

Tuning inside

Ausgabe 05/21

Liebe Leserinnen und Leser,

der Sommer neigt sich dem Ende zu und Spannung und Vorfreude steigen, bald ist wieder „Essen-Zeit“. Nach der herben Enttäuschung auf der IAA Mobility in einer der schönsten Städte Deutschlands fokussiert sich meine ganze Hoffnung auf die Motorshow in Essen. Ich bin aber guter Dinge, dass die Motorshow-Macher rund um Ralf Sawatzki uns nicht mit E-Bikes und E-Roller erschlagen, sondern uns das zeigen, was richtige Autofans wollen – Motoren, Hubraum, PS, Räder und Spoiler. Das Hotel ist gebucht und auch der Lieblingsitaliener, Il Mulino, ist gecheckt – also bin ich bestens vorbereitet. In dieser Ausgabe erwarten Sie noch weitere interessante Themen. Ein Interview mit Klaus Wohlfahrt zum BBS-Kauf. Die Übernahme durch die KW Gruppe ist sicherlich ein entscheidender Schritt zur erfolgreichen, nachhaltiger, Sanierung der Traditionsmarke aus dem Schwarzwald, weshalb wir ein Gespräch mit Klaus Wohlfahrt über die Hintergründe und die Zukunft der BBS geführt haben. Personalnews, eine neue Messe in Doha, Verstöße auf der IAA laut DUH und natürlich ein Bericht aus der Rechtsabteilung.

Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß beim Lesen, Ihr Andreas K. Bauer



News & Infos aus der Szene.

TÜV SÜD erweitert Konzernzentrale mit Neubau München

TÜV SÜD entwickelt seine Konzernzentrale im Münchner Westend mit einem Neubau weiter. Seit 1983 hat der weltweit tätige Konzern seinen Hauptsitz auf einem rund 24.000 m² großen Gelände an der Westendstraße in München. Die bisherige Gebäudestruktur kann schon seit Jahren nicht mehr alle Mitarbeitenden des Standortes fassen. Die an der Rückseite des Geländes stehenden Altbauten werden deswegen ab Oktober abgerissen und durch einen nachhaltigen Neubau mit rund 600 modernen Arbeitsplätzen ersetzt. Im Großraum München arbeiten etwa 3.700 der rund 25.000 Angestellten des weltweit tätigen Prüf- und Zertifizierungsdienstleisters. Für die Weiterentwicklung des Standortes investiert TÜV SÜD rund 70 Mio. Euro. Das Gebäude wurde vom Münchner Architekturbüro Brückner Architekten entworfen. Auch international hat TÜV SÜD in den vergangenen Jahren regionale Headquarters neu gebaut: In Singapur wurde im Januar 2021 die neue Asienzentrale bezogen. Das neue rund 60 Mio. Euro teure Gebäude bietet auf einer Fläche von 18.900 Quadratmetern Platz für die rund 600 Mitarbeitenden in modernen Büros und in Laboren. Der Neubau erfüllt die Anforderungen des Green Mark Platinum Standards, des Nachhaltigkeitsstandards der Baubehörde von Singapur (Building and Construction Authority, BCA) hinsichtlich Energieeffizienz und Nachhaltigkeit.



Villa vom Felgenzar unterm Hammer

Was seit über einem Jahr erwartet wird, kann Ende 2021 nun Wirklichkeit werden. Die Zwangsversteigerung der Höffken Villa in Attendorn steht nun an. Die Versteigerung der Villa mit 490 m² Wohnfläche und über 3600 m² Grundstück soll am 9.12.2021 im Amtsgericht Olpe über die Bühne gehen. Knapp 1 Mio. Euro soll die Villa kosten, jedoch hat dieses schöne Haus einen Haken, nämlich ein Einwohnungsrecht auf Lebzeiten, weshalb der Preis mit dieser Belastung auf 350.000€ taxiert wurde. Wer dieses Einwohnungsrecht hat, ist der Redaktion nicht bekannt.



E-SERIES

FF-SERIES

elegance
WHEELS

HS Motorsport Entwicklung &
Vertriebs GmbH
Königsberger Straße 9
85386 Eching bei München
Tel.: +49 (0) 89 37979197



elegance
MEHR ALS MODE!
www.elegance-wheels.de

Chris Wengler übernimmt die Verantwortung für den Geschäftsbereich Schaden- und Wertgutachten bei der FSP Unternehmensgruppe

Bei der Sachverständigen-Organisation FSP, die zum TÜV Rheinland gehört, stellt man sich konsequent für die Zukunft auf. Der bisherige Regionalleiter Chris Wengler ist jetzt Leiter des Geschäftsbereichs Schaden- und Wertgutachten und damit Prokurist der FSP Schaden- und Wertgutachterdienst GmbH. Außerdem wird er Mitglied im Managementteam der TÜV Rheinland Schaden- und Wertgutachten GmbH sein, um gemeinsam mit den Kollegen und Kolleginnen der Angestelltenorganisation die notwendige Transformation gesellschaftsübergreifend im Markt zu gestalten. Er übernimmt den Staffelposten von zwei Menschen, die die FSP in den letzten Jahren entscheidend geprägt haben: Udo Schütt und Hans-Peter Knierim.

Udo Schütt war lange Jahre als Chefsachverständiger verantwortlich für den erfolgreichen Aufbau des Gutachtengeschäfts der FSP. Im Rahmen der Neuausrichtung der FSP Unternehmensgruppe übernahm dann Hans-Peter Knierim als Interimsmanager das Steuer und prägte die Ausrichtung der FSP Schaden- und Wertgutachten GmbH entscheidend mit. Beide verabschieden sich nun in den wohlverdienten Ruhestand.



Olaf Petermann neuer Vertriebsleiter der RTS Räder Technik Service GmbH

Der bisherige Key Account Manager Olaf Petermann übernimmt seit dem 1. September 2021 die Verantwortung für die Vertriebsaktivitäten der RTS Räder Technik Service GmbH in Deutschland und Österreich. Petermann folgt auf Uwe Arnhölder, der in Zukunft etwas kürzertreten möchte, um mehr Zeit mit seiner Familie verbringen zu können. Mittelfristig wird er dem Unternehmen in der Funktion als Vertriebsdirektor weiterhin in beratender Tätigkeit zur Verfügung stehen. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit wird auf dem Ausbau des Wachstums in den etablierten Märkten und dem Aufbau neuer Kundensegmente liegen. Olaf Petermann ist seit 2017 bei RTS beschäftigt und kennt als langjähriger Key Account Manager die Strukturen des Unternehmens ebenso wie die Märkte. Zu seinen Zielen zählen die Vergrößerung des Marktanteils durch den Ausbau der Großkundenbetreuung und den Aufbau eines noch engmaschigeren Betreuungsnetzes. Um den Kunden auch in Zukunft den besten Service bieten zu können, wird er die Optimierung der internen Prozesse im Unternehmen weiter vorantreiben.



Anne Sroka-Johann folgt auf Heiner Späth im GDHS-Fachhandelsbeirat

Nach 24 Jahren als Vertreter der Premio und HMI-Partner scheidet Heiner Späth aus dem Fachhandelsbeirat der GDHS aus und geht in den Ruhestand. Satzungsgemäß rückt Anne Sroka-Johann von Premio Johann nach. Heiner Späth kam im Januar 1996 als HMI-Partner mit seinem Unternehmen zu den Goodyear Dunlop Handelssystemen. Bereits 1997 wurde er Mitglied im Fachhandelsbeirat und seit 1998 wird mit der „Späth & Keilich GmbH“ das Premio Reifen + Autoservice-Konzept in Wetzlar gelebt. Bis Ende 2012 betreibt er zusammen mit Mitinhaber Ralf Keilich am Standort Gießen einen weiteren Premio-Betrieb. Entsprechend groß ist Späths Erfahrungsschatz, den er über zwei Jahrzehnte im Händlerbeirat der GDHS einbrachte. GDHS-Geschäftsführer Goran Zubanovic bedankte sich bei ihm für diesen unermüdlichen Einsatz und aktiven Austausch all die Jahre und nutzte die Beiratssitzung Anfang Juli in Köln, um ihm ein Abschiedsgeschenk in Aufmachung eines großen Bilderrahmens mit der Überschrift „Für Heiner war es nie zu Späth“ zu überreichen. „Wir danken Heiner Späth für seinen stets konstruktiven wie loyalen Einsatz im Beirat und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute“, so Zubanovic. Späths Platz übernimmt von nun an Anne Sroka-Johann von der Premio Reifen



+

Autoservice W. Johann GmbH, zu der sieben Betriebe in NRW mit insgesamt 85 Mitarbeitern zählen. Sroka-Johann ist bereits seit 1997 im Familienunternehmen und in der Reifenbranche aktiv und so war es für die Geschäftsführerin nicht nur eine Selbstverständlichkeit, sondern auch ein wichtiges Anliegen, sich mit ihrer Erfahrung einzubringen. „Ich möchte besonders die qualitative Entwicklung der Franchise-Systeme vorantreiben, ihre kurz-, mittel- und langfristige zukunftsfähige Strategie und Ausrichtung – besonders in Bezug auf neue Chancen, neue technische Gegebenheiten und in Bezug auf Personal und Marketing“, so die Neu-Beirätin. Sroka-Johann sieht sich als Vertreterin für alle Handelspartner und deren spezifischen Anforderungen und Nöte. Getreu ihrem Motto „Gemeinsam schaffen wir alles: Ziele erreichen, Herausforderungen meistern und Chancen nutzen“ möchte Sroka-Johann zusammen mit ihren Beiratskollegen die Zukunft der GDHS und ihrer Partner erfolgreich gestalten.



TÜV NORD AG: Wechsel an der Spitze des Aufsichtsrats

Thomas Biedermann (55) wurde zum 1. Juli 2021 neuer Vorsitzender des Aufsichtsrats der TÜV NORD AG. Der bisherige Vorsitzende Prof. Karl Friedrich Jakob (69) gibt dieses Amt auf eigenen Wunsch ab, bleibt aber Mitglied des Gremiums. Thomas Biedermann gehört dem Aufsichtsrat der TÜV NORD AG seit Juni 2020 an. Der Diplom-Kaufmann aus Köln ist Vorsitzender des Vorstandes des RWTÜV e. V. und der RWTÜV-Stiftung sowie Vorsitzender der Geschäftsführung der RWTÜV GmbH. Zuvor bekleidete er verschiedene Führungspositionen bei internationalen Prüf-Dienstleistern.



Klaus Haddenbrock verstorben

Am 25. August 2021 ist Klaus Haddenbrock im Alter von 77 Jahren verstorben. Klaus Haddenbrock hat den Reifenmarkt während der vergangenen 40 Jahre seit der Gründung der NEUE REIFENZEITUNG am heimischen Küchentisch ganz maßgeblich mitgeprägt. Mittlerweile sind rund 20 Mitarbeiter in der Verlagsgruppe tätig. Die Neue Reifenzeitung unterhält mittlerweile Schwestertitel in Großbritannien und Italien. Er war vielen Menschen in seinem engen Umfeld ein Vorbild, ein Ideengeber, ein Ratgeber und vor allem ein immer hilfsbereiter Ansprechpartner für alle Sorgen, Nöte und Themen dieser Welt. Klaus Haddenbrock scheute bekanntlich keine Auseinandersetzung, nutzte dabei aber nie seine Position im Markt aus, um über einen Beitrag in der NEUE REIFENZEITUNG – also quasi aus der Ferne heraus – übermäßige Kritik zu üben, zu richten oder gar foulzuspielen. Fairness war ihm wichtig. Den Sinn für Fairness und Hilfsbereitschaft haben viele Menschen in Klaus Haddenbrocks engerer Umgebung gut gekannt und vor allem geschätzt. Als ausgebildeter Jurist war es ihm wichtig, anderen Menschen zur Seite zu stehen. Und es war dabei egal, aus welchem Grund Hilfe notwendig geworden war, oder was es bedurfte, um zu helfen. Er half. Es waren gute Jahre, auf die viele Weggefährten, Freunde und Mitarbeiter mit großer Freude, mit Stolz und Ehrerbietung für einen Mann zurückblicken, der ihr aller Leben geprägt hat und weiterhin prägen wird!



Marco Drouvé übernimmt bei der GDHS die Verantwortung für Einkauf und Warenwirtschaft

Marco Drouvé (48) ist seit 01. August 2021 Manager Procurement & Category Management Retail EU Central bei den GD Handelssystemen und übernimmt damit die Führung des Kölner Teams rund um Einkauf, Warenwirtschaft und Materialstammpflege. Er tritt damit die Nachfolge von Michael Weitz an, der seit dem 01. Juli 2021 die Funktion des „Managers Retail Operations EU“ innerhalb des Goodyear Konzerns wahrnimmt. Genau vor 20 Jahren startete Marco Drouvé seine Karriere bei der GDHS als Trainee im Außendienst für die Quick-Zentrale, war anschließend tätig als Preisanalyst und Warenwirtschaftskoordinator im Bereich Einkauf/Warenwirtschaft und verantwortete zuletzt als Senior Business Analyst erfolgreich das Pricing der GDHS-Partner im Bereich Marketing und E-Commerce. Damit bringt er alle Voraussetzungen für die neuen Herausforderungen seines nächsten Karriereschrittes mit. In seiner neuen Funktion ist er nun für den gesamten Einkauf und die Warenwirtschaft bei der GDHS zuständig. Dort kümmert er sich mit dem bestehenden Team um die Sicherstellung einer wettbewerbsfähigen Positionierung im Einkauf über alle Marken und Produktgruppen, die Pflege der entsprechenden Stammdaten sowie die Koordination, Planung und Weiterentwicklung der lieferantengesteuerten Lagerplanung.



Peter Kerkrath nun auch Pressesprecher

Vor knapp drei Jahren hat Peter Kerkrath die Leitung des Fachbereichs Presse und PR der KÜS Bundesgeschäftsstelle übernommen. Die Zielsetzung: Moderner und digitaler zu werden, außerdem den Bereich Marketing im Hinblick auf die Unterstützung der KÜS-Partnerinnen und -Partner vor Ort zu stärken. Hans-Georg Marmit, der bislang die Position des Pressesprechers bekleidete, steht kurz vor dem verdienten Ruhestand, möchte aus gesundheitlichen Gründen etwas kürzertreten. Daher übernimmt Peter Kerkrath seit 1. September zusätzlich die Funktion des Pressesprechers. Parallel dazu wurde in der Presse und PR der Marketingbereich personell verstärkt. Und auch die Print- und Online-Redaktion, zuständig unter anderem für Veröffentlichungen, Pressearbeit, etc., soll kurzfristig aufgestockt werden.












JMS-Fahrzeugteile GmbH
Tel.: (+49) (0)7127 960 840

WWW.CORSPEED-EUROPE.DE

HS-Motorsport
Tel.: (+49) (0)89 3700 1723

Prüflabor des KBA offiziell eröffnet

Das Prüflabor des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) wurde nach rund 2-jähriger Bauzeit durch Richard Damm, Präsident des KBA, im Beisein externer Gäste offiziell eröffnet. Kernstück des Prüflabors in der Gemeinde Harrislee sind zwei moderne Rollenprüfstände für Abgasmessungen, die neben reinen Fahrzeugprüfungen auch zur Kalibrierung der KBA-eigenen mobilen Abgasmessgeräte (PEMS) herangezogen werden. Darüber hinaus ist das Labor mit modernster Messtechnik und mit Klima- und IT-Anlagen ausgestattet. Der moderne Funktionsbau mit seinen 1.400 m² Bruttogrundfläche erfüllt zudem sämtliche energetische Anforderungen an heutige Neubauten. Richard Damm: „Dieses Prüflabor ist ein bedeutender Meilenstein in der Geschichte des KBA. Die Marktüberwachung durch das KBA erhält mit dem Labor eine eigene Messtechnik, die im Bereich der Abgasmessungen zum Einsatz kommen wird, und mit dem Blick auf die Entwicklung künftiger Fahrzeugtechnologien weitergehende Prüfungen ermöglicht.“ Das KBA steht bei der Marktüberwachung an der europäischen Spitze. Mit dem neuen Prüflabor baut das KBA seine Prüfkapazitäten weiter aus und setzt international Maßstäbe. In Zukunft werden in Harrislee und auf der Teststrecke in Leck auch alternative Antriebe und neue Technologien unter anderem im Bereich des autonomen Fahrens untersucht. Das KBA wird für die Entwicklung auf diesem Gebiet in Zukunft einen entscheidenden Beitrag leisten.



THE TIRE COLOGNE 2022: Voll auf Kurs

Gut acht Monate vor dem Start der THE TIRE COLOGNE 2022 ist die internationale Leitmesse der Reifen- und Räderbranche voll auf Kurs: Zum Ablauf der Frühbuchungsphase und dem Ende der Ferienzeit in Europa sind schon deutlich über 65 Prozent der Ausstellungsfläche der THE TIRE COLOGNE, die vom 24. bis 26. Mai 2022 in Köln stattfindet, belegt. Dabei überzeugt der Anmeldestand nicht nur quantitativ, sondern auch qualitativ. „Zahlreiche namhafte nationale und internationale Branchenplayer haben bereits fest zugesagt“, berichtet Ingo Riedeberger, verantwortlicher Director bei der Koelnmesse. Insgesamt werden zur THE TIRE COLOGNE 2022 rund 400 Unternehmen und Marken aus über 35 Ländern in Köln erwartet, die ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Aktuell



haben bereits rund 220 Unternehmen ihre Teilnahme an der THE TIRE COLOGNE 2022 bestätigt, darunter namhafte Key Accounts aus allen Veranstaltungssegmenten. Die THE TIRE COLOGNE 2022 wird um die digitale TTC @home ergänzt und bietet den angemeldeten physischen Ausstellern somit die Möglichkeit, die Reichweite auch im Netz gewinnbringend zu steigern und neue Zielgruppen digital anzusprechen. Das Event- und Kongressprogramm der THE TIRE COLOGNE mit hochkarätig besetzten Konferenzen, Themenflächen und Sonderschauen sorgt zusätzlich für Informationen und emotionale Inspiration. Die „Global Retreading Conference“ (GRC) als internationales Branchenevent der Runderneuerungsbranche am 24. Mai 2022 bietet eine globale Plattform zum Austausch über relevante Themen. Inhaltliche Schwerpunkte sind beispielsweise die Rolle der Runderneuerung im Rahmen des europäischen „Green-Deals“, die geplante Erweiterung der europäischen Reifenkennzeichnungsverordnung auf runderneuerte Lkw- und Bus-Reifen oder auch die Stellung und Entwicklung der Runderneuerung weltweit. Weitere Infos: www.koelnmesse.de/aktuelle-termine/alle-messen/#3



Qatar Geneva International Motor Show in Doha

Die Geneva International Motor Show (GIMS) und Qatar Tourism haben im August 2021 anlässlich einer Pressekonferenz im Doha Exhibition & Convention Center (DECC) eine Partnerschaft für die Entwicklung und Durchführung einer neuen Qatar Geneva International Motor Show in Doha bekanntgegeben. Dabei haben die Partner angedeutet, dass die Plattform als neue, weltweit angesehene Automesse für den Nahen Osten positioniert wird. Aussteller und Fans können sich nun sowohl auf die mit Spannung erwartete GIMS 2022 vom 19. bis 27. Februar freuen, als auch auf das neue Format in Doha. Diese Zusammenarbeit wird als ideale Kombination angesehen für eine neue, progressive Show, hat doch die GIMS seit 1905 Pionierarbeit in der Autowelt geleistet und sich in der Branche ein starkes Markenimage erworben, während Katar durch sein weltweit herausragendes Erlebnisangebot und einzigartige infrastrukturelle Kapazitäten besticht. Mit der zukunftsorientierten, glamourösen Kulisse der katarischen Hauptstadt wird die Messe zudem zu einem unverzichtbaren Termin für Aussteller und Autoliebhaber aus aller Welt. Die erste Ausgabe der Qatar Geneva International Motor Show ist für den Herbst 2022 oder 2023 geplant und die endgültigen Daten werden in den kommenden Wochen bestätigt werden. Die Organisatoren beabsichtigen, die Veranstaltung alle zwei Jahre stattfinden zu lassen. Obwohl diese bereits die Neugier der Öffentlichkeit geweckt hat, wird das vollständige Konzept erst anlässlich der GIMS 2022 enthüllt. Bis dahin werden sich Aussteller und Fans in Geduld üben müssen, während die GIMS hinter den Kulissen Kurs auf Doha nimmt.



Borbet mit eigener Caravan Website

Rund 45 Prozent mehr Wohnmobile wurden im letzten Jahr zugelassen und auch die Nachfrage nach speziell darauf abgestimmten Rädern steigt. Für diesen wachsenden Caravan-Bereich bietet BORBET schon seit Jahren belastbare und vor allem in puncto Design überzeugende Leichtmetallräder an und baut sein Sortiment mit neuen Rädern wie BORBET CWZ und BORBET CW7 kontinuierlich aus. Als logische Konsequenz wird das umfassende BORBET Produktsortiment für den Caravan-Bereich nun auf einer eigenen, speziell designten Website eindrucksvoll in Szene gesetzt: mit einer Kombination aus detaillierten Informationen und Downloadmöglichkeiten, hochwertigen, realen Bildern sowie einem Online-Showroom. Abgerundet wird das neue Online-Angebot durch eine dazu passende Broschüre. Dank dieser perfekten Usability bietet BORBET seinen Kunden eine verlässliche Informationsbasis und macht dem Endkunden den Weg frei zum optimalen „Caravan-Rad“. Da in diesem Segment bisher nur sehr wenige vergleichbare Informationstools zu finden sind, ist der Leichtmetallexperte aus dem Hochsauerland einmal mehr der Vorreiter am Markt.



BREMBO eröffnet erstes Kompetenzzentrum im Silicon Valley

Brembo, ein weltweit führendes Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von Bremssystemen, eröffnet seines ersten Kompetenzzentrum mit Sitz im Silicon Valley in Kalifornien (USA). Das neue Forschungslabor namens „Brembo Inspiration Lab“ wird sich hauptsächlich auf den Kompetenzaufbau des Unternehmens in den Bereichen Software, Data Science und künstliche Intelligenz konzentrieren. Die Eröffnung des Group-Kompetenzzentrums ist ein weiterer Schritt in der Entwicklung zu einem führenden Lösungsanbieter und beschleunigt die Digitalisierung des Unternehmens. Dies ist eines der Ziele der strategischen Vision „Turning Energy into Inspiration“, die Daniele Schillaci, CEO von Brembo, im September 2020 vorgestellt hat.

„Wir sind sehr stolz darauf, das erste Kompetenzzentrum von Brembo im Herzen von Silicon Valley zu eröffnen. Wir sind damit am Puls des Ortes, der weltweit als Symbol für Digital Leadership steht, und investieren dort mit dem klaren und ehrgeizigen Ziel, unsere Antwort auf die tiefgreifenden Veränderungen in der Automobilindustrie zu geben“, sagt Daniele Schillaci, CEO von Brembo. „Wir sind im Zeitalter des Datenmanagements und des Einsatzes von künstlicher Intelligenz, die eine große Chance bieten, unsere Zukunft zu gestalten und unsere technologische Spitzenposition zu stärken. Mit dem Brembo Inspiration Lab nehmen wir die Herausforderung an, die digitale Kultur des Unternehmens zu stärken und unseren Partnern Innovation „Made in Brembo“ noch näher zu bringen.“

Das Brembo Inspiration Lab soll im vierten Quartal 2021 in Betrieb gehen und wird kreative Köpfe aus dem Kernbereich, vor allem aber auch aus branchenübergreifenden Disziplinen vereinen. So sollen Teams mit einer optimalen Kombination verschiedener Kompetenzen gebildet werden, mit dem Ziel, die Entwicklung der künftigen Bremslösungen von Brembo voranzutreiben.

Mit der Eröffnung des neuen Technologiezentrums baut Brembo seine internationale Präsenz aus und expandiert in Nordamerika. Das Unternehmen ist seit über 30 Jahren in den Vereinigten Staaten präsent und ist dort aktuell mit dem Produktionsstandort in Homer und dem Forschungs- und Entwicklungszentrum in Plymouth, beide in Michigan, vertreten. Das neue Kompetenzzentrum von Brembo wird auch ein zentraler Standort für Kunden im Silicon Valley – sowohl im Hinblick auf die Entwicklung technologischer Lösungen als auch in Bezug auf die Geschäftsbeziehung.



MOTORWORLD und DEKRA vereinbaren Partnerschaft

Mit DEKRA hat die Motorworld Group einen neuen starken Partner an ihrer Seite. Als „Preferred Partner“ präsentieren sich die Prüf- und Sicherheitsexperten zukünftig an verschiedenen Motorworld-Standorten sowie bei ausgewählten Motorworld-Veranstaltungen. Den Auftakt der Kooperation bildete der Messeauftritt auf der IAA Heritage by MOTORWORLD im Rahmen der IAA Mobility vom 7. bis zum 12. September 2021 in München. DEKRA präsentierte sich hier auf dem Motorworld-Gemeinschaftsstand in der Heritage-Halle B4 auf dem Münchner Messegelände.



**HERBSTZEIT
Sensorzeit**

Gestiegene Herstellungs-
und Transportkosten!
Jetzt bestellen und noch
alte Konditionen sichern!

ab@maxsensor.de

Abbildung:
Max3
MaxJumbo
Gen3 Silber

MAX
sensor

Tel.: 04551 - 5142580
www.maxsensor.de

Interview mit Klaus Wohlfahrt zur BBS-Übernahme

TI: KW automotive hat sich in der Vergangenheit bei einige Marken beteiligt oder hat diese komplett übernommen. So sind z. B. DTS und AP-Sportfahrwerke schon lange unter dem KW-Dach. Andere Marken wie LSD, Raceroom und ST-Suspensions wurden extra gegründet. Kürzlich wurden Marken wie Reiger Racing und ganz frisch, AL-KO Dämpfersysteme übernommen, für einen Außenstehenden eine nachvollziehbare, strategische Entscheidung. Zum 1. Juli hat nun aber auch der traditionsreiche und weltweit bekannte Felgenproduzent BBS Unterschlupf bei KW gefunden. Wie kam es zum ersten Kontakt und zur Übernahme von BBS? Felgen sind ja eigentlich ein ganz anderes Metier als Fahrwerke.

KW: Wie viele andere war ich über die 3. Insolvenz der BBS verwundert und nachdem ein guter Freund mir die Frage gestellt hat, was da los sei, habe ich über einen Geschäftspartner Kontakt zum Insolvenzverwalter aufgenommen. Für die Sichtung der bereitgestellten Unterlagen und die Abgabe eines ersten Angebotes blieben uns nur wenige Tage. Das erste Konzept wurde dann in einer weiteren Phase optimiert, sodass letztendlich die Belange aller am Verfahren beteiligten Gruppen bestmöglich berücksichtigt werden konnten. So wurde die KW automotive, zusammen mit Mathias Albert, zum neuen Gesellschafter der BBS in Schiltach und Herbolzheim. Sicherlich sind individuelle Fahrwerkslösungen unsere Kernkompetenz und Aluminiumräder ein völlig anderes Produkt, aber wer unsere Firmengeschichte kennt, der weiß, dass wir auch mal im Räderbusiness waren und durchaus die Herausforderungen dieser Industrie kennen. Was aber eindeutig hilfreich sein wird, die BBS wieder erfolgreich zu gestalten, ist unsere Expertise im Aftermarket und unser Netzwerk an sehr loyalen und kompetenten Fachhändlern.

TI: Du hast dich nun sicherlich eingehend mit der Vergangenheit von BBS beschäftigt, was sind deiner Meinung nach die Probleme, weshalb BBS nun zum 3. Mal in die Insolvenz musste innerhalb von 13 Jahren?

KW: die strategische Ausrichtung, die von den seitherigen Gesellschaftern vorgegeben wurde und die damit einhergehenden Verpflichtungen, die man mit den OEM-Kunden eingegangen ist, ließen einfach nicht mehr ausreichend Ressourcen für das ursprüngliche Kerngeschäft der BBS und damit wurde das Aftermarket-Geschäft sehr stark vernachlässigt. Aber auch die OEM-Kunden haben am Ende nicht das erhalten, was vereinbart wurde, sodass neben den geringen Margen im OEM-Geschäft, auch die Maßnahmen zur Erfüllung von OEM Kundenaufträgen erhebliche Mehrkosten zur Folge hatten. Am Ende war diese vorgegebene Ausrichtung für die BBS auch dieses Mal der Grund für die betriebswirtschaftlichen Probleme und die bereits vereinbarten Restrukturierungsmaßnahmen konnten nicht mehr umgesetzt werden.

TI: Wie soll die Ausrichtung der neuen BBS sein

KW: Die BBS wird wieder zurück zu ihren Wurzeln finden müssen und das ist das Aftermarketgeschäft, das sind all die Fahrzeugenthusiasten, die bereit sind, die Arbeit, die in einem BBS-Rad steckt, entsprechend zu honorieren. BBS steht trotz dieser vielen Rückschläge immer noch für einzigartiges, zeitloses Design, für eine außergewöhnlich hohe Qualität und letztendlich für eine in unserer Branche unbekannte Wertstabilität. Diese Markenwerte schätzte ich persönlich als Kunde der BBS in der Vergangenheit und als neuer Gesellschafter wollen wir auf diese Werte setzen.

TI: Was sind die ersten, kurzfristigen Änderungen, welche du nun einleiten wirst?

KW: Zunächst einmal war es sehr wichtig, dass wir mit den OEM-Kunden Vereinbarungen getroffen haben, die genau regeln, wie viele Räder wir denn künftig noch bereit sein werden, zu produzieren. Diese Zusagen einzuhalten, wird weiterhin eine Herausforderung sein, die auch dazu führt, dass sich zunächst für die Aftermarket-Kunden nichts Wesentliches verbessern wird. Mit dem sukzessiven Rückzug aus dem OEM-Geschäft werden wieder Produktionskapazitäten frei, um ab Mitte kommenden Jahres den Fokus zu verändern.

Der Entwicklungsrückstau der vergangenen Jahre erfordert Neuentwicklungen bei Anwendungen, die bereits in die Wege geleitet sind. Aber wir wollen auch wieder innovativ sein und beschäftigen uns mit mehreren Projekten, deren Ausgang noch offen ist und über die wir zu gegebener Zeit informieren werden. Generell sind die Anforderungen im Aftermarket-Geschäft völlig andere wie im OEM Business und das führt auch dazu, dass wir alle Prozesse prüfen und auf die neuen Anforderungen anpassen werden.

Auch auf der Vertriebsseite müssen wir viel Rückstand aufholen und die Erstellung von Daten, die wiederum die Basis für Suchergebnisse in einem Online-Shop sind, ist so eine Maßnahme, die viel Zeitaufwand bedeutet. Damit einhergehend arbeiten wir an neuen Webseiten, neuen Bilddaten und modernen Formen der Produkt- und Informationspräsentation. Ohne digitale Vertriebswerkzeuge ist es unmöglich, die Anforderungen der Kunden zu erfüllen und über unsere Produkte zu informieren.

TI: Was werden langfristige Änderungen bei BBS sein?

KW: Mittelfristig werden wir unsere KW-automotive-Fachhändler auf den Vertrieb von BBS-Produkten vorbereiten. Sobald die Lücken im Lieferprogramm geschlossen sind und die Verfügbarkeit der Produkte gewährleistet ist, werden wir über diese loyalen Fachhändler unsere Produkte und neue Services rund um die BBS-Produkte anbieten. Gemäß unserem Motto „für jeden Anspruch das passende Fahrwerk“ werden wir über diese Strukturen dann auch dazu das „passende BBS-Rad“ liefern können.

Langfristig werden wir in neue Fertigungsanlagen investieren, die es uns ermöglichen müssen, sehr flexibel auf die sich immer ändernden Wünsche der Kunden eingehen zu können. Nichts muss so bleiben, wie es in der Vergangenheit war und erfahrungsgemäß wird auch kaum ein Stein auf dem anderen bleiben. Wer einmal die neuen Produktionsabläufe in Fichtenberg gesehen hat, kann sich sehr gut vorstellen, wie diese künftig auch bei BBS aussehen könnten.

TI: Wie sieht der Investitionsplan aus?

KW: Hier muss man differenzieren, denn es gibt zwingend notwendige Ersatzinvestitionen, die sofort anstehen, um die bestehenden Standorte für die zukünftige Strategie vorzubereiten. Neben Maschinen und Anlagen sind das vor allem Investitionen in die Produktentwicklung und die Erstellung der Vertriebswerkzeuge, ohne die unsere Händler nicht viel mehr ausrichten könnten wie in der Vergangenheit. Wir sprechen hier von einem Investitionsvolumen von 6–8 Mio. Euro.

Dann gibt es dieses langfristige Ziel, die gesamten Produktionsprozesse anzupassen und eine hocheffiziente, vor allem flexible Produktionsstätte zu etablieren. Inwiefern es uns gelingen kann, das in den derzeitigen Produktionsstätten zu erreichen, prüfen wir derzeit. Es ist nicht ausgeschlossen, dass am Ende die Erkenntnis überwiegt, das nur in einem kompletten Neubau realisieren zu können. Diese Investitionen taxieren wir derzeit auf ganz grob geschätzte 45 bis 60 Mio. Euro.

TI: BBS wird dich sicherlich die nächste Zeit, bis alles richtig läuft, sehr stark in Anspruch nehmen. Wie wirst du das schaffen, ohne KW automotive und seine Marken zu vernachlässigen?

KW: An der Stelle muss ich mich sicherlich bei meinen Mitarbeitern in der KW automotive bedanken, die schon seit mehr als 15 Jahren die Verantwortung für das operative Tagesgeschäft übernommen haben. Mit meinem Umzug in die USA 2005 mussten die Kollegen und vor allem mein Bruder Jürgen diesen Weggang kompensieren und mit meiner Rückkehr 2008 war ich faktisch „arbeitslos“ in meinem eigenen Betrieb. Ich kann seither diese „Freiheiten“ nutzen, an der strategischen Entwicklung der Unternehmensgruppe zu arbeiten und es ist uns, denke ich, ganz gut gelungen, die Unternehmung in allen Bereichen zu entwickeln – also ganz großes Kompliment an die Mitarbeiter, die unsere Unternehmung unterstützen, als ob es ihre eigene wäre!

Aber auch in der BBS habe ich Mitarbeiter gefunden, die engagiert die neuen Aufgaben angehen und die Vision teilen, wo wir mit der BBS hinwollen. Trotz der vielen Rückschläge gibt es jede Menge Leute, die BBS im Herzen tragen und vielleicht noch etwas verunsichert sind aufgrund der Erfahrungen der jüngsten Vergangenheit. Aber es ist meine Aufgabe, die für mich neuen Mitarbeiter zu motivieren, sie dazu zu bewegen, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen, wo auch immer sie notwendig sind. An vielen Stellen haben sich schon tolle Synergien ergeben und Teams aus BBS und KW Mitarbeitern gebildet, die an ganz unterschiedlichen Themen gemeinsam arbeiten – so stelle ich mir das auch vor!

Der Erfolg ist am Ende nicht von einer Person abhängig, sondern von vielen, die im Team sich trauen, die notwendigen Veränderungen anzugehen!

TI: Was, denkst du, können du und deine Mitarbeiter besser bewerkstelligen als das letzte BBS-Management?

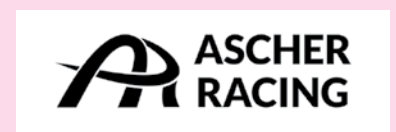
KW: Es ist nicht meine Aufgabe, die Arbeit der Vergangenheit zu werten und ich bin sicher, die Misserfolge sind nicht dem BBS-Management anzukreiden, sondern einzig und alleine den Gesellschaftern und deren Strategien. Wenn man in eine Unternehmung investiert, um damit die großen Automobilhersteller bedienen zu wollen, dabei die eigentlichen Kunden und die Marke BBS vergisst, dann ist die Entwicklung nicht überraschend.

Ich habe meine Unternehmung vor 30 Jahren im Kinderzimmer meines Elternhauses gestartet und bin selbst ein Fahrzeugenthusiast, so wie die Kunden, die ich heute mit meinen über 1.000 Mitarbeitern bedienen und begeistern möchte. Die Marke BBS und die Mitarbeiter der BBS sind seit Juni ein wichtiger Bestandteil unserer „Familie“ und ich bin sicher, dass dieses Umfeld die Leute noch mehr anspornen wird, alles zu geben, um BBS wieder als eine erfolgreiche Marke wahrzunehmen. Am Ende müssen wir nur den Kunden zuhören, die Kunden ernst nehmen und alles dafür tun, dass diese Kunden mit unseren Produkten und Services zufrieden sind.

TI: Wo soll der Weg von BBS hinführen, wo siehst du BBS in 10 Jahren?

KW: Es fällt mir schwer, in so langen Horizonten zu planen und wem ich vor 10 Jahren gesagt hätte, wo wir heute stehen, der hätte mich als „Spinner“ abgetan. Es gibt eine Vision für die BBS und wo wir in 3 Jahren stehen wollen – das Wichtigste hierbei ist die Unabhängigkeit von einzelnen OEM-Kunden und der erfolgreiche Wandel hin zur erfolgreichen Aftermarket-Brand, so wie die BBS das einstmals war. Wir bei BBS wollen stolz sein darauf, was wir tun, und hierzu zählt neben den hoffentlich positiven Erfahrungen, die unsere Kunden machen, auch der Anspruch wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

Vielen Dank Klaus für das offene Gespräch. Ich wünsche dir viel Erfolg bei deinen Unternehmungen und bei BBS.



Technik aus dem Motorsport

Am Montag 6. September öffnete die IAA Mobility zum ersten Mal ihre Pforten für die internationale Presse in München. Nach dem „Desaster“ 2019 mit Aussteller- und Besucherschwund entschied sich der Veranstalter, der VDA-Verband der Automobilhersteller, für eine Neuausschreibung der Messe. Neben Frankfurt buhlten Berlin, Köln, Hamburg, Stuttgart, Hannover und München um die prestigeträchtigste Messe in Deutschland. Nach fast 70 Jahren Frankfurt zog also die Internationale Automobil Ausstellung als IAA Mobility nach München.

Die IAA war bis dato zusammen mit Tokyo, Paris und Detroit eine der Top-Automobilmessen auf der Welt. Zahlreiche Welt- und Europapremieren wurden dem Publikum geboten. Alle Automobilhersteller sowie zahlreiche Tuner und Zubehörfirmen präsentierten sich in Frankfurt. Mit rund 1.000.000 Besuchern und rund 1.200 Ausstellern war die IAA 2007 am Zenit angekommen. Im Durchschnitt bevölkerten alle zwei Jahre zwischen 800.000 und 900.000 Besucher sowie rund 1.000 Aussteller aus allen Herren Länder das Messegelände in Frankfurt. Etwa 15.000 Journalisten aus der ganzen Welt berichteten über das Automobilspektakel im Autoland Deutschland.

2019 dann der Schnitt. „Nur“ noch 560.000 Besucher und 800 Aussteller, welche zum Teil ihre Standflächen aus Kostengründen stark reduzierten, waren in Frankfurt präsent. Horrende Kosten für Flächen, Messebau, Hotel und Bewirtung sorgten für Unmut unter den Ausstellern. Ein weiterer Grund für die Sparmaßnahmen waren auch sicherlich die Schlagzeilen aus dem Abgas-Skandal und der daraus resultierende Absatzeinbruch sowie der Druck der Regierung auf die Automobilhersteller in Richtung Elektromobilität. So stellte z. B. VW 2019 nur elektrisch betriebene Fahrzeuge vor, die Verbrenner rutschten dabei in die Rolle eines Außenseiters, was ein kapitaler Fehler war und der Anfang vom Ende. München verfolgte 2021 ein ganz neues Konzept. Ein Teil der Ausstellung lief wie gewohnt in den Hallen auf dem Messegelände als „Summit“ ab. Leider waren die klassischen Automobilhersteller und Tuner an zwei Händen abzuzählen. Viele Big Player der Branche fehlten, vor allem die ganzen asiatischen Aussteller. Es regierten Fahrräder und Roller, vornehmlich mit Elektroantrieb, sowie mobile elektrisch betriebene Trends die Messeflächen. Als „Open Space“ titulierte München die Ausstellung auf verschiedensten Plätzen in der Bayernmetropole. Diese konnten über die „Blue Lane“ kostenlos erreicht werden. Am Open Space waren diverse Automobilhersteller vertreten, leider war die Open Space am Pressetag noch geschlossen. Das muss man sich mal vorstellen: Es werden Journalisten aus der ganzen Welt nach München zur IAA Mobility eingeladen und ein Teil der Ausstellung ist noch eine Baustelle. Rund 744 Aussteller zeigten ihre Produkte in München entweder auf dem Messegelände oder in der Stadt. 400.000 Besucher wurden offiziell von der Messe vermeldet sowie 3.500 Journalisten. Fakt ist jedoch, die IAA Mobility hatte mit einer Internationalen Automobil Ausstellung, was die IAA 70 Jahre lang war, nichts mehr zu tun. Es war eine reine Elektro-Bike-Messe oder gar eine Fahrradmesse wie die Euro Bike oder die IFA.

Mit diesem Konzept hat der VDA und München der IAA den Todesstoß verpasst, wer Autos schauen und sich informieren will, ist in München falsch. Schon das Plakat macht klar, wohin die Reise geht, das Auto steht im Hintergrund, das Fahrrad dominiert. Als Mobility Messe oder Fahrradmesse kann ich mir München vorstellen aber ohne das weltbekannte Kürzel IAA, denn dieses wurde am 6. September 2021 zu Grabe getragen.



Erfolgreiche Übernahme der AL-KO Business Unit Damping Technology

Nur wenige Wochen nach der Bekanntgabe der Übernahme des renommierten Leichtmetallräderherstellers BBS mit mehr als 260 Mitarbeitern wächst die KW automotive Group erneut und übernimmt den Geschäftsbereich Dämpfungstechnik vom global agierenden Technologiekonzern AL-KO Vehicle Technology Group. Die Business Unit mit rund 250 Mitarbeiter/-innen an zwei Standorten in Spanien und China stellt Stoßdämpfer für schwere Nutzfahrzeuge und den Pkw-Nachrüstmarkt her. Mit der Akquisition forciert die Unternehmensgruppe aus dem baden-württembergischen Fichtenberg die Expansion ihres Kerngeschäfts und schließt eine weitere große Transaktion in diesem Jahr ab. Bereits im Januar wurde der Offroad-Rennndämpfer-Hersteller Reiger Suspension übernommen. Finanzielle Details zu den Transaktionen wurden nicht bekannt gegeben. „Die AL-KO Damping Technology und KW automotive verbindet eine langjährige Geschäftsbeziehung. Der Verkauf bietet nun die Möglichkeit eines Technologiesprungs, von dem auch unsere AL-KO Produktsegmente profitieren werden. Wir freuen uns, dass die Mitarbeiter/-innen nun in der KW automotive Group eine starke neue Heimat finden. Wir planen weiter mit dem Käufer langfristig eng zusammenzuarbeiten“, so Harald Hiller, President und CEO der AL-KO Vehicle Technology Group. Die AL-KO Vehicle Technology Group selbst werde auf das Kerngeschäft, die Entwicklung und Produktion hochwertiger Chassis- und Fahrwerkskomponenten für Anhänger, Freizeitfahrzeuge, leichte Nutzfahrzeuge und neue Mobilitätslösungen, konzentrieren. KW automotive ist seit über 25 Jahren spezialisiert auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von individualisierten Premium-Fahrwerkslösungen für die Straße und den Rennsport und profitiert sowohl von den modernen AL-KO Produktionsstandorten in Europa und China als auch vom Know-how der Business Unit Damping Technology in Sachen Industrialisierung. „Mit AL-KO haben wir einen Stamm an hervorragenden Experten auf dem Gebiet der Dämpfungstechnik gewonnen“, so Klaus Wohlfarth, geschäftsführender Gesellschafter der KW automotive GmbH. „Die langjährige Erfahrung und Fertigungsexpertise der AL-KO Damping Technology bereichert unser Kerngeschäft, welches wir noch weiter ausbauen möchten. Mit den beiden Produktionswerken in Europa und China vereinfachen und stärken wir unsere Lieferketten und vergrößern die eigene Wertschöpfung.“

ALZURA Tyre24: Händler können Entwicklung von Reifenpreisen verfolgen

Die Preise für Reifen auf der B2B-Plattform ALZURA Tyre24 schwanken oftmals von Tag zu Tag. Besonders während der Saison kommt es zu Änderungen. Damit Händler den aktuellen Preis besser einschätzen können, hat die B2B-Plattform für jeden Reifen, der auf ALZURA Tyre24 angeboten wird, eine Übersicht zur Preisentwicklung integriert. Nach Auswahl des gewünschten Reifens finden die Händler auf einer Detailseite neben Produktfoto und Reifenlabel auch eine Preisübersicht, auf der in vergrößerter Ansicht die Entwicklung des Preises in den letzten drei Monaten verfolgt werden kann. Zudem lässt sich mit dem Mauszeiger über die Preislinie fahren, um den genauen Preis für ein bestimmtes Datum zu sehen. Die Preisansicht wird täglich aktualisiert, sodass immer die aktuellen Preise mit einfließen. Generell sorgt die B2B-Plattform für eine transparente Vergleichsmöglichkeit der Reifen sowie für ein optimales Preisgefüge. Gerade eine Lieferproblematik von Reifen vor der Umrüstsaison von Sommer- auf Winterreifen stellt Händler vor große Probleme, rechtzeitig Waren zu bekommen, wenn sie sich kein Lieferantennetzwerk aufgebaut haben. Dieses Problem besteht auf ALZURA Tyre24 aufgrund der Plattform-Ökonomie hingegen nicht. Ist ein Lieferant nicht mehr in der Lage, gewisse Produkte zur Verfügung zu stellen, kann eine spezialisierte B2B-Plattform wie ALZURA Tyre24 den Ausfall durch ein internationales Netzwerk von 2.000 Anbietern gut abfedern. Dadurch ist jederzeit eine stabile Einkaufsquelle sichergestellt, was gerade für die Reifenbranche mit ihrem Saisongeschäft sehr wichtig ist

Impressum

Redaktionsanschrift

Fotodesign Andreas K. Bauer
Karl-Dehner-Str. 1
72517 Sigmaringendorf
Tel: 07571 686744
Fax 07571 686747
Mail: Tuning-Inside@t-online.de
Ust-IdNr.: DE 209756190

Redaktion:

Andreas K. Bauer (V.i.S.d.P.)
(Anschrift wie oben)
Birgit Bauer

Anzeigenleitung:

Andreas K. Bauer (Anschrift wie oben)

Druck:

wir-machen-druck.de

Mit BORBET N konsequent auf Klimakurs.

Als energieintensives Industrieunternehmen sind Nachhaltigkeit, Ökobilanzen und Umweltschutz essenzielle Themen, die das tägliche Handeln bei BORBET maßgeblich beeinflussen und dies bereits schon seit Jahren. Mit dem neuen Raddesign BORBET N, das konsequent unter ressourcenschonenden Gesichtspunkten entwickelt und produziert wird, geht man nun noch gezielter in Richtung CO₂-optimierte Zukunft. Schon beim Einsatz der Ressourcen zeigt das dynamische 10-Speichenrad seine wahren Qualitäten. Gefertigt wird das neue Design mit Ökostrom und aus recyceltem Aluminium. Auch bei der Verpackung und dem Zubehör geht BORBET neue Wege: Die Kartonage sowie die Nabenkappe werden aus recyceltem Material hergestellt. Optional bietet BORBET auch einen CO₂-neutralen Versand an. „Das BORBET N ist dabei mehr als ein Imageprojekt: Das Classic-Rad wird in 6,5x17, 7,5x18 und 8,0x18 Zoll auf zahlreichen Fahrzeugen mit 5-Lochanbindung begeistern und macht gleichzeitig das Thema Nachhaltigkeit für jeden zum erfahrbaren Erlebnis.“, so Oliver Schneider, Geschäftsführer der BORBET Vertriebs GmbH. Da auch bei einem „grünen“ Rad die passende Farbe eine entscheidende Rolle spielt, kann man zwischen „crystal silver“ oder „black glossy“ wählen.



Dr. Lehnen & Sinnig kippt Autokreditverträge

Das EU-Recht ist einfach und verbraucherfreundlich: Wenn eine Bank Kreditverträge vergibt, muss sie ihre Kunden klar und verständlich belehren. Tut sie das nicht, kann der Kreditvertrag jederzeit – auch viele Jahre nach Vertragsabschluss – widerrufen werden. In diesem Fall müssen die Verbraucher ihre Restschulden nicht mehr tilgen und haben sogar Anspruch auf Rückzahlung ihrer Anzahlung und aller bereits gezahlten Monatsraten. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat nun mit Urteil vom 09.09.2021 (Az. C-33/20, C-155/20 und C-187/20) höchstrichterlich entschieden: Die von deutschen Banken verwendeten Klauseln sind europarechtswidrig. Damit stärkt der EuGH die Rechte der Verbraucher ganz massiv und kippt zugleich die bankenfreundliche Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs. Der Bundesgerichtshof (BGH) hatte in den letzten Jahren mehrfach entschieden, dass die Kreditverträge der Autobanken nicht zu beanstanden seien. Auch eine Klärung durch den EuGH sei nicht erforderlich, weil der BGH meinte, dass seine eigenen Urteile offensichtlich richtig seien. Dagegen liefen nicht nur Verbraucherschützer Sturm. Auch das Landgericht Ravensburg hatte erhebliche Zweifel an der Richtigkeit dieser bankenfreundlichen Rechtsprechung des BGH. Auf die Vorlage des Landgerichts Ravensburg hat der EuGH jetzt höchstrichterlich entschieden: Die von den Banken in Deutschland verwendeten Klauseln sind unklar und unverständlich. Die Kanzlei Dr. Lehnen & Sinnig hat die Thematik fehlerhafter Autokreditverträge erstmals im Jahr 2016 einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt und im Jahr 2017 ein erstes Urteil zu dieser Thematik gegen die Volkswagen Bank vor dem Landgericht Berlin erstritten. Die mediale Beachtung zu diesem und weiteren Urteilen war enorm. Seither hat die Kanzlei vielen tausend Verbrauchern zu ihrem Recht verholfen. Die entgegenstehende bankenfreundliche Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs haben die Rechtsanwälte der Kanzlei von Beginn an und gegen alle Widerstände über alle Instanzen als europarechtswidrig bekämpft. Der EuGH hat die Rechtsansicht der Verbraucherschutzexperten aus Trier jetzt höchstrichterlich bestätigt. So entschieden die Richter des EuGH, dass in dem Kreditvertrag der zum Zeitpunkt des Abschlusses dieses Vertrags geltende Satz der Verzugszinsen in Form eines konkreten Prozentsatzes anzugeben und der Mechanismus der Anpassung des Verzugszinssatzes konkret zu beschreiben ist. Noch nicht entschieden hat der EuGH die Frage, ob der fehlerhaft belehrte Verbraucher für Wertverluste des Fahrzeugs Ersatz schuldet und wie dieser zu berechnen ist. Nachdem mehrere Landgerichte entschieden haben, dass der Verbraucher keinen Wertersatz schuldet, vertritt der Bundesgerichtshof mittlerweile die gegenteilige Ansicht. Wie genau dieser Wertersatz zu berechnen sein soll, ist hoch umstritten und auch vom BGH noch nicht abschließend geklärt. Es bleibt spannend, wie diese Frage in der verbraucherfreundlichen Rechtsprechung des EuGH entscheiden wird.



Dreiste Rechtsverstöße von VW, Mercedes und BMW gegen Klima- und Verbraucherschutz auf der IAA: Porsche manipuliert sogar Effizienzskala

Die Deutsche Umwelthilfe (DUH) hat trotz aller Lippenbekenntnisse zum Klimaschutz auf der IAA Mobility in München zahlreiche erhebliche Verstöße gegen Klima- und Verbraucherschutzvorschriften festgestellt. Erneut fällt dabei der Wolfsburger Automobilkonzern Volkswagen durch vorsätzlichen Verbraucherbetrug durch dreist manipulierte Effizienzskalen bei zwei besonders ineffizienten E-Pkws von Porsche auf. Aber auch BMW, Ford und Mercedes-Benz verstoßen wiederholt systematisch gegen die Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsvorschrift. Auch gegen diese Hersteller hat die DUH Abmahnungen ausgesprochen und ihnen eine kurze Frist für die korrekte Kennzeichnung eingeräumt.

Wegen der Schwere des Verstoßes durch die aktive Manipulation einer amtlich vorgegebenen Effizienzskala hat die DUH die Porsche AG aufgefordert, eine strafbewehrte Unterlassungsvorschrift abzugeben und ihre Fahrzeuge korrekt zu kennzeichnen. Laut DUH hatte Porsche zwei weitere grüne Zusatzklassen A++ und A+++ zu der aktuell für das Pkw-Label geltenden Effizienzskala von A+ bis G hinzuerfunden und seine E-Pkw mit hohem Stromverbrauch um zwei Klassen besser in A+++ darzustellen als andere, tatsächlich effizientere E-Pkw anderer Hersteller, die korrekt mit A+ gekennzeichnet wurden. Bereits 2011 hatte die VW AG, um einen spritdurstigen Phaeton besser aussehen zu lassen, eine Zusatzklasse „H“ erfunden, damit das Modell nicht auf dem letzten Platz der Skala rangiert. Die DUH hat genau wie in den vergangenen zwölf Jahren auch bei der IAA 2021 die ausgestellten Neufahrzeuge in den Hallen und auf dem Außengelände auf die korrekte Kennzeichnung gemäß der Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung kontrolliert. Dabei wurden Verstöße von Porsche, BMW, Mercedes und Ford sowie erstmals bei ausstellenden Pkw-Händlern festgestellt.



#wirsindems
#essenmotorshow
#psfestival

essen-motorshow.de



Das PS-Festival

FEEL THE BEAT

27.11.–05.12.2021

Previewday: 26.11.2021

**Limited
Edition**



MESSE
ESSEN

ADAC

SIHA

