



Bedankte sich bei Obermeister Jürgen Doose (r.) für dessen 22-jährige Amtstätigkeit: Bundesinnungsmeister und Vizepräsident Wilhelm Hülsdonk

## KFZ-INNUNG KREIS PLÖN

### Abschiedsfeier für Jürgen Doose

Zu gut sehe ich das Bild vor mir, wenn zur jährlichen Obermeistertagung die Fraktion um den Landesverbandspräsidenten Kurt-Walter Fröhling aus dem hohen Norden, sprich Schleswig-Holstein ankam. Das hatte nicht nur sprachlich zelebrale Züge.

Einer stach dabei durch seinen freundlichen Duktus und seine vornehme Zurückhaltung hervor: Jürgen Doose, Obermeister der Kfz-Innung Kreis Plön. Dieses Ehrenamt hat er nun über 22 Jahre im wahrsten Sinne des Wortes mit großem Idealismus ausgefüllt. Von 1993 bis 2006 war er auch stellv. Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Ostholstein/Plön. Die Ernennung zum Ehrenobermeister durch seinen Nachfolger Rudi Barleben war selbstredend. Dass ihm der

angereiste Bundesinnungsmeister Wilhelm Hülsdonk die ZDK-Ehrennadel in Gold verlieh, hat ganz besonderen Charakter, nämlich höchste, weil verdiente Wertschätzung.

Diese Auszeichnung ist einem Mann gewidmet, der in seiner Vielseitigkeit für viele zum Vorbild wurde. Jürgen Doose kam über das Schmiedehandwerk zur Übernahme des eigenen Familienbetriebes, den er stets als „Freie Werkstatt“ führte. Er wollte frei schalten und walten. Ist das nicht der beste Beweis für eine Unternehmerpersönlichkeit von hohen Graden, wenn der allererste eigene Lehrling, Rolf Peetz, 1995 den Betrieb J. Doose übernahm und fortführte? Dank und Gratulation an eine große Branchenperle! Prof. Hannes Brachat

## GASTVORTRAG AN DER HOCHSCHULE GEISLINGEN

### Einblicke in den Nfz-Markt

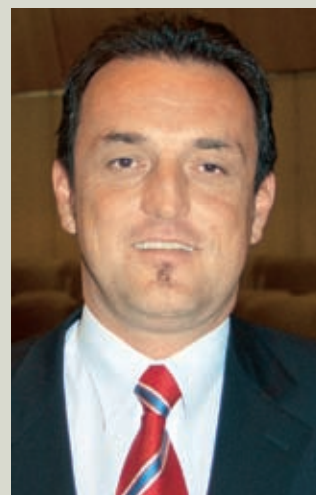
Erwin Koller (46), bislang Verkaufsleiter Mercedes-Benz Nutzfahrzeuge von Autohaus Russ Jesinger in Dettingen, hatte mit seiner Vortragsverpflichtung zugleich seinen letzten Arbeitstag im Hause Russ. Nach 17 Jahren wechselt der „Automobilia Ehrenpräsident“ zum 1. Juni als Niederlassungsleiter ins BMW-Autohaus Mulfinger nach Göppingen.

Koller sprach über den deutschen Nutzfahrzeugmarkt. Grundsätzlich wird dieser in die Bereiche Transporter (2 bis 7,49 t Gesamtgewicht) und Lkw (7,5 – 55 t Gesamtgewicht) aufgeteilt. 2008 wurden in Deutschland 272.655 Transporter vermarktet. Marktführer war mit 28,7 Prozent Volkswagen, gefolgt von Mercedes-Benz (26,4 Prozent), Ford (10,8 Prozent), Fiat (10,4 Prozent), PSA (6,7 Prozent). Fahrzeuge über 6 Tonnen wurden in 2008 mit 92.816 Einheiten vermarktet. 2007 waren es noch 93.938. Für 2009 lautet die Prognose zwischen 50.000 und 60.000 Einheiten. Mercedes-Benz führt 2008 mit 39,6 Prozent Marktanteile den

Markt an, gefolgt von MAN (28,3 Prozent), Iveco (9 Prozent), DAF (8,2 Prozent), RVI (5,3 Prozent) Scania (5,1 Prozent). An Omnibussen wurden in 2008 5.886 Exemplare verkauft, gut 85.000 sind auf den Straßen unterwegs, Nutzfahrzeuge insgesamt 2,9 Mio.

Koller erläuterte die Kostenauswirkung der Maut auf die Spediteure, nachdem ein Lkw pro Jahr zwischen 160.000 und 170.000 km unterwegs ist. Spediteure lenken die Aufträge wieder über den „eigenen“ Fuhrpark, weg von vielen Subunternehmern, und unterhalten eigene Logistikzentren. Die Subunternehmer sind die Hauptbetroffenen der Transporteinbrüche. Außerdem schwächt der Fahrerangel das Speditions-Gewerbe.

Die Dienste des Lkw-Führerscheins über die Bundeswehr sind Vergangenheit. Ein Lkw-Führerschein kostete bislang 3.500 Euro und wird ab September 2009 mit dem neuen Berufsfahrer-Qualifikationsgesetz 6.300 Euro kosten. Abschließend ging der Referent auf die



Automobilia-Ehrenpräsident Erwin Koller, seit 1. Juni Geschäftsführer bei BMW-Mulfinger in Göppingen

aktuelle Wettbewerbssituation ein. Danach gibt es innerhalb der EU unterschiedliche Verkaufspreise. hb



**Die führenden Persönlichkeiten der Innung Niedersachsen: (v.l.n.r.) Obermeister Fritz Henze, Herbert Bader, Manfred Piepho, Horst Graz, Harald Straubel (stellvertretender Obermeister), Wilhelm Röhl, Gerhard Michalak**

## INNUNG DES KFZ-TECHNIKERHANDWERKS NIEDERSACHSEN

# Zwischen Historie und Zukunft

„75 Jahre Innung des Kfz-Technikerhandwerks Niedersachsen“ war Anlass für Innungs-Vorstand und -Mitarbeiter-Team, am 5. Juni in Hannover ein gelungenes Fest zu organisieren, bei der Geschichte und Zukunft der 1934 gegründeten Innung harmonisch verknüpft wurden. IDK-Obermeister Fritz Henze, Stellvertreter Harald Straubel und Geschäftsführer Gerhard Michalak stellten vor über 300 Gästen – darunter auch Kollegen vom chinesischen Kooperationspartner in Tongling, bei dem die IDK Gesellenprüfungen abnimmt – die bewegte Innungsgeschichte in den Mittelpunkt und zeigten auch die enge Verknüpfung zwischen der Auto-Industrie (Wolfsburg) und dem Wachstum der Innung auf. Dabei betonte Henze, dass alle IDK-Leistungen – oft ehrenamtlich erbracht – den Mitgliedern zugute kommen.

Als wichtige Ziele führte er die Ausbildung des Nachwuchses und die Gewinnung junger Ehrenamtsträger an. Die Zukunft beleuchtete er nicht nur durch technische Ausblicke, sondern kündigte die Fusion mit der Innung in Osnabrück noch für 2009 an. De-

ren Obermeister Jochen Bartholomäus unterstrich das gemeinsame Ziel, das nicht durch „ewig Gestrige“ verhindert werden dürfe. Auch Handwerkskammer-Präsident Walter Heitmüller und Ulrich Petersen vom Niedersächsischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr überbrachten Glückwünsche und lobten die Arbeit der IDK.

Das Jubiläum bot auch den passenden Rahmen, langjährige Ehrenamtsträger und Unternehmen auszuzeichnen. Geehrt wurden der langjährige (1988 bis 2009) IDK-Obermeister Horst Graz, sein Vorgänger Adolf Piepho sowie Hans Bader, der über 30 Jahre in der Gesellenprüfungs-Kommission der Innung engagiert ist. Für das Autohaus Hentschel des ersten IDK-Obermeisters Carl Hentschel nahm der heutige Geschäftsführer Wilhelm Röhl die Ehrung entgegen.

Auf den fröhlichen Party-Abend der IDK stimmte der bekannte Zahnarzt und Fußball-Schiedsrichter Dr. Markus Merk mit launigen Episoden und gelungenen Vergleichen zwischen Schiedsrichtern und Unternehmern ein. Bernd Dohrmann

## 20 JAHRE DIALOG-KUNDENZUFRIEDENHEITS-CENTER

# Gezielt den Vertrieb ankurbeln

Die Direktmarketinggesellschaft Dialog feiert ihr 20-jähriges Jubiläum. In dieser Zeit kam es zu über 20 Millionen Kontakten und mittlerweile betreut das Unternehmen mit 450 Mitarbeitern, davon 150 in der Niederlassung in Italien, Unternehmen aus Industrie und Handel. Das versteht sich als Schnittstelle zwischen Kunde, Handel und Service sowie zwischen Handel und Werk. Zum Portfolio gehört ebenfalls die Betreuung von Autohäusern – mit den Themenbereichen Neukundenakquise, Kundenbetreuung und vielem mehr. Ziel ist es, durch gezielte Marketingmaßnahmen den Vertrieb im Autohaus anzukurbeln.

Nach Überzeugung von Dialog-Geschäftsführer Bernd Schmitter findet die Schlacht um den Kunden immer

mehr hinter den Kulissen statt. „Autobesitzer wechseln heute Marke, Händler oder Werkstatt so bereitwillig und schnell wie noch nie zuvor“, betont Schmitter. In stagnierenden Märkten mit Produkten, die immer ähnlicher werden, entscheide daher vor allem die Qualität der kontinuierlichen Betreuung, ob der Kunde wiederkommt. Schmitter zeigt sich überzeugt davon, dass vor dem Hintergrund des immer härter werdenden Verdrängungswettbewerbs, der durch die Umweltpremie eine zusätzliche Dynamik erfahre, Servicequalität, fachkundige Beratung, Freundlichkeit immer wichtiger werden. Hier möchte Dialog den Handel gezielt unterstützen. Weitere Informationen gibt es im Internet auf der Seite [www.jsdialog.com](http://www.jsdialog.com) oder unter der Tel.: 0221 / 9839-0.



Dobler, Mühlacker







Hyundai-Service-Europa-Manager führten ihre Service-Jahrestagung in Würzburg durch.

## HYUNDAI

### Service-Europa-Konferenz

In der Unterfrankenmetropole Würzburg trafen sich Service-Manager von Hyundai aus insgesamt 28 Ländern zur „4th European Dealer Enhancement and Service Conference“. Die fachlichen Schwerpunkte lagen auf der Händlernetzentwicklung, verschiedenen Servicethemen, der Entwicklung der Fahrzeugqualität, Service-Kommunikation. Hyundai hat in Europa keine eigenen Niederlassungen. In

Großbritannien, Spanien und Deutschland wirken Privat-Importeure. Aus Erfahrung weiß man, dass es viele länderspezifische Besonderheiten gibt. So kommt es zum internationalen Erfahrungsaustausch.

Auch hinsichtlich der GVO 2010, die in ihrer Grundstruktur politisch seitens der Hyundai-Zentrale in Seoul vorgestellt wird. Im Rahmen verschiedener Diszipli-



Karl Hell (r.) nahm für den After-Sales-Bereich Deutschland die Auszeichnung für das „After-Sales-Marketing Deutschland“ von Ken Lee, Managing Director Overseas Service Group entgegen.

nen gibt es für die einzelnen Gruppen auch Ehrungen. Deutschland und hier der After-Sales-Direktor von Hyundai, Karl Hell, erhielt eine Auszeichnung für After-Sales-Marketing. Hell präsentierte unter anderem das neu geschaffene Service-Marketing-Tool. Selbstredend, dass eine Stadtführung mit einer Weinprobe in der Hofkellerei zum bildenden Charakter einer derartigen Veranstaltung gehört. hb



Seit 75 Jahren befindet sich das Unternehmen in Familienhand. Im Bild: Fred Heisel und Marianne Heisel (l.), Philippe Heisel (Mitte) sowie Gerd Heisel (r.) mit Ehefrau Verena Heisel.

## 75 JAHRE AUTO HEISEL

### Dreitägiges Riesenfest

Sein 75-jähriges Jubiläum beging Auto Heisel in Merzig mit einem dreitägigen, rauschenden Fest. Mehr als 5.000 Besucher feierten gemeinsam mit der Familie Heisel im Merziger Festpalast mit vielen Show Acts und bekannten Künstlern und Musikern wie Dr. Feelgood jr., Zauberer Farid und der Gruppe Hot Chocolate. Mit dem bekannten britischen Sängerduo Right Said Fred holte man sogar internationale Stars auf die Bühne. Neben den Repräsentanten von Toyota, Lexus und Volkswagen war auch Triathlon-Olympiasieger Jan Frodeno zu dem besonderen Event gekommen. ok

## FIAT EUROPAKONFERENZ

Anlässlich der ADEFIL Europakonferenz am 19. und 20. Mai 2009 in Paris hat sich der Sprecher des Verbandes der Fiat Konzern-Händler und -Servicebetriebe Deutschlands, Friedrich Karl Bonten, bei dem Brand Manager für alle Marken im Fiat-Konzern, Lorenzo Sistino, für die vorzügliche Sonderbelieferung mit Neuwagen auf Grund der Umweltprämienaktion bedankt. Gerade die Modelle Fiat 500, Panda, Punto und Bravo haben dazu beigetragen, dass Fiat zur Importmarke Nummer 1 in Deutschland wurde. Die meisten Händler haben bereits per Ende April ihr Verkaufsplanvolumen für 2009 erfüllt und liegen teilweise sogar über Plan. Verständlicherweise stand das Thema Neuausrichtung des italienischen Konzerns im Mittelpunkt der 15 Länderrepräsentanten. Die Fiat- und Lancia-Händler Deutschlands reflektieren derzeit eine große Zufriedenheit, mit einer Ausnahme – eine händlerfreundliche Lösung und Entschädigung im ET-

Margenprozess. In Spanien und England hingegen haben die Fiat-Konzernhändler große Sorgen. Es war der erste Europakongress unter der Leitung des französischen Präsidenten Jacques Hess. Die Konferenz fand in großer Harmonie und Zuversicht statt. Das Ergebnis der künftigen Arbeit der gebildeten vier Arbeitsgruppen bleibt hoffnungsvoll abzuwarten. ok



Händlerverbandspräsident Karl Friedrich Bonten (r.) und Lorenzo Sistino, Brand Manager für alle Marken im Fiat-Konzern



**Die Idee für das neue Praxis-Projekt kam von den Auszubildenden selbst.**

jede Menge Spaß bei den acht Azubis und vermittelt reichlich Praxis „aus dem richtigen Leben“. Das Profil ist so vielseitig wie die vielschichtigen Ideen des jungen Teams: von Kundenempfang und -beratung über die Organisation und Abwicklung von Hol- und Bringdiensten bis hin zur Erfüllung von kleineren oder größeren Kundenwünschen. Besonders kreativ zeigte sich die Azubi-Crew bei der Neugestaltung der Ausstellungsflächen und Vitrinendekorationen. Hier bewiesen die Lueg Azubis viel Liebe zum Detail und gaben dem Ambiente des Centers einen jungen, modernen Touch. Mittlerweile wurde das Lueg Ausbildungskonzept bereits mit dem Bundesbildungspreis des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes ausgezeichnet.

Die Lueg „Jugendmannschaft“ in Gelsenkirchen ist nach den ersten Monaten ihres Projektes mehr als zufrieden: „Wir haben natürlich von Anfang an recht hohe Erwartungen an uns selbst gestellt. Wir haben aber nicht damit gerechnet, dass wir bereits nach so kurzer Zeit so viele positive Feedbacks von Kunden bekommen“, so die erste Zwischenbilanz des Teams vor Ort. ok

## LUEG CENTER GELSENKIRCHEN-BUER

### „Azubi-Power“

Das Thema Ausbildung hat große Tradition bei Lueg: Dabei spielt neben der Theorie die Praxis eine ganz besondere Rolle. Im Rahmen eines neuen Praxis-Projektes geht das Lueg Team in Gelsenkirchen-Buer seit Januar mit einem „Azubi-Achter“ einen ganz neuen Weg in der Ausbildung. Denn hier sorgen Ideen von Azubis

für frischen Esprit, jungen Flair und noch mehr persönliche Kundenbetreuung. Das Konzept für das außergewöhnliche Projekt kam von den Azubis selbst. So kam die Sache nach O.K. von Lueg Vorstand Jörg Scharwald schnell ins Rollen. Die Umsetzung gestaltet sich nicht nur vielfältig und abwechslungsreich, sondern sorgt auch für

## DAIHATSU UND ELITE MODEL LOOK 2009

### Models gesucht!

Daihatsu sucht zusammen mit der Pariser Model-Agentur elite deutschlandweit Nachwuchs-Models. Die japanische Automobilmarke begleitet den „elite Model Look 2009“ als Premiumpartner bei sechs öffentlichen Castings, veranstaltet dabei einen Fotowettbewerb und bietet Probefahrten an. Nach 2008 findet der elite Model Look der renommierten Pariser Agentur zum zweiten Mal in Deutschland statt. Es stehen noch Castings in Hamburg (27. Juni) und Wiesbaden (11. Juli) an.



Der Gewinnerin winkt ein Model-Zweijahresvertrag.

Eine professionelle Jury wählt jeweils im Anschluss die Gewinnerinnen aus, die am 5. und 6. September am Finale in Berlin teilnehmen. Wer sich dort gegen die Mitbewerberinnen durchsetzt, vertritt Deutschland beim internationalen Finale des elite Model Look, wo als Hauptgewinn ein Model-Zweijahresvertrag winkt. Weitere Informationen zu den Castings, Teilnahmebedingungen sowie das Anmeldeformular finden Interessierte unter der Internet-Adresse [www.elitemodellook-germany.com](http://www.elitemodellook-germany.com).

MIT KUNDENRÄDERN GELD VERDIENEN

Laufende Meter Regal

Verfahrbare Regalanlagen

Mehrgeschossige Anlagen

Systembauhallen

Ihr Partner für innovative Lagertechnik  
**gewe LagerTec GmbH** • genial einfach wirtschaftlich effizient  
 Hauptsitz: 34479 Breuna (bei Kassel) • Im Strang 2 • Telefon: 05693-991600 • Fax: 05693-9916016  
 Niederlassung: 94229 Leipzig • Weissenfischer Straße 17 • Telefon: 0341-4794031 • Fax: 0341-4791610  
[www.gewelagertec.de](http://www.gewelagertec.de) • [info@gewelagertec.de](mailto:info@gewelagertec.de)