KFZ-INNUNG OSNABRÜCK – HANNOVER

Innungsversammlung

Osnabrücks Obermeister (OM) Joachim Bartholomäus machte es bei seinem Grußwort im Rahmen der Innungsversammlung der IDK Hannover mit einem Augenzwinkern deutlich: „Wir leben in wilder Ehe." Die beiden Innungen, Osnabrück und Hannover, haben sich vor Jahren verbunden und werden von einer gemeinsamen Geschäftsstelle von Hannover aus betreut. Das hat sich seit Jahren bewährt, auch wenn das im Landesverband Niedersachsen und beim ZDK immer noch als Stachel gesehen wird. Beide Innungen setzen auf Effizienz für ihre Mitglieder. Und so wurde nun in einer Woche für die Mitglieder der Innung Osnabrück die Mitgliederversammlung abgehalten, die Woche darauf in Hannover. Der Geschäftsbericht zum abgelaufenen Jahr wurde vorab den Mitgliedern zugestellt. Insgesamt fanden zwei gemeinsame Vorstandssitzungen statt. Sechs Mal im Jahr erscheint die eigene IDK-Zeitung. In der Innung Osnabrück gab es für 2013 324 neue Ausbildungsverträge. Und in Hannover meinte Hannovers Bürgermeister Bernd Strauch: „Wir leben hier in Hannover in einer Autostadt. Sie im Kfz-Gewerbe sind für mich die größten Integratoren. Sie holen die jungen Leute von der Straße weg und beschäftigten junge Menschen aus 172 Nationen. Allein in Ihrem Innungsbereich gibt es 1.400 Ausbildungsverhältnisse. Dafür sind wir sehr dankbar." OM Fritz Hentze ging in seinem Bericht in Hannover auch auf die Ausbildungsbörse ein, die eingerichtet wurde. Der aktuelle Tarifabschluss gilt nun für zwei Jahre. Beide Innungen verabschiedeten auch eine Entschädigungsordnung für das Ehrenamt. In Hannover wurde der bisherige Obermeister Fritz Hentze für weitere fünf Jahre im Amt bestätigt. Stellv. OM ist künftig Henning Keese, nachdem Harald Straube, Motorradhändler und wohl der Einzige in Deutschland in vergleichbarem Amt, nach 22 Jahren aus familiären Gründen ausschied. Straube erhielt die „Silberne Ehrennadel" der Innung und hielt eine Abschiedsrede auf das Ehrenamt von besonderer Klasse und meinte: „Berufliche Bildung bleibt die Grundlage unseres Handwerks. Bildung ist die Kraft für den Erfolg. Ich bin stolz darauf, was wir gemeinsam – auch überregional – in dieser Zeit erreicht haben." Auch Georg Peters wurde mit der „Silbernen" ausgezeichnet. Hentze: „Sie sind für uns alle ein großes Vorbild. Unglaublich, in welchen Funktionen Sie sich über viele Jahre bei uns ehrenamtlich eingebracht haben." AH-Herausgeber Prof. Hannes Brachat sprach im Anschluss daran über aktuelle Branchenszenarien. hb

OM Joachim Bartholomäus (r.) und Innungsgeschäftsführer Gerhard Michalak

OM Fritz Hentze (r.), Innungsgeschäftsführer Gerhard Michalak (Mitte) und der scheidende stellv. OM Harald Straube aus Hameln

Fotos: Brachat, Meunzel

KFZ-GEWERBE NRW

18. Bildungspolitisches Aschermittwochsgespräch

Werden in der heutigen Zeit Kinder herangezogen, die in der Zukunft Schwierigkeiten haben, ihr Leben zu gestalten? Wer ist daran schuld, dass diese jungen Menschen Probleme haben mit ihrer Arbeitshaltung, mit Pünktlichkeit, dem Erkennen von Strukturen und Abläufen? Diesen Fragen ging Deutschlands bekanntester Kinder- und Jugendpsychiater Dr. Michael Winterhoff im Rahmen des nordrhein-westfälischen Aschermittwochsgesprächs des Kfz-Gewerbes auf den Grund.

Die These von Winterhoff zu diesen Fehlhaltungen ist, dass innerhalb der Gesellschaft das traditionelle Denken dem modernen Denken Anfang der 1990er gewichen ist. Ruhte der Erwachsene früher in sich und arbeitete Dinge der Reihe nach ab, ist er heute digital unterwegs, d. h., mit einer permanenten Erreichbarkeit. Damit bleiben Zeit und Zeitmangel die Zwickmühlen der modernen Elternschaft. „Eine emotionale und soziale psychische Entwicklung bei Kindern und Jugendlichen kann nur gefördert werden, wenn Eltern, Erzieher oder Lehrer positiv eingestellt sind", erklärte Winterhoff. „Lassen Sie die jungen Auszubildenden im Rahmen der Ausbildungszeit ca. zwei bis drei Monate in Kleingruppen arbeiten und vermitteln Sie ihnen Ruhe. Richten Sie möglichst regelmäßig wiederkehrende Abläufe ein, die den Auszubildenden Halt und Sicherheit geben, und bieten Sie ihnen auf ihrem Weg Ihre Begleitung an. So können Sie gegensteuern, damit Jugendliche in der emotionalen und sozialen Psyche nachreifen können", lautete der Appell des Psychiaters an die Teilnehmer.

Im Rahmen des Aschermittwochsgesprächs erfolgte u. a. noch die Gratulation des Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses des Kfz-Gewerbes NRW, René Gravendyk, an die drei bundesbesten Auszubildenden des Abschlussjahrgangs 2013 in den Berufen Automobilkaufmann sowie Kfz-Mechatronik, darunter auch eine Kfz-Mechatronikerin. Des Weiteren präsentierte Gravendyk den Teilnehmern die offiziellen Ausbildungszahlen der Handwerkskammern zum 31. Dezember 2013.

Kinder- und Jugendpsychiater Dr. Michael Winterhoff

20 JAHRE IGEDOS

Opel ist zurück!

Wenn zur Jubelveranstaltung der „kleineren und mittleren Opel-Betriebe“ in Kassel Opel-Deutschland-Chef Jürgen Keller, der Opel Teile- und Zubehör-Chef Bernhard Plesker sowie der Service-Chef Wolfram Knobling unbedingt kommen wollten, dann werden auch auf der Achse Hersteller zu AOV (Autorisierte Opel-Vermittler) und OSP (Opel Service Partner) sichtbare Zeichen gesetzt. Jürgen Keller in seinem Jubiläumsgrußwort: „Wir haben ein gemeinsames Ziel, gemeinsam am Markt erfolgreich zu sein.“ Mit „Drive Opel 2022“ werden in Sachen Modelle und über neue Technologien markante Zeichen gesetzt.

Der Vorsitzende der IGEDOS, Rolf Höschele und Geschäftsführer Dietrich Asche setzten zur aktuellen Lage markante Zeichen. Die starke Modelloffensive wie die neue „Umparken-Imagekampagne“ werden rundherum begrüßt. Auch die Zielsetzung der bundesweiten Servicekampagne zur Rückgewinnung älterer Fahrzeuge. Hier ist aus der Sicht der Serviceprofis allerdings für die Umsetzungspraxis Feinschliff angesagt. Und diese wurde in einer einstimmigen Resolution zum Komplettpreisprogramm (OSKO + MEO) wie folgt gefasst und einstimmig verabschiedet: 1. Keine Verknüpfung des A-Teile Bonus mit der Teilnahme an OSKO. 2. Deutliche Erhöhung der Endkundenpreise der OSKO-Angebote. (Warum Servicepreise unterhalb von ATU schleudern?) 3. Bestellmöglichkeiten der mit OSKO beworbenen Teile auch im Dingauftrag zum MEO-Preis (außer Bremsen). 4. Beschränkung der bundesweit vorgegebenen Endkundenpreise auf die monatlich wechselnden Fokusangebote. Höschele kam in diesem Zusammenhang auch auf die Werbekostenzuschüsse zu sprechen: „Weshalb erhalten die Vertragshändler im Rahmen der Komplettpreisoffensive Werbekostenzuschüsse und wir gehen leer aus?“

Auch die Umsetzung der CI-Politik stößt bei den IGEDOS-Partnern auf Vorbehalte. Der „Renovierungsstau“ ist innerhalb der gesamten Opelorganisation aufzulösen. Wenn aber schon Investitionen bis zu 30.000 Euro notwendig sind, wundert einen, weshalb es dafür einzig einen Anbieter gibt, weshalb für die Planung ein Honorar zu zahlen ist oder weshalb die Händler die Servicetheken kostenfrei erhalten und die AOV oder OSP pro Theke mit 2.000 Euro belastet werden? Rechtsanwalt Sven Köhnen von der Kanzlei Graf v. Westphalen stellte dazu die Rechtsposition dar, ebenso zu diversen Inhalten im Servicevertrag. Dort gehen die Partner mit der Einschränkung des Neuwagenvertriebs nicht konform. Ein Diskutant meinte: „Wenn man jeden neuen Opel auf dem freien Markt beziehen kann, weshalb legt man uns diese Ketten innerhalb der eigenen Organisation an? Es steht ja zu befürchten, dass hinter den Fahrzeugen auf dem freien Markt der Hersteller selber steht?“

Die Vorstandschaft der IGEDOS: Geschäftsführer Dietrich Asche (r.), Rols Höschele (Vorsitzender), Helmut Simmer, Guido Deppe, Corinna Schlachter, Heiko Hasse und Helmut Nordhaus

In einem weiteren Vortrag informierte Georg Hensch über das „Autohaus im Netz“. Was braucht der Kfz-Betrieb wirklich? Die Homepage ist die Mutter aller digitalen Medien. Von dort aus gilt es zu agieren. Hensch baute immer wieder Brücken zum Alltag im Servicegeschäft. Es müssen Gefühle zur Information hinzukommen. Opel-Teilechef Bernhard Plesker weitete seine Botschaft um „Drive Opel22“ und MY Opel Service aus. Im Klartext: Überleben wird der, der die Kunden hält! AH-Herausgeber Prof. Hannes Brachat hielt am Vorabend zur aktuellen Marktszenerie einen Fachvortrag und am Jubeltag den Jubiläumsvortrag. „Sie hatten bei Ihrer Gründung zwei Davide, Josef Gierse und Hans G. Christokat, die die Verbandsinitiative gegen die Goliaths beherzt ergriffen. Sie haben mit Ihrem Verband nicht nur die Musterkostenrechnung für die Branche initiiert, sondern auch in einem langen Kampf die IT-Schnittstellenfreigabe für die gesamte Branche erstritten“, sagte Brachat abschließend. hb

EXPERTENTREFF

ZDK-Präsident Robert Rademacher (7. von rechts) war Ehrengast beim AUTOHAUS Branchentreffen in Essen. Partner der Veranstaltung waren API-Automotive Process Institut (Uwe Brodtmann, 8. von links), ControlExpert (Kai Siersleben, links, sowie Gerhard Witte, 4. von links) und Würth (Jens Görsdorf, 8. von rechts, sowie Matthias Heinz, 9. von links). rm

JACOBS SPORTWAGEN GMBH

Neuer Maserati-Showroom in Aachen

1 (v. l.) Patrick Jacobs, Dirk Kemmer (Maserati Deutschland, Österreich und Schweiz), Daniel und Günter Jacobs bei der Eröffnung des neuen Maserati Handelsbetriebs. **2** Daniel Jacobs bei der Eröffnungsrede **3** Der neue Maserati Showroom in Aachen

Die Jacobs Sportwagen GmbH, eine Tochter der Jacobs Gruppe, hat ihren Maserati Showroom in Aachen feierlich eröffnet. „Die Erweiterung unseres Produktportfolios mit den Premium-Fahrzeugen von Maserati ist für uns von großer Bedeutung", sagte Geschäftsführer Daniel Jacobs. Von der positiven Resonanz auf die neue Marke zeigte er sich hocherfreut: Noch vor Eröffnung des neuen Showrooms seien bereits über 50 Neufahrzeuge verkauft worden.

„Der Ausbau des Händlernetzes in Deutschland ist ein wichtiger Schritt, um den Erfolg von Maserati dauerhaft zu stützen", sagte Managing Director Dirk Kemmer anlässlich der Veranstaltung. Die Jacobs Gruppe zählt mit jährlich rund 26.000 verkauften Fahrzeugen und über 750 Mitarbeitern zu den größten Händlergruppen des Volkswagen Konzerns in Deutschland. Bislang vertreibt das familiengeführte Unternehmen sieben verschiedene Marken an insgesamt 16 Standorten. rm

Foto: Meunzel

VW E-GOLF

Neuer Stromer

Auch wenn VW-Patriarch Ferdinand Piech von der Elektromobilität nicht überzeugt sein sollte: Die ersten E-Golfs dürften bald von den Bändern und auf Deutschlands Straßen rollen. Aus diesem Grund hat der deutsche Volumenhersteller im Rahmen einer e-Mobilitätswoche auch vom 8. bis 21. März in Berlin-Tempelhof den neuen e-Golf präsentiert. Am Wochenende wurden die Tore des ehemaligen Berliner Flughafens zudem für Besucher geöffnet, die sich dort eine interaktive Ausstellung zur Elektromobilität unter dem Motto „electrified" ansehen und mit dem Thema intensiv auseinandersetzen konnten.

Die siebte Generation des umsatzstärksten VW-Modells zeigt sich zum 40sten Geburtstag damit zum ersten Mal mit einem Elektromotor. Zu finden ist die 318 kg schwere Lithium-Ionen-Batterie unter den Vorder- und Rücksitzen sowie im Mitteltunnel. Der 85 kW/115 PS starke Motor mit einem maximalen Drehmoment von 270 Nm soll den lautlosen Stromer in 10,4 Sekunden von null auf hundert befördern und ihm zu einer Höchstgeschwindigkeit von 140 Stundenkilometern verhelfen. Laut dem Leiter Produktkommunikation Marke bei VW, Pietro Zollino, sei das mit Ökostrom Blue Power betriebene fünftürige Kompaktmodell ein klarer Baustein innerhalb der VW-Strategie, um auf die bis 2020 von der EU geforderten 95 g CO_2/km pro Pkw zu kommen. Und da der E-Golf laut Entwicklungsvorstand Dr. Heinz-Jakob Neußler nach dem modularen Querbaukasten (MQB) hergestellt würde, wären zudem schnelle Reaktionen in der Produktion möglich und man könne flexibel auf sich ändernde Kundenwünsche reagieren. Kostenpunkt des elektrisch betriebenen E-Golfs: mindestens 34.900 Euro. dko

Die siebte Generation des beliebten VW-Modells zeigt sich zum 40sten Geburtstag zum ersten Mal mit einem Elektromotor.

Foto: VW