

NACHWUCHS AUTOMOBILWIRTSCHAFT

HfWU erweitert Studienangebot



Einer der Standorte der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt: das Altbau-Areal in Nürtingen.

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) hat ihr automobilwirtschaftliches Studienangebot kräftig ausgebaut. Bereits im Oktober 2008 startete das Bachelor-Programm „Automotive Business“. Im Wintersemester (ab 4. Oktober 2010) beginnen nun die ersten Vorlesungen im Master-Programm „Automotive Management“. Mit ihrem umfangreichen Studienangebot zählt die HfWU heute europaweit zu den führenden automobilwirtschaftlichen Hochschulen.

Um den neuen Anforderungen gerecht zu werden, musste die Personaldecke verstärkt werden. Professor Dr. Werner Ziegler, Rektor der HfWU, konnte inzwischen drei neue Professoren mit breiter Praxiserfahrung berufen. Ergänzt wird das Team rund um die Professoren Dr. Willi Diez, Dipl.-Kfm. Hannes Brachat und Dr. Stefan Reindl durch einen US-amerikanischen Gastprofessor sowie durch Lehrbeauftragte aus der unternehmerischen Praxis.

Bachelor „Automotive Business“

Das grundständige Studium, das nach sieben Semestern mit einem Bachelor of Arts abschließt, wendet sich sowohl an Berufstätige mit Praxiserfahrung und Ausbildung als auch an Schulabgänger mit Abitur oder Fachhochschulreife. Ein integriertes praktisches Studiensemester sorgt für den notwendigen Praxisbezug. Die Schwerpunkte im Studium sind der Automobilvertrieb und -handel, sowohl aus Industrie- als auch aus Handlungsperspektive. Weitere inhaltliche Schwerpunkte sind Managementinstrumente und -methoden sowie Schlüsselqualifikationen wie Fremdsprachen, IuK-Technologien, Projektmanagement und Präsentationstechniken sowie automobiltechnische Grundlagen. Fächer wie „Interkulturelles Management“ und „Business Behavior“ sorgen für den Ausbau von Sozialkompetenzen (siehe Kasten).

Master „Automotive Management“

Das Master-Programm ist inhaltlich breiter als der Bachelor angelegt. Neben Vertrieb und Marketing steht das Entwicklungs- und Produktionsmanagement im Mittelpunkt. Spezielle Lehrveranstaltungen behandeln Themenfelder der Automobilzulieferer und der Nutzfahrzeugindustrie. Praxisbezogene Fallstudien fokussieren internationale Aspekte. Im Rahmen von Fallstudien, Seminaren sowie der Masterthesis können Studierende Themen eigenständig erarbeiten, vorzugsweise in Zusammenarbeit mit einem Unternehmen der Branche. Interaktive Lernformen sind wesentliche Elemente der Kompetenz- und Persönlichkeitsentwicklung. Vorrangige Einsatzfelder für Absol-

DER REKTOR DER HFWU



Prof. Dr. Werner Ziegler:

» Die HfWU hat nun am Standort Geislingen mit dem Bachelor-Programm ‚Automotive-Business‘ sowie dem Master-Programm ‚Automotive Management‘ und einem Lehrkörper von sechs Automobilwirtschaftsprofessoren zuzüglich renommierter freier Dozenten aus der Praxis eine zukunftsorientierte Fundierung erfahren. Das spiegelt zugleich den Erfolg wider, den die Hochschule seit ihrer Gründung 1991 mit über 1.000 Automobilwirtschafts-Absolventen erfahren hat. ◀◀

BACHELOR-PROGRAMM AUTOMOTIVE BUSINESS (B. A.)

Grundlagenstudium	Schwerpunktstudium
Automotive Management <ul style="list-style-type: none"> ■ Mobilitäts- und Automobilwirtschaft ■ Markt- und Absatzstrukturen ■ Konzepte und Strategien im Automobilmarketing ■ Beschaffungsprozesse und E-Procurement ■ Wertschöpfungsprozesse in der Automobilwirtschaft ■ Strategisches Management in der Automobilwirtschaft (Englisch) ■ Autohaus Controlling ■ Rechtsgrundlagen des Automobilvertriebes ■ Automobiltechnik ■ IuK-Systeme ■ Kundenbindungs- und Beziehungsmanagement ■ Management von Automobilhandelsgruppen ■ Unternehmensführung ■ Inneres und externes Rechnungswesen ■ Unternehmensrechnung ■ Controlling ■ Bilanzierung und Jahresabschluss ■ Finanzmathematik ■ Statistik und Operations Research ■ Personalwirtschaft ■ Marktforschung ■ Rechtliche Grundlagen (BGB, HGB) ■ Wettbewerbs-, Arbeits-, Handels- und Steuerrecht ■ Fallstudien zu Praxisthemen ■ Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftspolitik 	Produktmanagement <ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen der Automobilproduktion ■ Entwicklungs- und Produktmanagement ■ Planungs- und Entscheidungsprozesse ■ Qualitäts- und Prozessmanagement Vertrieb und Marketing <ul style="list-style-type: none"> ■ Marketing- und Vertriebsmanagement ■ Innovative Konzepte im Automobilvertrieb ■ Kommunikationsplanung ■ Kommunikationsgestaltung Dienstleistungsmanagement <ul style="list-style-type: none"> ■ Value Added Services ■ Werkstatt- und Serviceleistungen ■ Finanzdienstleistungen in der Automobilwirtschaft Vermarktungsprozesse <ul style="list-style-type: none"> ■ Rahmenbedingungen des Automobilvertriebes ■ Neuwagenhandel und -vertrieb ■ Gebrauchtwagenhandel und -vertrieb ■ Ersatzteile- und Zubehörmanagement Case Studies
Lesen Sie weiter auf Seite 60 ...	

Erfolg beflügelt.

Mercedes-Benz gratuliert dem AUTOHAUS zur Auszeichnung „Fachmedium des Jahres 2010“ und wünscht allen Leserinnen und Lesern weiterhin viel Erfolg beim Management ihres Autohauses.



Mercedes-Benz

MASTER-PROGRAMM AUTOMOTIVE MANAGEMENT (M. A.)

Management	Automotive
General Management <ul style="list-style-type: none"> Strategische Unternehmensführung Strategieentwicklung Strategisches Personalmanagement Unternehmensführung und -steuerung Planungs- und Kontrollsysteme Strategisches Risikomanagement und -controlling Organisationsentwicklung und -steuerung Change Management Qualitätsmanagement Management Review 	Value Chain Management <ul style="list-style-type: none"> Produktions- und Entwicklungsmanagement Kundenbeziehungs- und Dienstleistungsmanagement Financial Services in der Automobilwirtschaft Internationale Markterschließung und -bearbeitung Organisation und Führung in der international agierenden Automobilindustrie Automotive Marketing <ul style="list-style-type: none"> Produkt- und preispolitische Entscheidungen Distributionspolitik und rechtliche Rahmenbedingungen Marketing-Kommunikation Brand-Management Retail-Management After-Sales-Management Nutzfahrzeug-Marketing Marketing in der Zulieferindustrie Case Studies

UMFASSENDES VERSTÄNDNIS



Studiengang-Chef Prof. Dr. Stefan Reindl

» Im Rahmen des Bachelor- und Masterstudiums lernt man nicht nur alle wesentlichen Akteure der Automobilbranche kennen – man erhält auch ein umfassendes Verständnis für den automobilwirtschaftlichen Wertschöpfungsprozess von der Entwicklung über die Produktion bis hin zu Vertrieb und Marketing. «

venten dieses Studiengangs werden die Bereiche Unternehmensplanung, Controlling, Entwicklungs- und Produktmanagement sowie Vertrieb und Marketing bei Automobilherstellern und -zulieferern sein. Der Abschluss qualifiziert aber auch zur Übernahme von Top-Management-Aufgaben im Automobilhandel.

„Im Rahmen des Bachelor- und Masterstudiums lernt man nicht nur alle wesentlichen Akteure der Automobilbranche kennen – man erhält auch ein umfassendes Verständnis für den automobilwirtschaftlichen Wertschöpfungsprozess von der Entwicklung über die Produktion bis hin zu Vertrieb und Marketing“, so der Studiengang-Chef Prof. Dr. Stefan Reindl. Beide Studienprogramme werden durch eine Reihe von Aktivitäten der Hochschule und des Instituts für Automobilwirtschaft flankiert, z. B. den jährlichen IFA-Kongress, Gastreferate, mehrtägige Exkursionen, branchenspezifische Unternehmensplanspiele und Austauschprogramme. ra
Info: www.hfwu.de und www.ifa-info.de

8. GEISLINGER AUTOSHOW

12.000 begeisterte Besucher

Zum achten Mal veranstalteten top engagierte Automobilwirtschaftsstudenten auf dem 10.000 m² großen WMF-Parkplatz eine zweitägige Autoshow in Geislingen. Zehn Automobilhändler vertraten am 5. und 6. Juni 20 verschiedene Marken und stellten 200 Neufahrzeuge aus. Wenn der Oberbürgermeister der Stadt, Wolfgang Amann, sowie der Rektor der Hochschule, Prof. Dr. Werner Ziegler, die Messe samstags um elf Uhr offiziell bei strahlendem Sonnenschein eröffnen, so zeigt das, dass die Messe inzwischen zu einem festen Bestandteil in der städtischen Veranstaltungsszenerie geworden ist. Prof. Hannes Brachat, Mitinitiator und seitens der Hochschule verantwortlich für die Messe, hatte zusammen mit Prof. Dr. Wolfram Sopha seit Januar 2010 diverse Projektthemen zusammengestellt, u. a. die Messezeitung. In der Projektumsetzung beteiligten sich ab März vorwiegend Studenten und Studentinnen des vierten Semesters. Und das taten sie

mit hohem und kreativem Engagement. Das praktische Detail-Management und die Teamsteuerung lagen in den professionellen Händen von Mark Klümper und Björn Maier. Sie waren die Hauptakteure. Ziel der größten süddeutschen Outdoor-Messe ist es, stets neue Messeelemente zu entwickeln, um diese der Branche für vergleichbare regionale Messen zur Verfügung zu stellen.

Boxengassen und Live-Szenen

Die eigentliche Aktionsbühne wurde vom Platzrand in die Mitte des Veranstaltungszentrums gerückt. Drum herum wurden „Boxengassen“ mit zahlreichen Sitzplätzen positioniert, so dass interessierte Besucher nicht nur leiblich versorgt werden konnten, sondern die Live-Szenen, bestens und umfassenden moderiert durch Carsten van de Sand, auf sich wirken lassen konnten. Es wurde ferner für beide Tage die Live-Musik-Band „at the Club“ engagiert, die sowohl in der Musikstückwahl

wie in der Lautstärke wirkungsvollen Hintergrund gestalteten. Das schafft Atmosphäre! Auf der Veranstaltungsbühne fand sonntags um zwölf Uhr eine Expertenrunde zum „Auto der Zukunft“ statt. Ludger Wendeler, Geschäftsführer von MB-Vertreter Burger-Schloz, Aussteller und zugleich Vizepräsident des Kfz-Landesverbandes Baden-Württemberg, stellte die Sicht der Branche dar, OB-Stellvertreter Holger Scheible die Sicht der Stadt, Prof. Dr. Wolfram Sopha die der Wissenschaft und in angestammter Originalität Günther Schönleber als Geschäftsführer des Luxusfahrzeugproduzenten Binz in Lorch die der „besonderen Gattung“.

Buntes Rahmenprogramm

Ein Stück englischer Geschichte verkörperte der rote Londoner Doppeldeckerbus, auf dessen Deck eine Cafeteria integriert war. Für die Kinder engagierte sich der TÜV mit dem Kinderführerschein. Daneben gab es eine stark frequentierte Kletter-



1



2



3



4



5



6



7



8



9

wand. Wer praktische Erfahrungen in Go-Karts sammeln wollte, konnte live durch die Straßen Geislingens fahren. Die Feuerwehr führte an beiden Tagen aktiven Unfälleinsatz vor. Ein Besuchermagnet! Auch Oldtimer und Unimog-Raritäten gab es zu sehen. Hubert Rinklin, der Chef der Albwerk Energieversorgung, ließ Interessierte auf dem Parcours des Hallenbades „Elektrizität“ live erfahren, hier der „segway“ (Selbstbalance-Roller), dort das Elektrofahrrad – man sah bei den Testern praktisch nur strahlende Gesichter. Bei der Straßenverkehrswacht konnten die Interessenten über Simulatoren ihre Reflexe testen, auch realistische Gefahrensituationen erleben. Weitere Aussteller waren die AOK, das Arabesque Sportstudio, Burger King, Deutsches Rotes Kreuz, Fahrschule Academy, Frohberger Radsport, Kaiser Brauerei, Optik Maurer, Profevent und Re-max Immobilien.

Ohne Unterstützung der Hauptsponsoren, vor allem der Santander-Bank, der

Nürnberger Versicherung sowie LiquiMoly, wäre es allerdings nicht möglich gewesen, die Messe in dieser Form zu bestücken. Prof. Hannes Brachat dankte allen Beteiligten, vor allem auch der Schwabengarage, die 2010 der Hochschule einen Dienstwagen zur Verfügung stellten. Dieser wurde am Stand der Hochschule präsentiert. Fazit: Das Automobil hat abermals rund 12.000 Besucher wirkungsvoll fasziniert. hb

1 Das studentische Messteam im Zeltforum mit Prof. Dr. Wolfram Sopha (kniend l.), Moderator Carsten van de Sand, den Team-Managern Björn Maier und Mark Klümper sowie Binz-Geschäftsführer Günther Schönleber (2.v.r.) und Prof. Hannes Brachat.

2 Die Kletterwand für Kinder löste wahre Steigerfreuden aus.

3 Der Doppeldecker aus London, umgewandelt zur fahrbaren Cafeteria.

4 Erwin Koller (r.), Geschäftsleiter bei BMW Mulfinger in Göppingen, präsentierte u. a. den 204 PS starken „Elektro-Mini“.

5 Thea Röhm, Automobilwirtschaftsstudentin, brachte aus der väterlichen Sammlung nicht nur den Unimog Fahrzeugtyp 401, Baujahr 1954 und 25 PS mit.

6 Direktor Peter Neuhöffer (l.) und Verwaltungsfachwirt Konstantin Geis vertraten den Sponsor Nürnberger Versicherung.

7 Automobilwirtschaftsstudent Thomas Stierle präsentierte zusammen mit seinen Eltern die Marken Renault, Toyota, Dacia. Absoluter Renner war Dacias SUV-Star „Duster“. Preis: ab 13.000 Euro

8 Die Go-Kart-Bahn: ein weiteres innovatives Messeelement.

9 Manfred Voigt, Leiter kaufmännische Verwaltung von der Albwerk Energieversorgung, erläuterte die Funktionsweise des „segway“ sowie der Elektrofahräder.

ZUM GEBURTSTAG

Rath & Anders – 80 & 70!

Zukunft braucht die Erinnerung! Unter diesem Leitgedanken saßen wir einen Abend in München mit zwei Brancheninstitutionen zusammen, die große Ehrentage begehen. Der Jüngere feierte Anfang Juni seinen 70. Geburtstag, Wirtschaftsprüfer Diethard Anders. Und der Grandseigneur, Karl Rath, wird in Kürze seinen 80. Geburtstag feiern. AUTOHAUS und die Kanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner verbindet eine gemeinsame Wurzel. Der Kanzlei-Gründer Dr. Max Haug und der AUTOHAUS-Verleger Herbert Bartsch gründeten zum 1. 1. 1957 das Fachmagazin AUTOHAUS. Wirtschaftsprüfer Karl Rath war damals bereits in der Haug'schen Kanzlei tätig und übernahm sie nach dem Unfalltod von Dr. Max Haug im Jahre 1965. Dr. Max Haug selbst – wie später unsere Jubilare – hat vor dem BFH Zeichen gesetzt und war nicht nur fundierter Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, sondern lebte vorbildhaftes Unternehmertum. Das steckte alle an. Diethard Anders war schon während seines Studiums in München ab 1960 als Praktikant in der Kanzlei tätig. 1965 baute Anders sein Diplom-Kaufmann-Examen in München und ab diesem Zeitpunkt verbindet die beiden „Branchen-WP“ – für die damalige Zeit war Wirtschaftsprüfer im Kfz-Gewerbe zu sein die absolute Ausnahme – der gemeinsame Weg, nämlich mittelständisch für die Automobilhändler zu wirken. Rückblickend kommen beide Jubilare nach über 40 Jahre Berufserfahrung zu dieser zentralen Aussage: „Unternehmergeführte Betriebe, die ihr Risiko selbst zu tragen haben, sind besser als



Karl Rath (Mitte), Diethard Anders (l.) und Horst Neubacher, Geschäftsführer der Kanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner

Autohäuser mit Fremdgeschäftsführer.“ Ab 1993 kam über den Firmenverbund nach Bad Wörishofen Dr. Albert Wanner als Brancheninstitution hinzu. Damit ist die Kanzlei heute in München, Bad Wörishofen, Berlin und Gera „stationiert“.

Optimale Betriebsgröße?

Karl Rath sieht in einem mittleren Betrieb nach wie vor eine große Chance, allerdings unter der folgenden Bedingung: Er muss gut sein und das Unternehmen von früh bis spät stets präsent sein. Die Personalkosten im Autohaus schätzt der Wirtschaftsexperte auf etwa 55 bis 60 Prozent der Gesamtkosten. Karl Rath ist überzeugt davon, dass ein Betrieb mit 300 bis 600 Einheiten nach wie vor eine sehr gute Zukunft hat. „Solange der Unternehmer power“, betont er.

Spreche ich die erfahrenen Jubilare auf die Hersteller-Händler-Relation an, so kommt deutlich zum Ausdruck: „Wir hatten früher bei den Herstellern eine hohe Konstanz in den Personen. Das schaffte ein Vertrauensverhältnis. Heute geht es den jeweiligen Herren doch nur um Job & Karriere und sonst nichts.“ Rath und Anders glänzten in ihrem langjährigen Wirken auch mit verschiedenen Fachbüchern. Ihr Werk zum leidigen Agenturgeschäft erreichte fünf Auflagen. Zur richtigen Rechtsform eines Autohauses, den Nachfolgeregelungen, den zugehörigen Testamenten schrieben sie mittelständische Managementliteratur. Auch zu Fragen der Teilebewertung nahmen sie stets wegweisend Stellung.

Intensive Vertrauensbeziehung

Auf die Frage, was die faszinierende Seite ihres Engagements ausmache, antworten beide: „Die Kontakte zu unseren Händlern. Wir haben vielfach über unsere Händlerverbindungen über 30 Jahre intensive Vertrauensbeziehungen erleben dürfen und gestaltet. Wir kennen all die Details innerhalb des jeweiligen Hauses und haben damit auch sehr persönliche Einblicke erhalten, bis in die Familie hinein.“ Horst Neubacher, ihr Nachfolger als Geschäftsführer der Kanzlei, und ich durften einmal mehr farbige Branchenhistorie erleben. Wichtige Erkenntnis: „Die steuerrechtliche Beratung ist sehr wichtig. Die betriebswirtschaftliche gleichermaßen!“

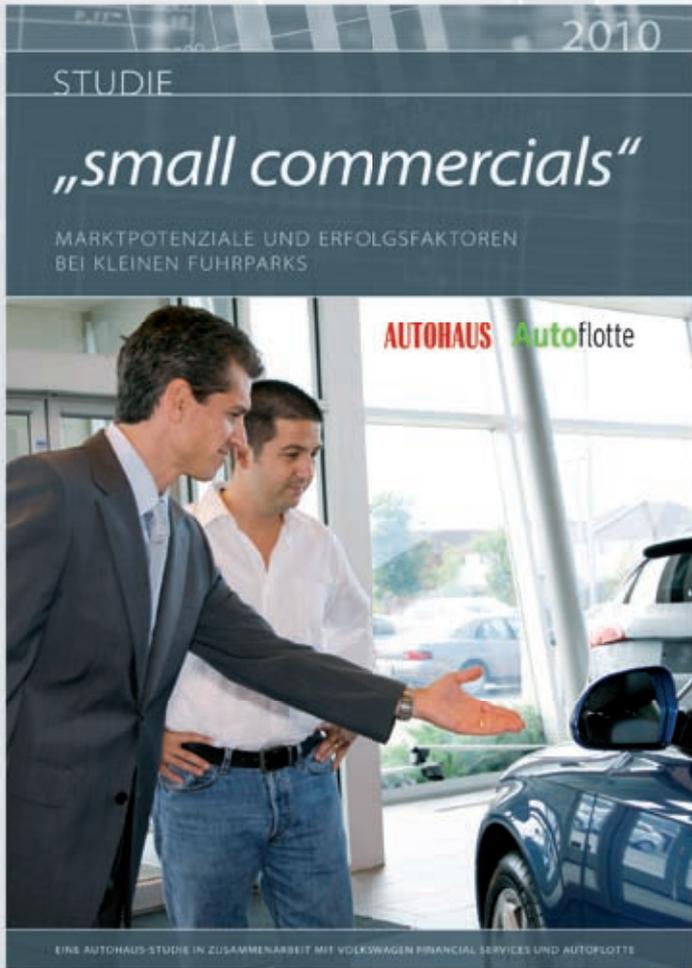
Prof. Hannes Brachatz

CASTROL: PUBLIC VIEWING IN MÜNCHEN

Castrol hat ein positives Fazit seines ersten „Private Viewing“ im Rahmen der Fußball-Weltmeisterschaft 2010 gezogen. Am 13. Juni sorgte nicht nur der Auftaktsieg der deutschen Elf für „beste Stimmung“ unter den 300 VIP-Gästen in der ehemaligen Münchener Reithalle. Highlights waren auch die launigen Kommentare von Fußball-Schwergewicht Rainer Calmund (2.v.r.) sowie sportliche Herausforderungen namens „Robokeeper“, „Speed-Shoot-out“ und „Wii-Kopfballabwehr“. Für die Castrol-Geschäftsführer Peter Fieken (Mitte), Michael Hansen (l.) und Marc Schmitz (r.) war die Veranstaltung eine „wundervolle Plattform, um mit unseren wichtigsten Partnern das Spiel und eine unbeschwertere Party zu feiern“. rp



Kleine Fuhrparks - Große Chancen



Wer sind sie, die kleinen Gewerbetreibenden und Freiberufler, die „small commercials“? Was ist Ihnen wichtig beim Autokauf, was erwarten Sie von Händlern und Finanzierungspartnern? Und welche Zusatzleistungen sind für Sie beim Leasing interessant?

Die neue AUTOHAUS-Studie „small commercials“ liefert Antworten auf diese und andere Fragen. Lernen Sie Ihre Kunden besser kennen und erfahren Sie, wie Sie die Zusammenarbeit mit dieser Zielgruppe ausbauen können.

Die Erwartungen der „small commercials“ sind klar formuliert. Seien Sie vorbereitet und nutzen Sie die Chance, Ihr Geschäft noch stärker an den Kundenwünschen auszurichten.

Gleich bestellen!

Fax 089/203043-2100

(0,14 EUR/Min. aus dem dt. Fesnetz)

direkt im Online-Shop

www.auto-business-shop.de

Ja, bitte senden Sie mir _____ Exemplare »small commercials«
zum Preis von je € 39,00 zzgl. MwSt. und Versand. Bestell-Nr.:225010

Preisänderungen vorbehalten.
Bestellungen auf noch nicht
erschienene Titel werden ohne
Auftragsbestätigung vorgemerkt.

Firma _____

Funktion _____

Straße _____

Telefon, Fax _____

PLZ, Ort _____

E-Mail _____

Ansprechpartner _____

Datum, Unterschrift _____

Springer Fachmedien München GmbH
Aschauer Strasse 30
81549 München
Telefon: 089/20 30 43-1900
Telefax: 089/20 30 43-2100
www.autohaus.de

AUTOHAUS



GENA UMWELTBERATUNG

Umweltpreis verliehen

Die Umwelt-Beratungsfirma Gena verlieh am 9. Juni in Eschborn im Beisein von Geschäftsführer Gerd Naumann folgenden Autohäusern den Umweltpreis 2010: Autohaus Hessengarage GmbH, Frankfurt (Preis dotiert mit 1.500 Euro), Autohaus Eifel

Autocenter GmbH in Bad Münstereifel (1.000 Euro) und Autohaus Gotta Automobile GmbH & Co. KG in Mörfelden-Walldorf (500 Euro). Vorausgehend vergab das Unternehmen im Jahr 2009 das Gena-Umweltsiegel an die o. g. Autohäuser, welches

Gena-Geschäftsführer Gerd Naumann (2.v.l.) mit den frisch gekürten Umweltpreisträgern (v.l.): Armin Cardinal, Geschäftsführer Autohaus Eifel Autocenter, Stefan Salamon, Gesamtverkaufsleiter Autohaus Hessengarage, und Dimitrios Chourdakis, Geschäftsführer vom Autohaus Gotta Automobile.

als Voraussetzung zur Verleihung des Umweltpreises dient. Die geprüften Kriterien zur Erreichung des Umweltsiegels betreffen die Bereiche: betriebliche Abwässer, Umgang mit Ölabscheidern und Abwasserwerten, Abfallreststoffwirtschaft, Umgang und Lagerung mit Gefahrstoffen sowie hierfür geschultes Personal, Abwasserbehandlung inklusive Reduzierung der anfallenden Abwässer, betriebswirtschaftliches Umweltmanagement. Die Firma betreut seit 1996 Autohäuser in den Bereichen Arbeitssicherheit, Umweltschutz, Gefahrgut, Datenschutz, Brandschutz und Energiemanagement bundesweit und sieht vor, auch im Jahr 2011 den Umweltpreis wieder neu zu vergeben, um die Wertschätzung der einzelnen Aktivitäten in Autohäusern weiterhin unterstützend zu honorieren. ok

AUTOHAUS BOLLACK

30-jähriges Jubiläum

Am 20. Juni feierte das Autohaus Bollack als einer der ältesten Mitsubishi-Vertragshändler in Deutschland sein 30-jähriges Firmenjubiläum. Bevor der Firmengründer und Kfz-Meister Peter Bollack 1976 die erste Werkstatt in der Langheckenstraße bezog, begann die Selbstständigkeit zuerst in einer Garage. Seit 1980 ist man hier Mitsubishi-Vertragspartner. 1980 wurde die Werkstatt erweitert und eine Ausstellungshalle gebaut. Acht Jahre später folgte der Anbau einer weiteren Halle für Karosserie- und Lackierarbeiten sowie die Vergrößerung der Neuwagenhalle. Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt im Autohaus Bollack eine große Rolle. So wurde 2009 ein gasbetriebenes Blockheizkraftwerk in Betrieb genommen, das dem Autohaus seinen eigenen Strom liefert, den überschüssigen Strom ins Netz einspeist und die Abwärme als Heizwärme für das Autohaus und Wohnhaus nutzt. Inzwischen leitet Sohn Ulrich Bollack das Unternehmen. Heute beschäftigt der Betrieb insgesamt 13 Mitarbeiter und bildet auch immer wieder Mechatroniker aus. Ein buntes Rahmenprogramm sorgte am Jubiläumstag für reichlich Spaß und Abwechslung. ok



Junior-Geschäftsführer Ulrich Bollack (l.), Peter Bollack mit Gattin (Mitte) und Mitsubishi Motors Deutschland Distriktmanager Vertrieb, H. Bütner (2.v.r.) sowie Horst Schollmayer, Direktor Vertrieb und After Sales (r.)

NEUER VW TOURAN

Seit seinem Debut 2003 wurde er über 1,1 Millionen Mal verkauft, jetzt frisch VW seinen Kompakt-Van Touran mit einem zweiten Facelift auf. Mit neuen, horizontalen Linien an Front und Heck reiht er sich nahtlos in das aktuelle VW-Familiengesicht ein. Unter dem Blech fällt der neue 105 PS starke Basis-Benziner aus der TSI-Familie auf, der laut Werk 27 Prozent weniger verbrauchen soll als sein Vorgänger. Wie alle Touran-Motoren erfüllt er die Euro-5-Norm. Eine kurze Fahrprobe absolvierten wir mit dem 2,0-Liter-TDI mit 140 PS und dem 1,4-Liter-TSI EcoFuel mit Erdgas-Antrieb. Immer verrichtet das Doppelkupplungsgetriebe seine Arbeit kaum wahrnehmbar. Beide Varianten überzeugen auf den ersten Blick mit gutem Durchzug und unkritischen Fahrereigenschaften. Los geht es bei 22.400 Euro für den kleinsten Benziner in der Trendline-Ausstattung. Immer dabei sind neben ABS, sechs Airbags und ESP auch eine Klimaanlage, ein CD-Radio mit MP3-Funktion, Tagfahrlicht und auch ein Berganfahrassistent. Unter den Optionen befinden sich jetzt ein Einparkassistent, der nun auch Parklücken quer zur Fahrbahn ansteuert, Fernlicht-Assistenzsysteme sowie die adaptive Fahrwerksteuerung DCC, die die Dämpferkennung automatisch den Fahrbahngegebenheiten anpasst. cfm

