

Wilhelm Hülsdonk
Vizepräsident und Bundesinnungsmeister
Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe
- Zentralverband -



Rede Bundestagung 2010

„Kfz-Handwerk und Service im Wandel – mehr Chancen als Risiken“

13. September 2010

Frankfurt am Main

Es gilt das gesprochene Wort

Guten Tag meine Damen und Herren,
Meine Damen und Herren,

In Berlin und in Brüssel zählt das Wort des Mittelstandes und das Wort des Handwerks. Durch Sie, meine Damen und Herren vom Ehrenamt und Hauptamt der Landesverbände und den Kfz-Innungen, sind wir in vielfältiger Weise in die Organisationen des Mittelstandes und des Handwerks eingebunden und nutzen dort auch so unseren Stellenwert.

Danke dafür und danke für den Rückenwind, den wir so in den Landeshauptstädten, in der Bundeshauptstadt und in Brüssel bekommen.

Bedanken möchte ich mich besonders auch für die von Ihnen – meistens ehrenamtlich - geleistete Arbeit innerhalb unserer berufsständischen Organisationen des deutschen Kfz-Gewerbes.

Sie kennen vielleicht den Musiktitel *“Und wieder geht ein Jahr.... .“* – Ich habe noch die Bilder unserer letzten Bundestagung bzw. die 100-Jahr-Feier in Berlin im vergangenen November vor Augen.

Heute, nach einem Jahr und am Vortag der weltweit wichtigsten Branchenmesse, für das Service-Geschäft, sind wir längst wieder im Alltag angekommen.

Inhaber von Autohäusern und Werkstätten müssen schon eine ganz besondere Spezies von Menschen mit einer sehr positiven Grundeinstellung sein.

Denn nur so ist zu erklären, dass wir vor den persönlichen Herausforderungen im Tagesgeschäft und der unauskömmlichen Rendite nicht resignieren.

So stelle ich das Thema meiner Rede unter das Motto „Kfz-Handwerk und Service im Wandel – mehr Chancen als Risiken“!

Mein Präsidiumskollege Ulrich Fromme wird sich anschließend mit dem „Vertrieb von Morgen“ beschäftigen.

Und – das sag ich schon jetzt voraus - wer die Chancen nutzt, die sich am Markt bieten, wird als Partner für die individuelle Mobilität seiner Kunden, eine Zukunft haben.

Sie alle kennen es ja: Die schlechten Zeiten von heute beschreibt man ein paar Jahre später als die guten Zeiten von früher!

In diesem Sinne wollen wir auch diese Bundestagung in 2010 nutzen, um uns intensiv mit wichtigen Themen auseinanderzusetzen. Dazu geben die drei Foren und die Vorträge am Nachmittag reichlich Gelegenheit.

In der kurzen verbleibenden Zeit meiner Rede möchte ich einige Standpunkte ansprechen, die uns zurzeit bewegen.

Wenn wir die aktuelle Situation im Service betrachten, zeigt sich das Geschäft mit Wartung und Reparatur noch stabil.

So lag die Auslastungsquote der Werkstätten bis einschließlich Juli 2010 bei durchschnittlich 83 % und damit auf gleichem Niveau wie im Vergleichszeitraum 2009.

Insgesamt jedoch gerät der Bereich Service weiter unter Druck. Dazu tragen nicht nur die verlängerten Wartungsintervalle bei. Auch die Qualität der neuen Fahrzeuggenerationen sorgt dafür, dass die Autos die Hebebühnen nicht mehr so oft sehen.

Die Anzahl der Servicestunden pro Fahrzeug nimmt kontinuierlich und spürbar ab.

Hinzu kommt, dass die überlebenswichtigen Erträge aus dem Servicegeschäft aufs Spiel gesetzt werden, indem man Werkstatteleistungen als Marketinginstrument missbraucht.

Sie wissen, was ich meine und erinnere noch einmal an meine **Aussagen** in 2007/2008/2009, die sich im Kern nicht verändert haben:

- Im Handel fing es früher mit kostenlosen Fußmatten und dem voll getankten Neuwagen ganz harmlos an – und der Weg ist mit nicht auskömmlich kalkulierten Leasing- oder Finanzierungsangeboten und mit ruinös hohen Rabatten auf die Listenpreise ist noch immer nicht zu Ende.

Die heutige miserable Renditesituation im **Neuwagen-**Handel spricht für sich.

- Nun gibt es im Service immer öfter das gleiche Spiel. Man lockt Kunden mit kostenlosen oder rabattierten Serviceangeboten – nicht auskömmlich kalkuliert inklusive Paketen und ausufernden Garantieverprechen.

Schaut man genauer hin, entlarven sich diese Konzepte oft als reine Vertriebsförderungsmaßnahmen zu Lasten der Werkstatt.

- Diese Tendenzen und Ihre ruinösen Wirkungen führen zwangsläufig zum weiteren Erlöseinbruch im Service-segment.

Dazu kann ich immer wieder nur sagen:

- Wer Werkstattdienstleistungen verschenkt oder zu Ramschpreisen offeriert, legt die Axt an die wichtigste Ertrags-säule des Betriebs.

Qualität und Sicherheit haben ihren Preis. Das weiß auch der Kunde - ich füge hinzu: Noch weiß es der Kunde. Denn wir sind gerade dabei den Kunden umzuerziehen.

Bei dieser Entwicklung – der geringeren Wartungs- und Reparaturzeit pro Fahrzeug - ist es wichtig, dass sich der Betrieb mit seinem Leistungsportfolio breit aufstellt.

Betrachtet man das gesamte Servicepaket – vom Öl und Ersatzteilen, über die Mechanik, die Elektronik, Reifen, die

Glasreparatur bis hin zur Karosserieinstandsetzung – ist und bleibt der Service ein sehr interessantes Geschäft, in dem sich Renditen erwirtschaften lassen und ich füge hinzu ... **können**.

Dazu gehört ohne Zweifel das Glasschadengeschäft und das Konzept „autoglas Plus“. Sie kennen es, und ich will mich hier nicht in Details verlieren.

Eins ist jedoch klar: Der Anteil, den unsere Betriebe am Glasgeschäft haben, ist immer noch viel zu gering. Dies gilt es zu ändern, wir dürfen das Geschäft nicht den selbsternannten Glasspezialisten überlassen!

Unser Ziel ist es, „autoglas Plus“ zur Marke im Glasschadengeschäft der Innungsbetriebe zu machen. Dafür ist es aber auch notwendig, Flagge zu zeigen, damit Autofahrer und Versicherer an der Marke nicht vorbeikommen. Insofern ist es geradezu zwingend notwendig, dass alle „autoglas Plus“-Partner ihre Betriebe gut sichtbar kennzeichnen.

Die Nutzung von „autoglas Plus“ ist ausschließlich den Mitgliedsbetrieben der Innungen vorbehalten, die dem ZDK oder dem ZKF angehören.

Die Marke ist ein ganz wichtiger Teil unserer Bemühungen, den Wert der Innungsmitgliedschaft zu stärken. Mehr als 1.300 Betriebe machen bereits mit – es sollten noch viel mehr werden! Deshalb mein Appell: Setzen auch Sie sich auch für „autoglas Plus“ ein!

Die Mitgliedsbetriebe Ihrer Kfz-Innung profitieren auch von der neuen Kooperation des ZDK mit der Eurogarant Auto-Service AG.

Ab sofort können **alle** Innungsbetriebe am markenübergreifenden Zentraleinkauf für Original-Ersatzteile teilnehmen. Denn wir werden zunehmend mit einer veränderten Marktsituation rund um den Ersatzteileinkauf konfrontiert. Es drängen vermehrt meist branchenfremde Anbieter auf den Markt. Selbst Versicherungen und Dienstleister offerieren den Ersatzteilbezug.

Eine gemeinsame Strategie des ZDK mit der verbandsnahen Eurogarant AutoService AG soll die Wettbewerbsfähigkeit der Innungsbetriebe stärken.

Vorteile dieser starken Einkaufsgemeinschaft sind:

- günstige Einkaufskonditionen

- eingespielte Prozesse mit 12 jähriger Erfahrung
- Gewährung von Zahlungszielen
- großes gemeinsames Wachstumspotential.

Die Registrierung ist über den internen Bereich unseres Internetauftritts möglich. Mit einem Link zum Online-Katalog kann sich der Betrieb im Detail über die Leistungsangebote und Konditionen informieren.

Mit dieser Kooperation erhalten die Innungsbetriebe einen weiteren Baustein - neben den vielen anderen, - die die Vorteile der Innungsmitgliedschaft ausmachen.

Es lohnt sich also mal wieder, Teil einer starken Gemeinschaft zu sein!

Mit dieser Botschaft müssen wir immer wieder über Land ziehen und dafür sorgen, dass wir die Betriebe für unsere Innungen gewinnen.

Ganz wichtig für das zukünftige Servicegeschäft ist die Zusammenarbeit mit den Überwachungsorganisationen bei HU und AU. Wie Sie wissen, ist die Übereinkunft, die der ZDK und die Überwachungsinstitutionen im Jahr 2001 ge-

genüber dem Bundesverkehrsministerium bezüglich der Reform der periodisch technischen Fahrzeugüberwachung getroffen haben, in diesem Jahr ausgelaufen. Inzwischen ist eine erneuerte Willensbekundung mit ergänzenden Einzelpunkten verabschiedet und – bis auf eine Ausnahme – von allen Beteiligten unterschrieben und an das Bundesverkehrsministerium weitergeleitet worden. Dieses Papier, das die nächsten zehn Jahre bis 2020 gilt, ist eine gute Grundlage, die Zusammenarbeit zwischen ZDK und Überwachungsinstitutionen in den nächsten zehn Jahren fortzusetzen.

Besondere Beachtung verdienen ergänzende Einzelpunkte, über die noch Gespräche zwischen den Beteiligten stattfinden: Hier geht es unter anderem darum, Prüfstellen und Prüfstützpunkte eindeutig zu beschreiben und zu definieren, insbesondere auch unter der Betrachtung von Werbung und Signalisation. Das ist zurückhaltend formuliert, doch wir alle wissen, was damit gemeint ist: Es darf nicht sein, dass HU und AU als reine Marketinginstrumente angesehen werden und die Qualität und das Image dieser für Sicherheit und Umwelt so wichtigen Untersuchungen darunter leidet. Sicherheit und Qualität zum Nutzen der Umwelt gibt es nicht zum Schleuderpreis!

Darauf wird auch das Bundesverkehrsministerium ein Auge haben. Schließlich sind die Prüforganisationen bei der HU und unsere Betriebe bei der AU mit hoheitlichen Aufgaben nur beliehen. Der Kuchen von jährlich etwa 25 Millionen HU und zirka 22 Millionen AU ist auch nicht unendlich teilbar. Trotzdem entstehen neue Prüfstellen und erhöhen dadurch den Marktdruck – mit den schon beschriebenen Folgen. Auch zu diesem ergänzenden Einzelpunkt werden die Gespräche zwischen ZDK und Überwachern fortgesetzt – in dem festen Willen, auch hier das Einvernehmen der Partner zu erreichen. Dies wäre ein Erfolg, weil es ein Stück Sicherheit gibt für unsere Betriebe beim Servicegeschäft.

Im Zusammenhang mit unserer Betriebsdatenbank möchte ich Ihnen dringend das Modell empfehlen, das der LV Hessen und der LV NRW schon umgesetzt haben – nämlich eine Datenbank für Prüfstützpunkte. Darin kann die Innung – und nur die Innung – im Rahmen der PSP-Prüfung auffällige Betriebe auf Gelb oder Rot setzen.

Rot heißt in diesem Zusammenhang: In diesen Betrieb geht keine Prüforganisation mehr hinein – also, meine Damen und Herren Obermeister und AU-Beauftragte – hier können

wir zeigen, wie ernst dieses Thema für das Kfz-Gewerbe ist.

Den Erfolg unsere gemeinsamen Bemühungen, um die amtliche technische Fahrzeuguntersuchung vorausgesetzt bleib wieder ein Stück Betätigungsfeld der Kfz-Betriebe.

Eine weitere sehr wichtige Entwicklung für das zukünftige Geschäft im Service sind die in der Euro 5- und Euro 6-Verordnung für Pkw sowie der Euro VI-Verordnung für schwere Nutzfahrzeuge verankerten Regelungen für Wartung und Reparatur.

Eine weitere Chance für zukünftiges Geschäft im Service ist der Zugang unserer Betriebe zu den Reparatur- und Wartungsinformationen gemäß der Euro 5- und Euro 6-Verordnung für Pkw sowie der Euro VI-Verordnung für schwere Nutzfahrzeuge.

Nach der seit März geltenden Regelung, verfahren alle Fahrzeughersteller und Importeure einheitlich und standardisiert bezüglich des uneingeschränkten Zugangs zu den allgemeinen und sicherheitsrelevanten Reparatur- und Wartungsinformationen ihrer Marke.

Es hat über 10 Jahre gedauert, diesen Quantensprung in der Diagnoselandschaft herbeiführen zu können - um nun per Laptop und Internet auf Knopfdruck alle Daten zur Verfügung zu haben und um den Service schnell, ordentlich und kosteneffizient durchführen zu können.

Ab März 2011 müssen zudem erstmalig auch alle diebstahlrelevanten Daten für alle Kfz-Meisterbetriebe bereitgestellt werden.

Dann benötigt der Kfz-Betrieb ein so genanntes elektronisches Zertifikat. (in die Kamera halten)

Wenn es soweit ist, werden unsere Fachleute aus der Abteilung Technik umfassend informieren.

Dieses Projekt zeigt eindrucksvoll, dass es als geschlossener Verband einfacher ist, gemeinsam mit der Industrie solch ein ambitioniertes Ziel zu erreichen.

Zugleich ist es ein Beispiel dafür, dass die Menge unserer Gemeinsamkeiten vielfach höher ist als das Maß der Gegensätzlichkeiten.

Ein weiteres Thema, das uns immer wieder beschäftigt, ist die Schadensteuerung.

Leasinggesellschaften, Flottenmanager und Versicherungen wollen ihren Aufwand reduzieren und verhandeln Rabatte auf unsere Leistungen.

Wer sich davon für seinen Betrieb eine höhere Auslastung im Service erhofft, muss damit rechnen, dass er immer wieder Konzessionen bei Ersatzteilpreisen und Arbeitskosten zu machen hat.

Daher sollte jeder Betrieb, der an Schadensteuerungssystemen teilnehmen will, die betriebswirtschaftlichen Grundsätze nicht außer Acht lassen.

Der wichtigste Grundsatz lautet: Es muss am Ende Geld übrig bleiben. Nur Deckungsbeiträge einzufahren – wenn dies überhaupt gelingt – reicht nicht aus, um die notwendigen Investitionen in die technische Ausrüstung und die Schulungsmaßnahmen der Mitarbeiter zu tätigen.

Ein eigenes Schadensmanagement eröffnet durchaus Chancen, im Wettbewerb eigene Akzente zu setzen und davon zu profitieren.

Ein weiteres Branchen-Thema ist die neue Gruppenfreistellungsverordnung (GVO), die zum 1. Juni von der EU-Kommission in Kraft gesetzt wurde.

Grundsätzlich begrüßen wir, dass es auch eine neue Kfz-GVO nebst Leitlinien für den After-Sales Bereich gibt.

Ob die neue Rechtskonstruktion allerdings dazu beiträgt, dass sich der Wettbewerb im Service weiter verschärft, ist fraglich.

Zum einen ist der Wettbewerb schon heute so beinhart, - dass ein „Mehr“ kaum vorstellbar ist.

Zum anderen sehen wir ein Problem darin, dass die Kfz-GVO bei Marktanteilen von mehr als 30 Prozent - und die haben ja fast alle Hersteller im Service – gar nicht greift.

Stattdessen findet Artikel 101 des Vertrages über die Arbeitsweise der EU-Kommission - unmittelbar Anwendung.

Info zu Artikel 101 AEUV :

Artikel 101 AEUV war früher Artikel 81 EGV. Der "Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union" (AEUV) hieß bis zum 30.11.2009 "Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft" (EGV). Die Artikelabfolge des EGV weicht

von der des AEUV ab. Deshalb ist aus Artikel 81 EGV jetzt Artikel 101 AEUV geworden.

- *Abs. 1 besagt, dass Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die den Wettbewerb auf dem Binnenmarkt beschränken, verboten sind.*
- *Abs. 2 sind solche Vereinbarungen nichtig.*
- *Abs. 3 können aber ausnahmsweise (GVO) wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen zugelassen werden, wenn diese zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen und der Verbraucher davon profitiert. Ob die Voraussetzungen von Artikel 101 Abs. 3 erfüllt sind, müssen Unternehmen, die solche Vereinbarungen schließen möchten, prüfen.*

Mit Bezug auf Abs. 3: Und da kann man sich durchaus vorstellen, dass der eine oder andere Hersteller eine Begründung dafür findet, weshalb gerade für seine Marke gewisse Wettbewerbsbeschränkungen doch sinnvoll sind.

Allerdings gibt es nun auch neu die so genannten Leitlinien zur Anwendung im Automobilsektor.

Ein eigenes Rechtsinstrument der Kommission mit relativ klaren Ansagen, was von der Kommission als wettbewerbsbehindernd gesehen wird.

Auch das Suchen und Finden unserer Betriebe im Internet muss für uns selbstverständlich sein. Denn wir selbst als moderne Verbraucher nutzen das Internet heute ja nicht nur zur Informationsbeschaffung, sondern wir bestellen Waren und Dienstleistungen über das Netz. Mit dem Neustart un-

seres Internet-Auftritts am 1. März haben wir die Betriebsdatenbank eingerichtet. Aktuell haben sich knapp 6 000 Betriebe in der Betriebsdatenbank registriert, wo sie für den Autofahrer zu finden sind.

Das ist, gemessen an der Zahl unserer 38 000 Betriebe, noch längst nicht genug. Denn wir wollen das Branchenportal für Autofahrer schlechthin schaffen. Daher sollten wir alle Hebel in Bewegung setzen und dafür sorgen, dass sich möglichst viele Betriebe in die Datenbank eintragen. Denn nur wenn wir ein überzeugend breites Angebot schaffen, dass sich über alle Postleitzahlgebiete erstreckt, werden die Autofahrer diese Suche auch annehmen. Es liegt also an uns, ob die Datenbank ein Erfolg wird.

Noch attraktiver wird unsere Betriebsdatenbank durch die brandaktuelle App für Autofahrer und Autofans: „Kfz mobil“. App – diese noch recht junge, neomodische Abkürzung steht für Applikation, sprich Anwendung für die modernen, internetfähigen mobilen Telefone, auch Smartphones genannt. Man kann sich also ein Symbol für unsere Betriebsdatenbank auf sein mobiles Telefon laden. Wer dieses Symbol per Fingerberührung aktiviert, findet unterwegs die nächste Werkstatt oder lässt sich die Autohändler im Umkreis des Wohnorts anzeigen. So lassen sich unsere Be-

triebe bequem in die Jackentasche stecken! Daher sollte jeder Betrieb, der sich noch nicht in die Betriebsdatenbank hat eintragen lassen, dies schnellstmöglich nachholen – sonst fährt der Zug der Zeit ohne ihn ab! Denn diese modernen Kommunikationsmittel werden das Verhalten der Verbraucher weiter verändern. Die bundesweit flächendeckende Präsenz unserer Betriebe macht es möglich, dass nur wir **die** maßgebliche Datenbank für die Autofahrer in Sachen Automobil haben. Diesen Wettbewerbsvorteil sollten wir nicht aus der Hand geben.

Unsere Kinder und Jugendlichen wachsen mit diesen modernen Kommunikationsmitteln auf, sie nutzen sie ganz selbstverständlich. Und viele dieser jungen Menschen wollen wir dafür begeistern, ihre berufliche Zukunft im Kfz-Gewerbe zu finden. Wir nehmen dafür auch die Automechanika als ein wichtiges Forum, um die Ausbildungsberufe im Kfz-Gewerbe in den Blickpunkt zu rücken. Zurzeit befinden sich etwa 85.000 junge Menschen in unseren 38.000 Betrieben in der Ausbildung. Damit ist das Kfz-Gewerbe einer der größten Ausbilder in Deutschland. Trotz allem dürfen wir die Augen vor der demografischen Entwicklung und dem daraus absehbaren Fachkräftemangel nicht verschließen. So werden in Zukunft jährlich rund 70.000 Schulab-

gänger weniger auf dem Markt für die duale Ausbildung und für den Hochschulbereich treten. Den kleiner werdenden Kuchen der potenziellen Auszubildenden müssen wir uns in einem zunehmenden Konkurrenzkampf mit vielen anderen Branchen teilen. Das bedeutet für uns als Branche alle Anstrengungen zu unternehmen, um in diesem Wettbewerb erfolgreich zu sein. Dazu gehört die Nachwuchsförderungskampagne, eine Gemeinschaftsinitiative der Verbände VDA, VDIK und ZDK. Ziel ist es, mit vielfältigen Maßnahmen geeigneten Nachwuchs für die Branche zu interessieren und einzustellen. Nachdem wir uns im vergangenen Jahr besonders darum gekümmert haben, die Zahl der unversorgten Schulabgänger zu reduzieren, legen wir in diesem Jahr einen Schwerpunkt auf die Verbesserung der Ausbildungsreife und das Integrieren von sozial benachteiligten und dadurch oft lernbeeinträchtigten Jugendlichen.

Dass die Ausbildungsberufe des Kfz-Gewerbes zukunftsfähig sind, zeigt sich insbesondere beim beliebtesten Ausbildungsberuf, dem Kfz-Mechatroniker. Die Ausbildungsinhalte machen ihn heute schon fit für die Herausforderungen der Elektromobilität – einem weiteren Zukunftsthema, das wir als Schwerpunkt auf unserem Messestand präsentieren

und auf das Kollege Ulrich Fromme gleich näher eingehen wird.

Die Elektromobilität wird uns noch lange beschäftigen. Nicht mehr soviel Zeit haben wir, um aktuell noch an der Nachrüstung von Dieselpartikelfiltern teilzuhaben. Die Barförderung von 330 Euro läuft zum Jahresende aus. Der Topf reicht für insgesamt etwa 160.000 Nachrüstungen für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen. Aktuell sind erst knapp 60.000 Anträge gestellt. Daher sollten wir alle Möglichkeiten der Öffentlichkeitsarbeit nutzen, den Fördertopf auszuschöpfen. Sonst dürfte es schwierig werden, die Bundesregierung von einer möglichen Fortsetzung der Förderung im nächsten Jahr zu überzeugen.

Sie sehen, es gibt viel zu tun. Packen wir es an, nutzen wir die Chancen, die sich uns bieten, dann steht einer guten Zukunft unseres Gewerbes nichts im Wege.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.