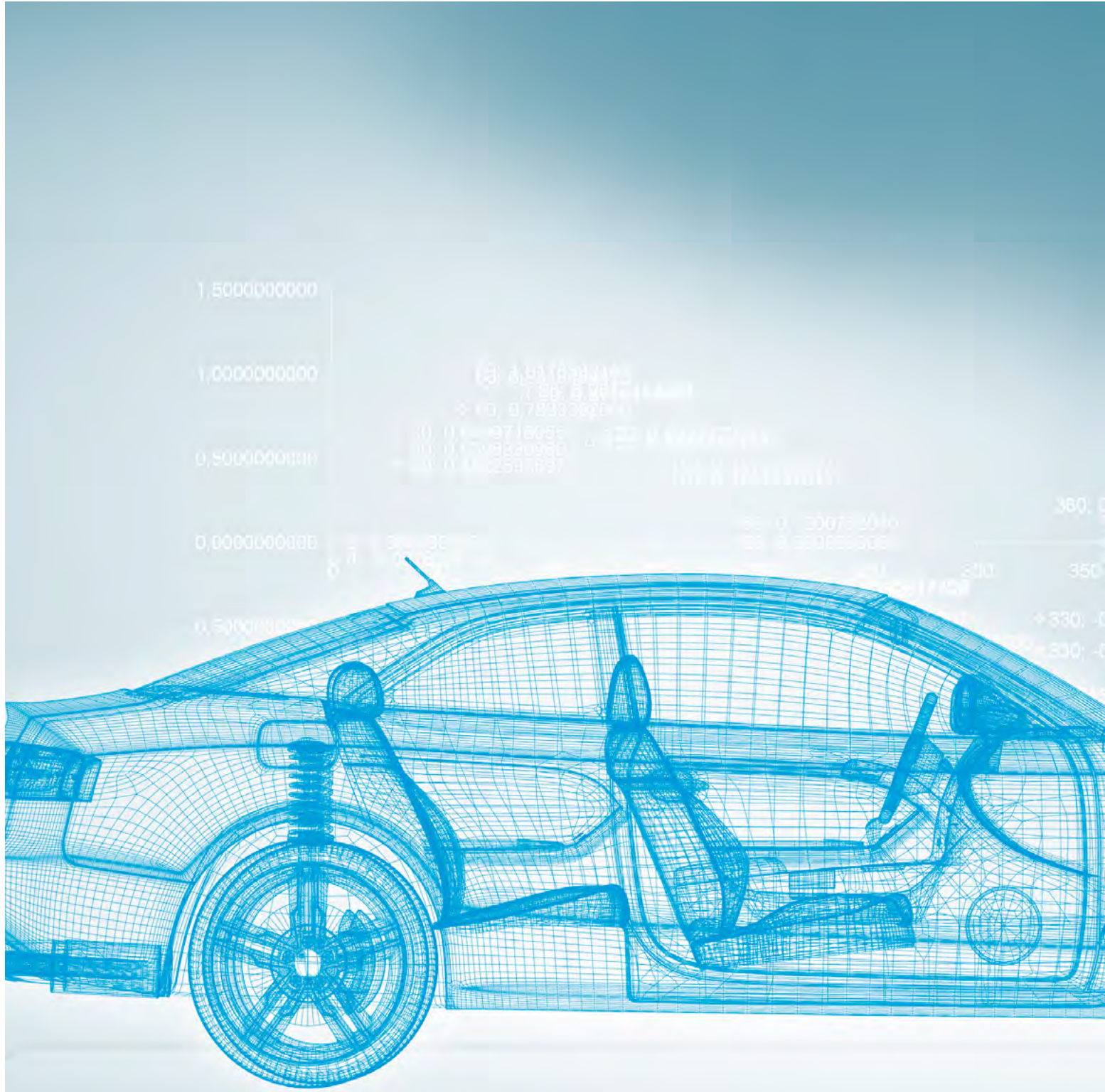
Wo liegt Pasaşjärvi?

A: Am Polarkreis

B: In der Sahara

Der Rechtsweg und die Teilnahme über gewerbliche Gewinngemeinschaften sind ausgeschlossen. **Einsendeschluss ist der 31. Oktober 2015.** Die Gewinner werden unter allen richtigen Antworten ausgelost. Personenbezogene Daten werden nur zur Abwicklung des Gewinnspiels erhoben, verarbeitet und genutzt. Der Verwendung der personenbezogenen Daten können Sie jederzeit formlos bei AD HOC PR widersprechen. Abbildung zeigt ein ähnliches Modell.





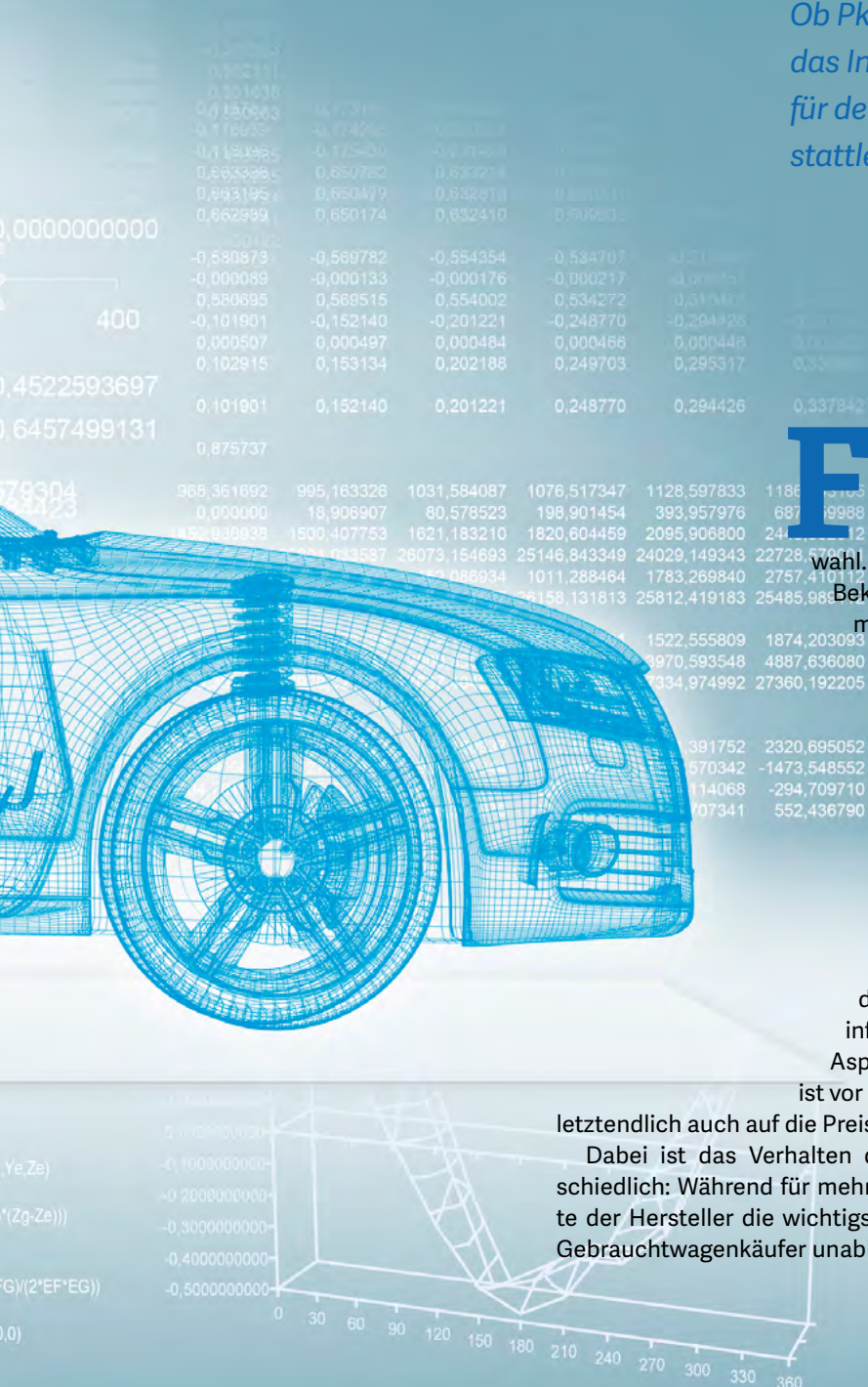
115781	-0,173160	-0,229220	-0,283536	-0,335694	-0,385298	Yj	85,7960	Yf=Ye-ef* $\cos(\text{ksi}-\text{math.pi}/2)$
116939	-0,174295	-0,230325	-0,284602	-0,336713	-0,386261	Zj	108,74200	Ze=Zj+* $\sin(\text{beta})$
118096	-0,175430	-0,231429	-0,285667	-0,337730	-0,387223	EG	52,82822	RSetPosition("shatun_sbornka_group",ksi,
663398	0,650782	0,633214	0,610826	0,583790	0,552311	tau	-0,417402	EG=math.sqrt((Yg-Ye)*(Yg-Ye)+(Zg-Ze)*(Zg-Ze))
663195	0,650479	0,632813	0,610331	0,583203	0,551838	EF	-47,994	tau=math.atan((Yg-Ye)/(Zg-Ze))
662989	0,650174	0,632410	0,609833	0,582815	0,550963	FG	40,49	beta=math.acos((EF*EF + EG*EG -FG*FG)/(2*EG*EF))
680873	-0,569782	-0,554354	-0,534707	-0,510990	-0,483385	beta	0,8234405	ksi=-tau-beta
000089	-0,000133	-0,000176	-0,000217	-0,000257	-0,000295	ksi	-0,406038	RSetRotate("shatun_sbornka_group",ksi,
680695	0,569515	0,554002	0,534272	0,510475	0,482794	Ye	57,133 Yf	76,089319
101901	-0,152140	-0,201221	-0,248770	-0,294426	-0,337841	Ze	60,634 Zf	104,72575
000507	0,000497	0,000484	0,000466	0,000446	0,000422			Yf=Ye-EF* $\cos(\text{ksi}-\text{math.pi}/2)$

DIGITALE IMPULSE FÜR DAS KFZ-GEWERBE

Ob Pkw-Kauf, Wartungs- oder Reparaturauftrag – das Internet gewinnt immer mehr an Bedeutung für den Fahrzeugkauf und den Vertrieb von Werkstattleistungen.

Für Autokäufer war es noch nie so leicht, sich im Vorfeld einen Überblick über das Angebot zu verschaffen – schließlich bietet das World Wide Web ein schier unendliches Repertoire an Informationen zur Produktauswahl. Inzwischen hat es sogar den Autohändler, Familie und Bekannte als gefragteste Informationsquellen abgelöst: Immerhin ist die Online-Recherche für knapp drei Viertel der Neuwagen- und vier Fünftel der Gebrauchtwagenkäufer die erste Wahl, bevor sie sich mit den Händlern vor Ort austauschen. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie der puls Marktforschung. Für sie wurden im Auftrag von LeaseTrend und der AutoBank 1.000 Privatpersonen befragt, die den Kauf eines Fahrzeugs planen oder vor kurzem ein Fahrzeug erworben haben. Demnach sind vor allem die Kosten von Interesse: So holen rund drei Viertel der Neuwagenkäufer zunächst die Preise ein, bevor sie sich über Ausstattungsmöglichkeiten (62 Prozent), laufende Kosten oder den durchschnittlichen Kraftstoffverbrauch (je 59 Prozent) informieren. Auch Gebrauchtwagenkäufer nennen diese Aspekte – allerdings mit anderer Gewichtung. Denn für sie ist vor allem der Zustand des Fahrzeugs entscheidend, der sich letztendlich auch auf die Preisverhandlungen auswirkt.

Dabei ist das Verhalten der Autokäufer, die online recherchieren, sehr unterschiedlich: Während für mehr als die Hälfte der Neuwagenkäufer die Internetauftritte der Hersteller die wichtigsten Anlaufpunkte sind, stellen für über 60 Prozent der Gebrauchtwagenkäufer unabhängige Autobörsen und Online-Portale (63 Prozent) ➔





”
Die zunehmende Vernetzung
ist ein globaler Trend, dem wir
uns nicht entziehen können.

Gerhard Fischer, Vorstand der LeaseTrend AG

die Informationsquellen der ersten Wahl dar. „Dieses Verhalten sollte auch für Werkstätten ein eindeutiges Signal sein – schließlich gibt es immer mehr Internetportale, die auch auf den Vergleich von Werkstattleistungen spezialisiert sind“,

fahrt zurückzuführen, die für jeden zweiten Autokäufer (49 Prozent) das wesentliche Alleinstellungsmerkmal des Autohandels darstellt. Zudem punktet das Autohaus mit der persönlichen Betreuung (39 Prozent) und der bequemen Fahrzeugübergabe. Sie ist für 35 Prozent der Befragten ein entscheidendes Plus, das sie beim E-Shopping nicht geboten bekommen.

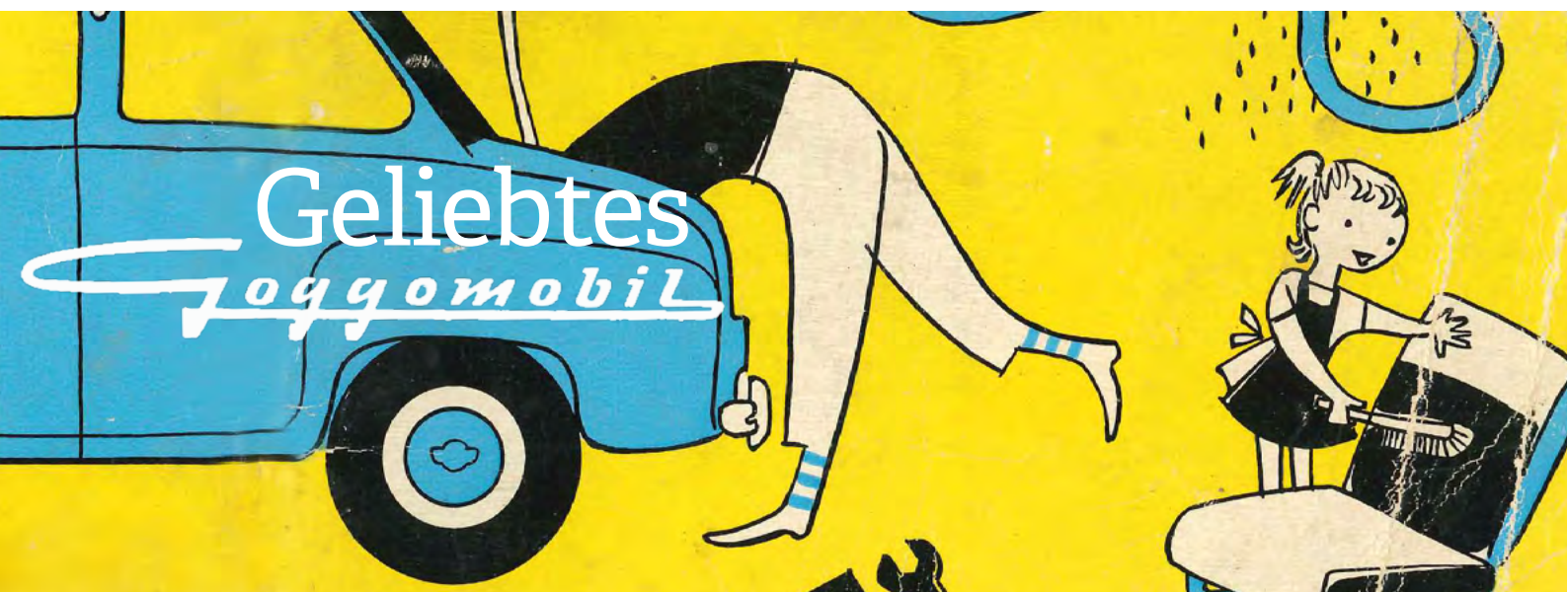
Doch auch zufriedene Autokäufer halten dem Händler ihres Vertrauens in Zukunft nicht unbedingt die Treue. Denn jeder Zweite (47 Prozent) kann sich grundsätzlich vorstellen, sein nächstes Fahrzeug online zu erwerben. „Auch wenn der Handel nach wie vor ein wichtiger Vertriebsweg ist, wird die Online-Konkurrenz den Wettbewerb weiter verschärfen“, so Fischer. Davon ist auch das ohnehin schrumpfende Servicegeschäft betroffen. Nicht nur, dass immer mehr Autofahrer ein Werkstattangebot online buchen, auch das Geschäft mit Ersatzteilen und Pkw-Komponenten verlagert sich immer mehr ins Netz. „Die zunehmende Vernetzung ist ein globaler Trend, dem wir uns nicht entziehen können. Vielmehr sollten wir die Chance nutzen, diese Entwicklung aktiv zu gestalten.“ Schließlich sind die Potenziale für Neugeschäft und Kundenbindung auch im Servicebereich nicht zu unterschätzen – immerhin lässt rund die Hälfte der Autofahrer die online erworbenen Teile in der Werkstatt ihres Vertrauens einbauen. **A**

sagt Gerhard Fischer, Vorstand der LeaseTrend AG. „Hier finden Autofahrer binnen weniger Sekunden zahlreiche Werkstätten in der Region, können Services vergleichen und auch gleich den Werkstatt-Termin zum Festpreis vereinbaren.“

SERVICES IM VERGLEICH

Obleich das Internet bei der Entscheidungsfindung eine zentrale Rolle einnimmt, schätzen die Befragten das Gespräch im Autohaus – immerhin suchten sie im Zuge ihres aktuellen Autokaufs durchschnittlich zwei Händler auf (Ø: 1,9). Dabei kontaktierten Gebrauchtwagenkäufer im Durchschnitt mehr Händler (Ø: 2,1) als Käufer von Neuwagen (Ø: 1,7). Dies ist vor allem auf die Probe-

	-0,115781	-0,173160	-0,229220	-0,283536	-0,335
g, Ye, Ze)	-0,116939	-0,174295	-0,230325	-0,284602	-0,336
	-0,118096	-0,175430	-0,231429	-0,285667	-0,337
y'(Zg-Ze))	0,663398	0,650782	0,633214	0,610826	0,583
	0,663195	0,650479	0,632813	0,610331	0,583
	0,662989	0,650174	0,632410	0,609833	0,582
G)/(2*EF*EG))	-0,580873	-0,569782	-0,554354	-0,534707	-0,510
	-0,000089	-0,000133	-0,000176	-0,000217	-0,000
,0)	0,580695	0,569515	0,554002	0,534272	0,510
	-0,101901	-0,152140	-0,201221	-0,248770	-0,294
	0,000507	0,000497	0,000484	0,000466	0,000



Noch vor einem halben Jahrhundert tummelten sich viele kleinere Unternehmen auf dem Automarkt. Sie entwarfen eigene Modelle, die in geringer Stückzahl produziert wurden und daher heute zum Teil als Kultautos gelten.

Eines dieser begehrten Schmuckstücke ist das Goggomobil, ein Kleinwagen der Hans Glas GmbH aus Dingolfing. Insgesamt wurden zwischen 1955 und 1969 etwa 280.000 Fahrzeuge in vier Varianten gebaut. Bis heute hat „Goggo“ eine kleine, aber treue Fangemeinde. Selbst Ersatzteile sind dank engagierter Händler noch zu bekommen.

Woher rührt die Begeisterung für das Goggomobil? Es ist zuverlässig, solide und liebevoll verarbeitet. Das fängt bei der Bedienungsanleitung an: Während die Handbücher heutiger Autohersteller ziemlich austauschbar wirken, hat sich das Team der Hans Glas GmbH viel Mühe gegeben. Zahlreiche handgezeichnete Illustrationen zeigen dem stolzen Besitzer, was sein Goggomobil alles drauf hat – etwa eine Höchstgeschwindigkeit von 80 km/h! Bei Un-

klarheiten helfen die humorvollen Texte weiter: „Wenn Sie nach vorn unter die Haube schauen und dort nichts finden, so denken Sie nicht, das Werk habe bei Ihrem Goggomobil diesen wichtigen Teil vergessen! Der Motor sitzt nämlich hinten.“ Und auch die Anleitung zum Reifenwechsel hat es in sich: „Ein Rad während der Fahrt zu verlieren, (...) ist ein richtig unangenehmes Gefühl!“ Das Handbuch hilft nicht nur weiter, es macht auch Spaß. Der Käufer baut eine Beziehung zu seinem neuem Flitzer auf, bevor er auch nur einen Meter gefahren ist – so geht Kundenbindung!

Die Hans Glas GmbH wurde 1966 von BMW übernommen. Die Ära des Goggomobils endete drei Jahre später. Heute gibt es noch etwa 2.500 zugelassene „Goggos“ in Deutschland.

Die Serie „Wussten Sie schon?“ präsentiert interessante Randnotizen und erstaunliche Anekdoten aus der Autoindustrie.

Ein gut gepflegtes Goggomobil ist heute ein echter Blickfang.



GETRIEBEÖLE GENAUER IM AUGE BEHALTEN

Einmal befüllt und für immer aus dem Sinn: Fast alle Automobilhersteller sehen für Getriebeöle keinerlei Wechselintervalle vor. Dabei verursachen beispielsweise regelmäßige Fahrten mit dem Anhänger, eine sportliche Fahrweise mit hohen Öltemperaturen oder regelmäßiger Kurzstreckenbetrieb eine vorzeitige Alterung. Während sich bei normalen Betriebsbedingungen ein Getriebeölwechsel nach 150.000 bis 180.000 Kilometern Laufleistung oder zehn Jahren empfiehlt, sinkt das Ölwechsel-Intervall unter erschwerten Bedingen erheblich, wie Schmierstoff-Experte Volker Clasen von Castrol erklärt: „**Schon nach 80.000 bis 100.000 Kilometern oder fünf Jahren ist ein Schmierstoff oft am Ende.**“

Um dem entgegenzuwirken, hat Castrol die **Smooth Drive Technology** entwickelt. Sie schützt Bauteile effektiv und sorgt dauerhaft für sanfteres Fahren. Rund 90 Prozent der am Markt vertretenen Getriebe können mit Produkten dieser Technologie betrieben werden – das macht die Auswahl in den Werkstätten und die optimale Kundenberatung deutlich einfacher.



MITMACHEN UND GEWINNEN!

Das AFTERSALES Magazin verlost 3 mal 2 Eintrittskarten (Tagestickets) für die Automechanica 2016!

Am 13. September 2016 startet die Automechanica, die internationale Leitmesse der Automobilbranche für Ausrüstung, Teile, Zubehör, Management & Services in Frankfurt am Main. Möchten Sie selbst einen Tag lang live dabei sein? Dann beantworten Sie die folgende Frage und senden Sie die Antwort an: AD HOC PR, Berliner Straße 107, 33330 Gütersloh oder per Mail an mail@adhocpr.de:

Wie alt ist das Goggomobil im Jahr 2015 geworden?

Der Rechtsweg und die Teilnahme über gewerbliche Gewinngemeinschaften sind ausgeschlossen. **Einsendeschluss ist der 31. Oktober 2015.** Die Gewinner werden unter allen richtigen Antworten ausgelost. Personenbezogene Daten werden nur zur Abwicklung des Gewinnspiels erhoben, verarbeitet und genutzt. Der Verwendung der personenbezogenen Daten können Sie jederzeit formlos bei AD HOC PR widersprechen.

VERANSTALTUNGSHINWEISE

17.–27. September 2015:

IAA Pkw in Frankfurt/Main

www.iaa.de

22.–25. September 2015:

**Fachmesse für Werkzeug und Formenbau
Euromold in Düsseldorf**

www.euromold2015.com

26.–27. September 2015:

WM Werkstattmesse in Berlin

www.wm-werkstattmessen.de

29. September 2015:

**Automotive-Innovationsforum 2015
in Düsseldorf**

www.ihk-nrw.de/node/586

24. Oktober 2015:

**Fachtagung Freie Werkstätten
in Würzburg**

www.freie-service.de

01.–02. Dezember 2015:

**6. Deutsche Fachkonferenz:
After Sales Service in Mainz**

www.bit.ly/aftersales_sv

2016 sind aller guten Dinge drei

Nach der gelungenen Premiere von AFTERSALES laufen in der Reaktion schon jetzt die Planungen für das kommende Jahr. **Dann wird das Magazin dreimal erscheinen** und seine Leser mit aktuellen News, interessanten Hintergrundberichten und spannenden Reportagen über alles Wissenswerte aus dem After-Sales-Markt informieren. Notieren Sie sich schon jetzt die Erscheinungstermine für 2016 und sichern Sie sich Ihre Ausgabe von AFTERSALES:

➔ **Ausgabe 1/2016:**

1. März 2016

➔ **Ausgabe 2/2016:**

1. Juli 2016

➔ **Ausgabe 3/2016:**

1. November 2016



HERAUSFORDERUNG ANGENOMMEN!

Perfekte Fahrzeugbeherrschung dank RECARO Sportsitzen



Alles unter Kontrolle? Der Autositz spielt vor allem bei sportlicher Fahrweise eine entscheidende Rolle. Er ist die direkte Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine und überträgt Fahrzeugbewegungen direkt an Ihren „Popometer“. Je besser Sie sitzen, desto besser Ihre Reaktion – und um so besser haben Sie Ihr Fahrzeug im Griff.

Ein Sportsitz von RECARO passt sich Ihrem Körper optimal an – damit Sie noch komfortabler und sicherer fahren. Die jahrzehntelange Erfahrung aus dem professionellen Motorsport fließt bei uns unmittelbar in die Entwicklung unserer Sportsitze ein.

Besuchen Sie uns auf der IAA in Frankfurt: Halle 5.1, Stand B24 (Johnson Controls)

