

Tuning inside

Liebe Leserinnen und Leser,

kurz vor der Sommerpause kommt noch einiges an Bewegung in unser „Automobiles“ Leben. Hat doch Ola Källenius das Aus der A-Klasse für Ende 2026 nun wieder zurückgenommen. Sind da die sinkenden Absatzzahlen des Konzerns mit ausschlaggebend? Gibt es dann auch für die B-Klasse noch Hoffnung? Hintergrund sind sicherlich auch die floppenden Verkaufszahlen der Elektrosterne der gesamten EQ Palette, allen voran die G-Klasse EQ. Der Stopp der staatlichen Subventionen für E-Autos sorgte ganz schnell dafür, dass der Absatz bei allen Herstellern, weggebrochen ist. Zudem hat BYD mit einem Preisnachlass in China von bis zu 30 Prozent den Handelskrieg eröffnet und den deutschen Herstellern massive Umsatzeinbrüche im Reich der Mitte beschert. Zudem haben sich in Deutschland einieg der größten Niederlassungen den „Feind“ ins Haus geholt und verkaufen neben dem Stern noch BYD. Jeder kann sich nun seine Gedanken dazu machen aber bekanntlich ist Umsatz wichtiger als Strategie. Besinnt sich Mercedes wieder auf das Wesentliche, den Bau von Automobilen mit anständigen Verbrennermotoren? Das wäre jedenfalls wünschenswert. Einen guten Anfang macht die Mercedes-Tochter AMG. Nach dem als Megaflap bezeichneten C63S E wird AMG wieder einen hybridisierten V8 mit 4,0 Liter Hubraum bauen, hoffentlich mit dem Sound des legendären 6,3 Liter V8. Bleibt jetzt nur zu wünschen, dass sich die anderen Hersteller ebenfalls zurückbesinnen und wieder Autos mit „richtigen“ Motoren bauen. Bewegung kommt auch in das Thema Carbonräder im Aftermarkt. Borbet wirbt hier mit einer Allianz. Nach unseren Informationen gibt es im Moment kein eigenständiges Regelwerk oder eine Norm speziell für Carbonräder. Allerdings arbeitet die ISO (International Organization for Standardization) an einem speziellen Standard, der seit ca. 2019/2020 in Entwicklung ist (z.B. ISO/DIS 30042), um die Besonderheiten von Faserverbundrädern weltweit zu regeln. Dies wurde nach einem Urteil des VGH Stuttgart den entsprechenden Stellen auferlegt (Az 10S1857/09 TUNING-INSIDE berichtete). Auf Nachfrage beim KBA, wie weit dieses Thema ist, haben wir bis zum Redaktionsschluss, trotz mehrmaliger Nachfrage, keine Infos erhalten.

Wir haben aber noch weitere spannende Themen aus unserer Branche für die Sommerpause vorbereitet so haben wir uns unter anderem mit Klaus Wohlfarth über die neue BBS unterhalten, Personalnews und Firmeninformationen aufgearbeitet. Nun wünschen Ihnen, liebe Leserinnen und Leser viel Spaß beim Lesen der neuesten Ausgabe TUNING-INSIDE.

Ihr Andreas K. Bauer



News & Infos aus der Szene.

Ausgabe 04/zwanzig25

Strategische Partnerschaft zur Weiterentwicklung der Carbonrad Technologie

DYMAG Technologies Limited, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der BORBET GmbH und ADVANCED INTERNATIONAL MULTITECH CO., LTD. (AIM) haben eine strategische Partnerschaft angekündigt, um die Entwicklung und Industrialisierung von Carbon-Hybrid- und Verbundwerkstoff-Radtechnologie für die Automobil- und Motorradindustrie zu beschleunigen. Diese Zusammenarbeit vereint DYMAGs branchenführende Expertise in der Carbonradtechnologie, BORBETs Position als einer der weltweit führenden Hersteller von Premium-Aluminiumrädern für die Erstausrüstung und den Ersatzteilmarkt sowie AIMs moderne Fertigungskapazitäten als Taiwans größtes Unternehmen für Carbonverbundwerkstoffe, um einen neuen Standard für leichte, extrem belastbare Radlösungen zu schaffen.



UNICATE

— CAR MANUFAKTUR —

*Perfektion
im Detail*



MOTORWORLD

MALLORCA



www.motorworld.de/mallorca



**CLASSIC CARS
SUPERCARS
RESTAURANTS
EVENT-AREAS
CONFERENCE
GLASS BOXES FOR CARS**



INTERESTED?



PALMA
MOTORWORLD
AIRPORT

MA-19
AIRPORT > PALMA

MOTORWORLD Mallorca
Cami Vell de Llucmajor, 112
07007 Palma de Mallorca

MOTORWORLD MALLORCA OFFICE:
+ 34 971 599 449
mallorca@motorworld.de

MOTORWORLD MALLORCA EVENTS:
+ 34 677 344 508
events-mallorca@motorworld.de



www.motorworld.de/mallorca/



SONAX



IWC
SCHAFFHAUSEN



laureus



Sonnendach XL: Messe Friedrichshafen baut Photovoltaik-Großanlage

Eigener Strom für die Messe Friedrichshafen: Das Unternehmen geht mit der Installation einer Photovoltaik-Großanlage einen weiteren bedeutenden Schritt in Richtung Nachhaltigkeit. Mit einer Gesamtleistung von bis zu 5,5 Megawatt Peak und 12 350 PV-Modulen auf einer Fläche von 25.000 Quadratmetern wird die Dachanlage zur größten in der Bodenseeregion. „Unser Ziel ist es, den Großteil des Jahresstrombedarfs unseres Unternehmens künftig selbst zu erzeugen, damit einen wirtschaftlichen Betrieb zu gewährleisten und zusätzlich Überschüsse als grünen Strom ins Netz einzuspeisen“, sagt Messe-Geschäftsführer Klaus Wellmann. „Gleichzeitig tragen wir erheblich zur Reduzierung der CO₂-Emissionen bei.“ Geplant ist der Projektstart noch im Jahr 2024, die Inbetriebnahme der Anlage ist für Ende 2025 vorgesehen. Mit dem Großprojekt geht nach einer kurzen Planungsphase von 1,5 Jahren ein komplexes Energieprojekt an den Start. Die Messegesellschaft schafft damit eine leistungsfähige Infrastruktur mit Zukunftsperspektive und leistet einen deutlichen Beitrag zu den Klimazielen der Stadt Friedrichshafen. „Diese Maßnahme ist energetisch und strategisch richtig. Mit Blick auf die Nachhaltigkeits-Strategie der Stadt muss die Nutzung von erneuerbaren Energien in allen Bereichen – auch in unseren Gesellschaften – großen Vorrang erfahren“, erklärt Andreas Brand, Aufsichtsratsvorsitzender der Messe Friedrichshafen und Oberbürgermeister der Stadt Friedrichshafen. Geplant ist die Installation der PV-Großanlage mit Projektkosten von 7,5 Millionen Euro auf insgesamt zehn Tonnendächern der Messe. Sie wird jährlich etwa 5.700 MWh Ökostrom erzeugen, was in etwa dem Verbrauch von 2.000 Haushalten entspricht. Technik und Architektur sind auf das anspruchsvolle Veranstaltungsgeschäft abgestimmt. Ein 2 MW Batteriespeicher sorgt unter anderem dafür, dass auch nachts ausreichend Energie auf dem Messegelände zur Verfügung steht und den sehr schwankenden Strombezug größtenteils ausgleicht. Der Planung der PV-Großanlage ging eine intensive Vorarbeit voraus: Diese umfasste unter anderem eine Flächenpotenzialanalyse, Machbarkeitsstudien und eine Angebotsabfrage, die besonders auch regionale Firmen bei der Auftragsvergabe berücksichtigte. Da die Installation ausschließlich auf den zehn bestehenden Dachflächen erfolgt, ist gewährleistet, dass keine Flächenversiegelung vorgenommen wird.

Weitere Informationen unter: www.messe-friedrichshafen.de, Facebook oder Instagram.



Wheelscompany wird Teil der RSU GmbH

Die RSU GmbH mit Sitz in St. Johann auf der Schwäbischen Alb hat die Marke Wheelscompany sowie die zugehörige Domain www.wheelscompany.com übernommen. Die traditionsreiche Marke mit Fokus auf Räder und Felgen existiert seit 22 Jahren und hat sich in dieser Zeit als fester Bestandteil der deutschen Tuning-Szene etabliert. Ziel der Übernahme ist es, den bekannten Namen Wheelscompany am Markt zu erhalten und sich gleichzeitig durch die Integration in die Strukturen der RSU GmbH zukunftsfähig aufzustellen. Der Webshop wird künftig unter der bewährten Adresse www.wheelscompany.com weitergeführt. Technisch basiert er nun auf der modernen E-Commerce-Plattform von RSU. Auch ein Teil des ehemaligen Unternehmensstandortes bleibt erhalten: Das Büro in Sottrum besteht weiterhin. Mit der Übernahme wurden zudem zwei erfahrene Mitarbeiter der Wheelscompany in das RSU-Team integriert. Duncan Heitmann verstärkt den Kundenservice, während Ralf Bumann künftig sowohl das Produktmanagement als auch den Kundenservice unterstützt. Beide bringen langjährige Erfahrung und tiefes Know-how im Tuningbereich mit und sichern damit einen nahtlosen Übergang für die bestehende Kundenbasis. Für RSU bedeutet die Integration von Wheelscompany nicht nur einen Marken- und Kompetenzzuwachs, sondern auch einen weiteren strategischen Schritt, um sich noch breiter im Aftermarket-Bereich aufzustellen.

PAGID Racing und Eibach verkünden strategische Partnerschaft

PAGID Racing, Hersteller von Rennsportbremsprodukten und Eibach, Anbieter von Fahrwerkskomponenten, freuen sich, ihre neue strategische Partnerschaft bekannt zu geben. Diese Kooperation wurde auf den Performance & Style Days, kurz PS Days, in Hannover erstmals auf einem gemeinsamen Stand in Halle 026 (A24) präsentiert. „Die Partnerschaft mit Eibach ist sehr wertvoll für uns, weil auf beiden Seiten die Leidenschaft für Qualität und Performance im Vordergrund steht. Wir freuen uns auf tolle gemeinsame Projekte, angefangen mit den PS Days in Hannover, wo wir zusammen ausstellen“, sagt Carolin Leo, Global Brand Marketing Manager bei PAGID Racing. „Mit PAGID Racing haben wir einen Partner an unserer Seite, der unsere Leidenschaft für Performance und Präzision teilt“, sagt Vanessa Wiese, Marketing Managerin bei Eibach. „Wir freuen uns sehr auf die Kooperation mit PAGID Racing und darauf, diese Synergie auch im Max Kruse Racing Team gemeinsam zu erleben.“

Hyper Silver

Matte Black
milled

Lieferbar in
Dimensionen
von 8,5x19“
bis 10,5x22“

Ultralight RAZZER

Unser neues Flow Forged-Leichtmetallrad

www.barracuda-europe.de

JMS-Fahrzeugteile GmbH
Tel.: 0 7127 960 840

HS Motorsport Entwicklung
& Vertriebs GmbH
Tel.: 0 89 / 3797 9197



BARRACUDA

RACING WHEELS



Die neue BBS

Das Traditionsunternehmen BBS aus Schiltach hat bewegte Monate hinter sich. Nachdem Klaus Wohlfarth die BBS 2021 aus der Insolvenz übernahm, waren die Vorzeichen eigentlich sehr gut für die Fortführung der Erfolgsgeschichte des Räderherstellers. Leider kam es anders als geplant. Als die Energiekosten und Rohstoffpreise 2023 massiv stiegen gab es keine Perspektive mehr. Im Oktober 2023 wurde dann BBS von einem Investor übernommen, der außer großmündiger Versprechungen nur heiße Luft lieferte. Schnell war klar: Das wird nichts. Im März 2025 übernahm dann wieder Klaus Wohlfarth das Zepter bei der BBS und führte das fort, was er 2020 begonnen hat. Grund genug für uns, uns mit Klaus Wohlfarth über das Thema zu unterhalten.

TI: Klaus, wie kam es zu der Entscheidung, bei BBS ein weiteres Mal das Ruder zu übernehmen?

KW: Wir hatten von der Übernahme bis zur Insolvenz im September 2023 viel bei BBS erreicht. Bedauerlicherweise kamen dann verschiedene Unwägbarkeiten zusammen, die schließlich zur Insolvenz führten. Aber wir hatten damals die Basis für einen erfolgreichen Weg geschaffen.

TI: Was ist das zum Beispiel?

KW: Ich musste mir von allen Seiten anhören, was alles nicht geht. Geht nicht - gibt es nicht. Darum haben wir das BBS Unlimited Radsystem geschaffen. Damit zeigen wir: Es gibt keine Limitierung. Wir können 29.000 Kombinationen und 8.100 technische Varianten mit acht unterschiedlichen Rädern abbilden. Mit diesem hochinnovativen Adapter- und Montagesystem sind wir in der Lage, die Komplexität eines Rades zu lösen. Wir bieten Mehrwert – für den Handel und den Endverbraucher. Der Handel braucht deutlich weniger Lagerware und kann gleichzeitig viel mehr Kunden mit den unterschiedlichsten Fahrzeugen bedienen.

TI: Welche Vorteile hat das System für den Kunden?

KW: Den Kunden können wir schnell individuell bedienen. Wir können die Einpresstiefe in beide Richtungen sowie die Lochkreise mit unseren Unlimited-Adaptern verändern. Und wenn der Kunde bei der Montage sieht, dass das Rad etwas breiter sein dürfte – kein Problem, das lässt sich sofort umsetzen. Die Montage selbst wird einfacher, weil sich das Rad präziser zentrieren lässt und das wirkt sich auch positiv auf die Laufruhe aus. Wenn der Kunde die Räder irgendwann nicht mehr möchte, weil er was Neues sucht, ist der Kundenmarkt viel größer als im Gegensatz zu einem Rad mit fest definierter Einpresstiefe und fixem Lochkreis. Mithilfe von anderen BBS Unlimited-Adaptern passt das Rad auf ein anderes Fahrzeug mit anderem Lochkreis oder anderer Einpresstiefe.

TI: Aber auch das Design ist doch nicht limitiert?

KW: Genau, der Kunde kann nicht nur Design und Farbe des Rades wählen, sondern auch die Farbe des Anfahrsschutzes, das Design des Nabendeckels, die Art der Radschrauben und sogar das Ventilkäppchen. Das sind alles Designelemente, welche die Optik verändern.

TI: Wie schaut aber jetzt der Plan aus für die neue BBS?

KW: Das ist sicherlich ein mittel- bis langfristiger Weg. Wenn man zurückblickt, mussten wir Ende 2023 die BBS in die Insolvenz schicken, weil es dieser Mannschaft und dem vorhandenen Equipment nicht möglich war, in Deutschland weiter zu produzieren.

TI: Dann kam der neue Investor in Spiel.

KW: Man muss grundsätzlich dankbar sein, wenn jemand kommt und Verantwortung für Arbeitsplätze in Deutschland übernimmt. Es war immer mein Anliegen, den Investor zu unterstützen und Wege zur Zusammenarbeit zu finden. Von Anfang an war klar, wir haben die Markenrechte, die Produkte, die Vertriebskanäle und die Sales Instrumente wie Webshop und Ähnliches. Was ich nicht mehr hatte, war eine Produktionsstätte für die Räder. Da liegt es doch nahe, dass man sich zusammensetzt und Konzepte erarbeitet, wie eine Zusammenarbeit aussehen kann. Ich habe sehr viel unternommen, um hier einen, für beide Seiten, vernünftigen Weg zu finden. Am Ende habe ich mich entschieden, mich aus diesem Geschäft zurückzuziehen und erkläre, dass ich die von mir erworbenen Dinge an den Investor verkaufen werde. Das wurde auch so von den Investorenseite kommuniziert. Überraschenderweise kam es dann im Juli 2025 zu der erneuten Insolvenz.

TI: Wie ging es dann weiter?

KW: Dann hat es für mich wieder von vorne begonnen. Ich musste mir überlegen, was machst du nun in dieser Situation. Die Ausgangslage hat sich über Nacht grundlegend verändert. Ich überlegte mir, was ich tun kann, um eine Zerschlagung in Einzelteile zu verhindern und wie es mit BBS weitergehen könnte. So kam es zur Übernahme aller relevanten Assets ohne heute konkret sagen zu können, wie ich diese Dinge nutzen und verwerten werde.

TI: Wie sind die einzelnen Bereiche aufgeteilt? BBS ist ja kein Immobilienbesitzer und somit in den Standorten nur eingemietet.

KW: In Herbolzheim haben wir die Lager/Logistik und die Oberfläche beheimatet. Die Gießerei und die mechanische Bearbeitung der Räder sind eigentlich in Schiltach beheimatet, nutzen wir aber im Augenblick nicht. Wir haben jedoch die Möglichkeit dazu.

TI: Wo lässt du dann gießen und bearbeiten?

KW: Dazu kann ich im Moment nichts sagen. Das ist eine Frage, die ich mit meinem Partner abstimmen muss, bevor wir das kommunizieren. Es handelt sich um eine Rädergießerei, aber klar ist, dass sich eine Fertigung in Deutschland betriebswirtschaftlich nicht darstellen lässt.

TI: Was ja mit den Kosten für Energie und Personal zusammenhängt.

KW: Eine Gießerei sollte, damit diese wirtschaftlich ist, rund um die Uhr sieben Tage die Woche produzieren. Dazu benötigt man Auslastung, Genehmigungen, geeignete Rahmenbedingungen und Personal. In anderen Ländern herrschen andere Rahmenbedingungen und die Energiekosten haben gezeigt, dass es mit solchen energieintensiven Produktionen nicht mehr möglich ist, auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben, insbesondere mit einem Standort „Deutschland“. Es ist ja nicht die erste Industriebranche, die aus Kostengründen abgewandert ist.



TI: Wird Schiltach aufgegeben?

KW: Das kann ich noch nicht sagen. Wir haben auf jeden Fall alle Vermögenswerte erworben, die der BBS gehört haben. Somit können wir in alle Richtungen agieren. Wie das aussehen wird, kann man zum jetzigen Zeitpunkt nicht sagen. Mein Ziel ist es, in dem was wir tun, immer zur Spitze zu gehören. Das ist auch die Erwartung der BBS Kunden.

TI: Wie sieht es aktuell mit der Lieferfähigkeit aus?

KW: Über die Zeit haben sich einige Lücken ergeben. Die Zusammenarbeit in den letzten Monaten mit demjenigen, der uns die Räder, welche uns ausgegangen waren, fertigen sollte, war suboptimal. Dadurch hat auch der Handel gelitten. Das haben wir wieder geändert. Wir hatten immer hohe Bestände von Rohlingen. Durch die Inbetriebnahme der neuen Gesellschaft, der „Rädermanufaktur Herbolzheim“, in der wir lackieren wir und die Oberflächen veredeln, hat uns das jetzt sehr geholfen. Wir haben die Lieferfähigkeit des aktuellen Programmes erreicht und damit die Voraussetzung die Kunden mit unseren Produkten zu beliefern.

TI: Wird BBS auch wieder OEM beliefern?

KW: Ich sage niemals nie, aber im Moment nicht. Wenn, dann nur, wenn wir in der Lage sind, etwas zu bieten, was kein anderer kann. Es ist sicherlich nicht mein Anspruch so gut wie die Wettbewerber zu sein. Mein Anspruch ist es, perspektivisch besser zu sein als die Wettbewerber.

TI: Aber der Weg zum OEM ist noch offen?

KW: Ja klar, das war 2021 schon meine Aussage gegenüber den OEM, dass ich die Türen nicht zuschlagen möchte, sondern, dass ich gerne zurückkommen würde, wenn wir etwas anzubieten haben, was so innovativ ist, dass es sich von den anderen Lieferanten unterscheidet. So handhaben wir das eigentlich generell bei der KW automotive, dass wir Problemlöser für unsere Kunden sind. Im Moment können wir noch nicht alle Kundenwünsche erfüllen. Mein Wunsch ist es aber, irgendwann jeden Wunsch des Kunden zu erfüllen.

TI: Was ist mit den klassischen BBS Rädern aus den 70er und 80er Jahren? Hier gibt es doch einen wachsenden Markt.

KW: Die werden wir nicht wieder aufleben lassen können, das muss man ganz klar sagen. Was es in der Vergangenheit einmal gab, können wir in der Zukunft nicht herstellen, auch wenn das sicherlich der Wunschgedanke des einen oder anderen Fan der Marke ist. Sicherlich trägt die Tatsache, dass die klassischen Räder wie z.B. das RS Rad knapp sind, dazu bei, den Mythos der Marke BBS anzukurbeln.

TI: Was denkst Du, bis wann ist BBS wieder voll lieferfähig sein wird?

KW: Aktuell können wir unseren Katalog 2023 voll liefern. Die Tatsache, dass wir Bestände hatten, welche noch die Oberfläche fehlte und weil wir keinen zuverlässigen Partner hatten, der diese Räder fertigte, sind wir nun in der Lage, mit unserer anlaufenden Fertigung die Räder nun zu finishen und zu liefern.

TI: Gibt es Neuentwicklungen?

KW: Wir hatten natürlich Radentwicklungen am Laufen, als es 2023 zur Insolvenz kam. Diese Themen nehmen wir wieder auf. Was ich aber vermeiden möchte, ist, Dinge anzukündigen oder zu zeigen, die noch nicht fertig sind und Erwartungen wecken, die wir dann nicht erfüllen können.

TI: Wie ist es aktuell mit dem Personal bei BBS?

KW: Die Produktionsstätte selbst heißt ja nicht BBS. Es gibt neue schlanke Produktionsstrukturen, bei denen auch ehemalige BBS-Mitarbeiter angestellt wurden, um Fertigungsprozesse wieder aufnehmen zu können und um Lager und Logistik wieder abwickeln zu können. Engineering, Beschaffung, Qualitätssicherung, das sind alles Themen, mit denen wir uns beschäftigt haben. Wir sind sicherlich eine deutlich kleinere Mannschaft als die BBS bei der damaligen Insolvenz, aber ausreichend, um die Anforderungen am Aftermarket erfüllen zu können. Wenn die Dinge sich so entwickeln, wie wir hoffen, wird dies sicherlich nicht so bleiben. Wir machen uns natürlich Gedanken, wie wir die Fertigungstiefe Schritt für Schritt erweitern, was dann auch wieder Personal erfordert.

TI: Wird die Fertigungstiefe irgendwann auch wieder beim Gießen beginnen?

KW: Die Wahrscheinlichkeit, dass wir wieder Aluminium schmelzen und gießen, tendiert gegen Null. Es ist neben der Frage der Energiekosten auch eine Frage der Laufzeit der Anlage. Wenn ich am Montag die Anlage hochfahre und am Freitag herunterfahre, habe ich nur vier Produktionstage. Im Vergleich dazu läuft eine Anlage sieben Tage pro Woche, wodurch drei Tage verlorgen gehen. Hinzu kommen die Kosten für Hoch- und Herunterfahren. Neben dem Materialverlust beim Hochfahren wird auch die Lebensdauer der Anlage negativ beeinflusst. Solch eine Anlage muss sieben Tage ausgelastet sein, um effizient zu arbeiten.

TI: Wie geht es in der Zukunft weiter?

KW: Ich habe in den letzten zwei bis drei Jahren viel gelernt wie die Industrie allgemein funktioniert, wie deine Kunden denken und agieren. Das war nicht immer leicht, auch für mich persönlich, sondern auch für all jene, die ihren Arbeitsplatz verloren haben. Es ist dennoch eine Erfahrung, aus der man viel lernen kann, und daraus haben wir viele Lehren gezogen. Wir betrachten wieder die gesamte Wertschöpfungskette und setzen verstärkt auf BBS Unlimited. Das ist kein Montagesystem, sondern ein Gedanke, eine Philosophie, die sich bei uns durchgesetzt hat. Wir sind überzeugt, dass dies die Zukunft des Rades ist. Dabei berücksichtigen wir die Wünsche unserer Kunden und haben die Risiken im Blick, die mit dem Geschäft rund um Räder und Reifen zu verkaufen verbunden sind. Unser Ziel ist es, diese Risiken zu minimieren und gleichzeitig die Chancen für unsere Kunden zu optimieren. Den Gedanken „Unlimited“ zu sein und Limitierungen nicht zu akzeptieren, haben wir verinnerlicht. So wollen wir handeln, um Kunden unter der Marke BBS genau das anzubieten, was sie von der Marke erwarten und verdient haben.

Klaus, vielen Dank für deine Ausführungen und deine Zeit. Ich wünsche dir und der BBS für die Zukunft viel Erfolg. Gerne können wir 2030 zum 60-jährigen Bestehen der BBS einen Rückblick auf die vergangenen Jahre machen.



Erwin Eigel neu in der Geschäftsführung der RONAL Performance GmbH

Bereits seit dem 1. April 2025 laufen am Standort Forst die Logistikaktivitäten, die deutsche Aftermarket-Organisation sowie der Vertrieb von Truck- und Trailer-Rädern der Marke SPEEDLINE TRUCK unter dem neuen Firmennamen RONAL Performance GmbH. Am 1. Juli hat Erwin Eigel die Co-Geschäftsführung und den Vorsitz der RONAL Performance GmbH an der Seite von Michael Rothhaß übernommen. Erwin Eigel ist seit 2022 als Group Team Leader Aftermarket bei der RONAL GROUP am deutschen Standort in Forst tätig. Zuvor war er über viele Jahre bei BBS und ATS in verschiedenen leitenden Positionen im Aftermarket-Geschäft aktiv. „Mit seinen über 30 Jahren Branchenerfahrung, dem ausgeprägten Marktverständnis und engen Kundenkontakten ist Erwin Eigel die ideale Besetzung für diese Aufgabe“, freut sich Mirco Herrmann, EVP Group Sales, über die Ergänzung an der Spitze der RONAL Performance GmbH. Die RONAL Performance GmbH befindet sich weiterhin am Standort in Forst (Karl-Wirth-Str. 20) und ist ab dem 01.08.2025 neu unter der Telefonnummer +49 (0)7251 9305 270 zu erreichen. Das Aftermarket Sales-Team in Deutschland steht wie gewohnt unter der E-Mail sales.de@ronalgroup.com gerne zur Verfügung.



H&R Spezialfedern besetzt Führungspositionen neu

Andreas Ehbauer und Sven Gramm stellen das neue Führungsduo für die Bereiche Vertrieb sowie Marketing / PR beim Lennestädter Fahrwerkshersteller H&R Spezialfedern GmbH & Co.KG. Andreas Ehbauer, der bei einem renommierten Stoßdämpfer-Hersteller über eine Dekade das Europa-Geschäft leitete und als ausgewiesener Sales-Spezialist gilt, verantwortet bei H&R bereits seit Januar die weltweiten Vertriebsaktivitäten als Head of Sales. Der dreisprachige Betriebswirt unterhält beste Beziehungen in den nationalen wie internationalen Handel, der seine minutiösen Marktanalysen stets zu schätzen weiß. Mit Sven Gramm konnte H&R nun ein ähnliches Schwergewicht als Director Marketing & Communication gewinnen. Gramm, der viele Jahre in gleicher Position beim Mercedes-Tuner BRABUS den internationalen Markenauftritt des Unternehmens nachhaltig prägte, verfügt mit seinem Netzwerk zudem über beste Kontakte zu Medien und Verlagen in Deutschland, Europa und Übersee. Hardy von der Brake, seit 1991 bei H&R und als Head of Sales & Marketing für beide Aufgabenbereiche zuständig, hat sich Anfang 2025 aus dem aktiven Geschäft zurückgezogen und genießt nun seinen wohlverdienten Ruhestand. Zur Verabschiedung konnte er gemeinsam mit den H&R-Inhaberfamilien Heine und Remmen viele Momente seiner Karriere noch einmal Revue passieren lassen, ein langer, gemeinsamer Weg in einem Unternehmen, an dessen Erfolgsgeschichte Hardy von der Brake maßgeblich beteiligt war.



ALCAR erweitert Management

Die ALCAR Gruppe erweitert ihr Managementteam um einen ausgewiesenen Procurement-Spezialisten: Philipp Hämmerle übernimmt ab sofort die Leitung des Bereichs Einkauf und Lieferantenentwicklung. Mit dieser strategischen Personalentscheidung stärkt die ALCAR Gruppe ihre Einkaufsorganisation und setzt auf die langjährige Expertise eines erfahrenen Branchenprofis. Philipp Hämmerle bringt eine langjährige Erfahrung in führenden Positionen der Einkaufs- und Logistikbranche mit. Zuletzt war er bei der KTM AG als Senior Vice President Procurement & Logistics tätig. Seine Karriere führte Herrn Hämmerle durch verschiedene Schlüsselpositionen unter anderem als Co-Geschäftsführer der MV Agusta Service. Davor war er über zehn Jahre in verschiedenen Leitungsfunktionen im Bereich Supply Chain Management und Einkauf für die Miba Gruppe tätig. Bei der ALCAR Gruppe wird Philipp Hämmerle den gesamten Material-, Rohstoff- und Produkteinkauf steuern.



BREMBO steigt mit Specialized in die Fahrradwelt ein

Brembo, Lieferant von Bremssystemen für die Formel1 und die MotoGP und bekannt für hervorragende Bremsen, erweitert seinen Wirkungsgrad um den Bereich der Zweiradanwendungen. Das Unternehmen, ein Technologieführer im Motorsport tritt zum ersten Mal offiziell in den Mountain Bike (MTB) Rennsport ein, genauer gesagt, in den Downhill World Cup, an der Seite eines außergewöhnlichen Partners: Dem Gravity Team von Specialized Bicycles, einem der bekanntesten internationalen Teams in der Welt des Radsports. Die offizielle Premiere dieser Partnerschaft fand beim Rennen in Val di Sole vom 20. bis 22. Juni im Rahmen der UCI MTB World Series 2025 statt. Der Zusammenschluss zwischen Brembo und Specialized entsprang der gemeinsamen Vision: die Grenzen von Technologie und Leistung selbst auf extremstem Terrain voranzutreiben. Beide Unternehmen teilen Werte wie kontinuierliche Innovation, das Streben nach Exzellenz und die Leidenschaft für den Spitzensport. Um diese Partnerschaft weiter zu stärken, schloss sich ein weiterer wichtiger Akteur im Bereich der technischen Exzellenz der Kooperation an: Öhlins. Öhlins setzt weltweit Maßstäbe bei Hochleistungs- und Federungssystemen und unterstützt Specialized sowie das Gravity Team. Diese strategische Allianz steht nur am Anfang der zukünftigen Ausrichtung von Brembo, die darauf abzielt, die Bremsenstandards auf höchstem Niveau im Rad-Rennsport neu zu definieren, indem das Know-how und die Technologie des italienischen Unternehmens auf neuem Terrain eingebracht werden, immer mit Blick auf



RTS integriert TopM App in sein Programmier- und Diagnosegerät

Die RTS Räder Technik Service GmbH, Anbieter von universal programmierbarem RDKS im After Market, läutet eine neue Ära der mobilen Werkstattprozesse ein: mit dem Software-Update im Juli wurde die leistungsstarke TopM r6 Mobile2 App vollständig in das RTS Tool V1 integriert. Damit bietet RTS als erster RDKS-Anbieter im Markt einen direkten Echtzeit-Zugriff auf eines der führenden ERP-Systeme – mobil, intuitiv und werkstatttauglich. Dank der Integration lassen sich die mit dem RTS Programmier- und Diagnosegerät erfassten Daten nun erstmals direkt in eines der führenden Warenwirtschaftssysteme des Reifenfachhandels übertragen – ganz ohne manuellen Export, Import oder zusätzliche Cloud-Lösungen. So lassen sich zusätzliche Aufwände insbesondere bei der Datenerfassung und -verarbeitung im Werkstattalltag deutlich reduzieren, was in den Betrieben für spürbare Zeit- und damit Kosteneinsparungen sorgt – und gleichzeitig die Abläufe insgesamt effizienter und transparenter macht. Die TopM r6 Mobile2 App wurde durch die Entwicklungsabteilung der TopM Software GmbH in Zusammenarbeit mit RTS speziell für den Einsatz auf dem RTS Tool V1 angepasst. Während der Einlagerung wechselt die Anwendung automatisch zur Software unseres Diagnosegeräts, um die relevanten Sensorinformationen – wie Sensor-ID, Batteriestatus und Luftdruck – auszulesen. Anschließend kehrt das System direkt wieder in die App zurück, sodass der Einlagerungsprozess ohne Unterbrechung oder manuelle Zwischenschritte fortgesetzt werden kann. Diese optimierte Schnittstelle vereinfacht die Abläufe und sorgt für mehr Effizienz und Datensicherheit im Arbeitsalltag des Fachbetriebs. Die Integration der TopM App steht allen RTS Tool V1 Nutzern kostenfrei zur Verfügung. Mit dem Software-Update wurde die neue Funktion automatisch freigeschaltet. Eine manuelle Installation oder technische Umstellung ist nicht notwendig. RTS informiert alle Bestandskunden rechtzeitig per Newsletter über den genauen Update-Zeitpunkt sowie die neuen Funktionen. Damit ist sichergestellt, dass Werkstätten sofort von den Vorteilen der App-Integration profitieren – ganz ohne Mehrkosten oder Schulungsaufwand.



Der 10. Theo-Award und Essen ist noch lange nicht satt

Langsam wird es eng auf dem Sideboard, aber auch der zehnte THEO-Award hintereinander für die Essen Motor Show erhält selbstverständlich einen Ehrenplatz in der Messe Essen. Dem Gewinn vorausgegangen ist eine Online-Abstimmung der Zeitschriften TUNING und VW SPEED, deren Leser für ihre Lieblingsmarken stimmten. In der Kategorie Events machte die Essen Motor Show einmal mehr das Rennen und holte den begehrten Award zum insgesamt 13. Mal. Benannt ist der Preis nach Theo Decker, einem deutschen Tuning-Pionier, der in den 1950er Jahren mit dem „Frisieren“ von VW Käfern bekannt wurde. Die Auszeichnung gilt als eine der renommiertesten in der Tuning-Szene. „Wir sind sehr stolz auf diese Auszeichnung – sie ist nicht nur eine Trophäe, sondern ein starkes Zeichen aus der Szene. Der THEO-Award hat Gewicht und Herz zugleich, und er zeigt uns, dass wir mit unserer Vision den richtigen Kurs fahren. Dieses Festival lebt durch das Engagement aller – von unseren großartigen Ausstellern bis hin zu jedem einzelnen Fan, der Jahr für Jahr dabei ist. Danke, dass ihr uns immer wieder aufs Neue so viel Rückenwind gebt“, sagt Ralf Sawatzki, Projektleiter der Essen Motor Show. Die nächste Essen Motor Show findet vom 29. November bis 7. Dezember (Preview Day: 28. November) in der Messe Essen statt. Europas führendes Festival für sportliche Fahrzeuge ist das wichtigste Event der Tuning-, Motorsport- und Automobil-Community. Jährlich zieht die Messe rund 500 Aussteller und hunderttausende Besucher aus dem In- und Ausland an. Im Fokus stehen die Themen Performance & Racing, Tuning & Lifestyle, Motorsport und Classic Cars – ein Pflichttermin für die gesamte Community. Anmeldeunterlagen und weitere Informationen: www.essen-motorshow.de



ALCAR ist offizieller Vertriebspartner von CUB Produkten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Italien

Die ALCAR Gruppe freut sich, die neue strategische Vertriebspartnerschaft mit CUB Elecparts Inc. bekannt zu geben. ALCAR ist ab sofort offizieller Vertriebspartner für die innovativen Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) und verwandten Produkte von CUB in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Italien. Ausschlaggebend für die Entscheidung von CUB waren die bekannten Stärken der ALCAR Gruppe, insbesondere ihre ausgeprägte Servicebereitschaft, das leistungsfähige Distributionsnetzwerk sowie die umfassende Länderabdeckung. Diese Partnerschaft markiert einen wichtigen Meilenstein für beide Unternehmen und bringt zahlreiche Vorteile für bestehende und zukünftige Kunden in den genannten Märkten mit sich. ALCAR garantiert, dass alle bestehenden Kunden in den genannten Regionen weiterhin uneingeschränkt über die lokalen ALCAR Vertriebsorganisationen betreut werden. Gleichzeitig wird durch die Zusammenarbeit eine optimierte Produktverfügbarkeit sichergestellt. CUB Elecparts Inc. wird ALCAR umfassend unterstützen, um die Marktposition in den Regionen voranzutreiben. Dazu gehören die Bereitstellung hochwertiger Produkte, Marketingressourcen und technische Expertise. Diese Zusammenarbeit unterstreicht das gemeinsame Ziel, den europäischen Kfz-Ersatzteilmarkt mit innovativen und zuverlässigen Lösungen zu beliefern.



ATEV stärkt Zukunftsausrichtung durch neues Mitglied und Beitritt von MOTOO eG.

ATEV erhält mit der MOTOO eG einen starken Partner an ihrer Seite: Ab Juli dieses Jahres tritt das Unternehmen als Genossenschaftsmitglied ein und setzt damit den Grundstein für eine langfristige Zusammenarbeit. Der Einstieg als Genosse ist Teil einer strategischen Partnerschaft. Die ATEV e.G. und die MOTOO eG freuen sich, die Gründung einer strategischen Partnerschaft bekannt zu geben, die nicht nur die Zukunft der MOTOO e.G. im freien Teilehandel sichert, sondern auch bedeutende Vorteile für alle Beteiligten schafft. Diese Zusammenarbeit basiert auf den Grundsätzen des Genossenschaftsprinzips und zielt darauf ab, den Teilebezug sowohl in Qualität als auch in Verfügbarkeit und Kondition für die Mitglieder entscheidend zu verbessern. In einer Zeit, in der der Markt für Kfz-Teile zunehmend komplexer wird, stellen wir mit dieser Partnerschaft sicher, dass die Mitglieder der MOTOO eG von der Größe und Erfahrung der ATEV e.G. profitieren können. Die ATEV e.G. bringt Erfahrungen aus mehreren Jahrzehnten im freien Teilehandel mit, was nicht nur zu verbesserten Bestellstrukturen führt, sondern auch den Zugang zu einem breiten Spektrum an Produkten erleichtert. Durch die Bündelung unserer Ressourcen können wir sicherstellen, dass die Verfügbarkeit unserer Teile deutlich erhöht wird, wodurch die Mitglieder zeitnahe Lösungen für ihre Kunden anbieten können.

Ein zentraler Aspekt dieser neu geschaffenen Partnerschaft liegt in der gegenseitigen Unterstützung und dem Erfahrungsaustausch zwischen den beiden Genossenschaften. Das Genossenschaftsprinzip, das auf Solidarität und gemeinschaftlicher Verantwortung basiert, ist nicht nur ein Fundament unserer Zusammenarbeit, sondern auch ein Garant für Vertrauen und Verlässlichkeit. Durch regelmäßige Schulungen und den Austausch von Best Practices werden die Mitglieder der MOTOO eG in die Lage versetzt, ihre Geschäftspraktiken zu optimieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

Die Partnerschaft ermöglicht zudem verbesserte Zugänge zum Markt. Die Mitglieder profitieren von einem erweiterten Produktportfolio und können sich gleichzeitig auf eine verlässliche und stabile Lieferkette verlassen. Dies ist besonders wichtig in einem Markt, der durch ständige Veränderungen geprägt ist und in dem die Anforderungen an Schnelligkeit und Flexibilität ständig steigen. Die ATEV e.G. und die MOTOO eG sind überzeugt, dass diese neue Partnerschaft nicht nur die Mitglieder beider Genossenschaften stärken wird, sondern auch einen nachhaltigen Beitrag zur Weiterentwicklung des freien Teilehandels leisten kann. Gemeinsam setzen sie den Kurs auf eine erfolgreiche Zukunft.



Classic Studie 2025: 82 Prozent freuen sich über Oldtimer

82 Prozent der autofahrenden Bevölkerung freuen sich, einen Oldtimer auf der Straße zu sehen. Dies ist eines der Ergebnisse der aktuellen BBE-Classic-Studie, die von Wolk & Nikolic zusammen mit den Verbänden VDA, VDIK, ZDK und zahlreichen weiteren Partnern der Automobilwirtschaft auf dem Frankfurter Messegelände präsentiert wurde. „Classic Cars sind in der Bevölkerung weiterhin positiv besetzt und auch wirtschaftlich relevant. Oldtimer-Halter investieren rund 90 Cent pro gefahrenen Kilometer allein in den Fahrzeugunterhalt – ohne Steuern und Versicherung“, so Studienautor Gerd Heinemann. Wegen der niedrigen Fahrleistungen von durchschnittlich 2.500 km ist die Umweltbelastung durch historische Fahrzeuge gering, ihre Fahrleistung macht lediglich 0,6 Prozent aller gefahrenen Kilometer aus. Ein Pkw wird in Deutschland durchschnittlich über 12.000 Kilometer pro Jahr gefahren. Auch wenn der Zuwachs bei den etwa 1,45 Millionen zugelassenen Oldtimern (Pkw 30 Jahre und älter) im letzten Jahr etwas geringer ausfällt, ist die Branche optimistisch, dass der Markt für Oldtimer und Youngtimer (20 bis 29 Jahre) stabil bleibt. Die Studie zeigt aber auch einige Herausforderungen in der Branche. So sind Fahrzeughalter von Old- und Youngtimern im Durchschnitt bereits über 60 Jahre alt. Es kommen mittlerweile aber auch jüngere Fans mit Autos der 1990er und 2000er - Jahre nach. Dadurch wird die Szene jünger und digitaler. Aufmerksamkeit brauchen in Zukunft die Themen Fachkräftemangel und Teileversorgung. Wie die Befragung von über 2.000 Fahrzeughaltern und mehr als 100 Werkstätten zeigt: Nur bei wenigen Marken gibt es eine wirklich gute Teileversorgung, bei deutlichen Unterschieden im Markt. Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, muss vor allem der Wissenstransfer neu organisiert werden, ältere Betriebsinhaber müssen Unternehmensnachfolge und Know-how-Erhalt frühzeitig organisieren.

„Der Markt bleibt in den nächsten 5 bis 7 Jahren stabil und verändert sich weiter, hin zu preiswerteren Volumenfahrzeugen. Die weitere Entwicklung ist auch abhängig von der politischen Debatte und der Teileversorgung. Die teilweise extrem schlechte Teileversorgung könnte im schlimmsten Fall zu Stilllegungen verschiedener Modelle führen. Hier braucht es neue Lösungen zum Beispiel durch mehr Kooperationen in der Ersatzteilbranche“, so Wolk & Nikolic- Geschäftsführer Zoran Nikolic. Die mehr als 130 Seiten umfassende Studie kann zum Preis von 895,- € zzgl. MwSt. über Wolk & Nikolic bezogen werden.



Kontakt:
Wolk & Nikolic After Sales
Intelligence GmbH,
Sachsenring 69, 50677 Köln
Telefon: +49 221 93655-24,
E-Mail: agnieszka.sion@wolk-aftersales.de
<https://www.wolk-aftersales.com>

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



PS Days 2025: Festival im Tuningsommer: Adrenalin pur auf dem Messegelände

Quietschende Reifen, Streaming-Ikonen und Adrenalin pur auf dem Messegelände: Hannover blickt auf drei eindrucksvolle Tage Tuning-Sommerfestival zurück. Ob über 1.000 PS auf der Show-Rennstrecke, actiongeladene Drift-Battles oder fliegende Motorräder in zehn Metern Höhe. Begeisterung pur: Mehr als 47.000 Menschen kamen Ende Juni, um bei den PS Days 2025 live dabei zu sein. Sie bestaunten hunderte liebevoll getunte Privatfahrzeuge, neueste Tuning-Innovationen und spektakuläre Live-Shows. Hinzu kamen mehr als 100.000 Menschen, die die stundenlangen Live-Übertragungen der bekanntesten Influencer aus Deutschland digital verfolgten. Denn in diesem Jahr war die digitale Creator-Szene so präsent und so eng mit der Tuningszene vernetzt wie nie: MontanaBlack, Ikone der deutschen Streaming-Welt, holte einige der bekanntesten Digital-Stars in die GÖNRGY Hall of Fame. * Mit ihren Fahrzeugen und Live-Streams lösten sie vor Ort und virtuell Begeisterung bei ihrer Fanbase aus. 2025 rückten erstmals auch Zweiräder ins Rampenlicht: Die brandneue FMX-Show brachte mit internationalen Freestyle-Motocross-Athleten wie Luc Ackermann atemberaubende Stunts in die Luft. Backflips, Whips und zehn Meter hohe Sprünge machten die neue Show zum Publikumsmagnet. Ein besonderes Highlight war auch in diesem Jahr wieder die Ladies Lounge, die gemeinsam mit FOXED.STORE realisiert wurde. Inmitten der sonst oft männerdominierten Szene entstand hier ein Raum für Female Empowerment und Sichtbarkeit. „Die Ladies Lounge zeigt, wie kreativ, stark und wichtig Frauen in der Autowelt sind. Sie macht unsere Arbeit sichtbar, inspiriert andere und bietet Raum für Austausch und neue Ideen“, sagt Foxed-Geschäftsführerin Martyna Jezewicz. Das starke Interesse und die hohe Besucherfrequenz zeigten: Tuning ist keine Frage des Geschlechts, sondern eine Frage der Leidenschaft. Auf der neuen Performance Plaza, kuratiert von Maik Zimmer (MZ Car Design), zeigten ausgewählte High-End-Fahrzeuge aus der Schweiz, den Benelux-Staaten und Skandinavien, wie stilvoll, mutig und handwerklich perfekt modernes Tuning sein kann. Die Bandbreite reichte vom „Wasserfall im eigenen Auto“ und Audiotuning, das so bassstark ist, dass die Haare fliegen, bis hin zum Boot im Auto. Der Termin für die nächsten PS Days steht bereits fest: Vom 3. bis 5. Juli 2026 feiern die PS Days ihr fünfjähriges Bestehen und damit ihr erstes Jubiläum. Website: <https://www.psdays.com/>



TyreSystem Akademie bietet Schulungen für Hochvoltsysteme an

Laut einer Studie des ZDK (Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V.) rechnen 80 Prozent der freien Werkstätten in Deutschland mit steigender Bedeutung der Elektromobilität. Die reinen Elektroautos sind einfacher und wartungsärmer als ein Auto mit einem Verbrennungsmotor. Daher fürchten viele einen abnehmenden Werkstattumsatz. Gemäß einer Studie der Landesagentur für Elektromobilität und Brennstoffzellentechnologie und des Ministeriums für Wirtschaft und Finanzen Baden-Württemberg wird dieser jedoch deutlich niedriger ausfallen als befürchtet: Die Kfz-Werkstätten können die Reduzierung erheblich kompensieren, wenn sie die Elektromobilität als Chance verstehen und sich auf die Veränderungen vorbereiten. Die Hochvoltschulungen der TyreSystem Akademie unterstützen dabei. Auch 2025 finden Termine online und vor Ort zum Thema Hochvoltsysteme 1S und 2S statt.

Die „Qualifikation Stufe 1S: Fachkundig unterwiesene Person (FuP) nach DGUV I 209-093“ ist unerlässlich, um nicht elektrotechnische Arbeiten z.B. Reifenwechsel oder Ölwechsel an Hochvolt-Fahrzeugen ausführen zu dürfen. Laut Arbeitsschutzgesetz muss sie jährlich wiederholt werden. Die Online-Schulung der TyreSystem Akademie sensibilisiert die Teilnehmenden für die Gefahren im Umgang mit Hochvoltsystemen. Die Schulung ist offiziell anerkannt und es wird pro Teilnehmer ein Zertifikat erstellt. Durch die steigende Zahl der Hybrid- und Elektrofahrzeuge erhöht sich auch die Anzahl der Kundennachfragen. Möchte eine Werkstatt gewerbliche Service- und Wartungsarbeiten an diesen Fahrzeugen durchführen, ist diese Zusatzqualifikation unerlässlich.

Die nächsten Termine: Dienstag, 16.09.25 & Dienstag, 05.12.25 online, 16 bis 18 Uhr

Die „Qualifikationsstufe 2S: Fachkundige Person für Arbeiten an Hochvoltsystemen im spannungsfreien Zustand (FHV)“ berechtigt zu selbständigen Arbeiten an HV-Systemen im spannungsfreien Zustand. Außerdem ist die Person in der Lage, den spannungsfreien Zustand entsprechend den Sicherheitsregeln und Herstellervorgaben herzustellen und zu prüfen. Dies gilt für alle Hybrid- und Hochvolt-Systeme in Kraftfahrzeugen und Brennstoffzellenfahrzeugen. Die Schulung erfolgt nach aktueller DGUV-Information 209-093.

Für die Teilnahme muss eine der folgenden beruflichen Voraussetzungen erfüllt sein:

- Kfz-Mechaniker, Kfz-Elektriker oder Kfz-Mechatroniker mit Ausbildungsabschluss nach 1973
- Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker bzw. Mechaniker für Karosserieinstandhaltungstechnik mit Ausbildungsabschluss nach 2002

Die nächsten Termine: Freitag, 12.09. – 13.09.25 89278 Nersingen



Essen Motor Show und GT Show verlängern Zusammenarbeit

Zwei der weltweit wichtigsten Events für Tuning und Motorsport sind auch künftig als Partner unterwegs: Die Essen Motor Show und die GT Show verlängern ihre strategische Zusammenarbeit langfristig bis 2028. Anlässlich der Vertragsunterzeichnung in Shanghai bekräftigten Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen, und Vertreter der Chinese United Rubber Corporation (CURC) die Bedeutung der internationalen Vernetzung beider Messen. China zählt zu den führenden Wachstumsmärkten für die deutsche Tuning-Branche, die für ihre technologischen Innovationen bekannt ist. Damit wächst auch der Bedarf deutscher Aussteller, ihre Produkte auf dem chinesischen Markt zu präsentieren. Bereits in diesem Jahr zeigte sich, wie Aussteller voneinander profitieren können: Die Essen Motor Show organisierte auf der GT Show in Suzhou einen Gemeinschaftsstand für deutsche Unternehmen, der hervorragend angenommen wurde. „Das Interesse der chinesischen Fans war riesig und hat uns nachhaltig beeindruckt. Deshalb möchten



wir unseren Kunden zukünftig den direkten Zugang zur GT Show bieten und unsere strategische Partnerschaft in den kommenden Jahren schrittweise ausbauen“, erläutert Ralf Sawatzki, Projektleiter der Essen Motor Show, die Pläne. Die GT Show gilt als zentrales Branchenevent in China und findet jährlich in der Millionenmetropole Suzhou in unmittelbarer Nähe zu Chinas wirtschaftlichem Powerhaus Shanghai statt. Das Angebot der Aussteller umfasst unter anderem die Bereiche Streetcar & High Performance, Off-Road & Outdoors und Car Care & Services. Veranstalter sind die China United Rubber Corporation (CURC) und das Unternehmen Gailian (Suzhou) Exhibition. Die nächste Messe findet vom 27. bis 29. März 2026 statt. Interessierte Aussteller finden die Anmeldeunterlagen für den deutschen Gemeinschaftsstand unter www.essen-motorshow.de. Die Teilnahme wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.

Ti



#wirsindems
#timetoshine
#essenmotorshow

essen-motorshow.de



TIME TO SHINE

29.11.–07.12.2025

Previewday: 28.11.2025



MESSE
ESSEN



SIHA



DSK e.v.