



12.01.2017

## WO LIEGEN DIE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN ZKF?

**Herr Aukamm, es ist die erste Woche beim ZKF für Sie. Wie sind Sie angekommen, was stapelt sich bei Ihnen auf dem Schreibtisch?**

Thomas Aukamm: Ich bin natürlich gerade eben erst richtig hier in Friedberg angekommen. Es läuft aber schon sehr gut. Zunächst muss ich aber das wichtigste Gut des Verbandes kennenlernen: Das sind zum einen die Mitarbeiter, die mich durch ihr Spezialwissen bei meinen Aufgaben unterstützen werden. Aber auch die Mitgliedsunternehmen. Hier kommt es für mich darauf an, die Probleme kennenzulernen und zu verstehen, wo der Schuh drückt und wie man als Verband serviceorientiert und zum Wohle der Mitgliedsunternehmen entsprechend arbeiten kann.

**Was steht jetzt an, welche Termine werden Sie wahrnehmen?**

Thomas Aukamm: Zunächst läuft erst einmal das Tagesgeschäft weiter, das ich von meinem geschätzten Vorgänger Herrn Dr. Weichtmann übernommen habe. Das wird entsprechend erledigt. Aber ich fiebere vor allem der Klausurtagung entgegen, die wir Anfang Februar gemeinsam mit dem Vorstand durchführen, um den Stand der Umsetzung unserer Projekte im Rahmen der Agenda 2020 festzustellen und daraus abzuleiten, was die künftigen Probleme und Ziele sind. Wie können wir als

Verband in Form einer Agenda 2025 sinnvoll und effektiv agieren, so lautet für mich eine zentrale Fragestellung.

### **Peter Börner, wir stehen am Anfang eines neuen Jahres. Was wird Sie 2017 beschäftigen?**

Peter Börner: Zum einen haben wir durch unsere Referate klare Themenschwerpunkte. Da kann ich für jedes einzelne Referat sagen, dass genügend Arbeit auf dem Tisch liegt. Wir erwarten jetzt mit Spannung unseren Branchenbericht, der in den nächsten Tagen veröffentlicht wird und wichtige Kernaussagen gibt. Dann hat Herr Aukamm die Klausurtagung angesprochen. Diese wird maßgeblich für die ersten Monate im neuen Jahr sein. Am Ende steht natürlich noch der Branchentreff Mitte Mai in Regensburg. Er ist besonders wichtig, um ein deutliches Zeichen in unserer Branche für die Interessen unserer Mitgliedsbetriebe zu setzen.

### **Ganz konkret, welche Themen kommen auf die Branche zu?**

Peter Börner: Ich befürchte, dass neben bekannten Themen auch viel Neues hinzukommen wird. Natürlich ist allgegenwärtig das Thema Rechnungskürzung, was sich auf den Schreibtischen stapelt. Auf der anderen Seite steht das Thema Signalisierung der HUK-COBURG, was mir persönlich sehr große Sorgen bereitet. Das ist nicht nur Signalisierung allein, sondern aus meiner Sicht der erste Schritt in Richtung Franchise-Unternehmen. Das fängt bei der Fahne an und hört bei der Kaffeetasse auf. Was ich damit meine ist, dass der Betrieb auf lange Sicht nicht mal mehr seine eigenen Kaffeetassen kauft, sondern ihm das durch den Franchisegeber vorgegeben wird. Und dazwischen liegt dann eben das ganze Thema Buchhaltung und Organisation, Abwicklung und so weiter und so fort. Das ist schon ein ganz spezielles Thema, was man nicht unterschätzen darf. Insoweit wird uns das auch sehr sehr stark beschäftigen.

### **Wir haben Ende des Jahres gesehen, dass es ein neues Franchisesystem geben wird, welches aus Kanada kommt. Es wird sicher erstmal abzuwarten sein, wie sich Fix Auto entwickelt. Wie schätzen sie die Situation ein?**

Peter Börner: Ich unterscheide zwischen verschiedenen wirtschaftlich organisierten Franchisesystemen schon sehr genau. Im Kfz-Servicebereich gibt es 25 verschiedene Systeme. Wenn man betrachtet, wie erfolgreich die einzelnen Systeme sind, ist das überschaubar. Der Autofahrer versteht gar nicht, was Meisterhaft, Pitstop & Co. bedeuten, weil eben keine klare Aussage dahinter steht. Bei ATU sieht es schon wieder ganz anders aus. Dabei handelt es sich aber um ein Filialsystem, also ein völlig anderes Konzept. Das erwartet uns meiner Einschätzung nach im K&L-Bereich momentan noch nicht.

### **Was wird dann bei K&L eine Rolle spielen?**

Im K&L-Bereich gibt es zwei Systeme, die gut funktionieren und im Markt etabliert sind. Wir haben damit also schon zwei Anbieter die sehr gut laufen und im Markt etabliert sind. Sie stehen gegenüber Versicherern und Schadenlenkern für eine hohe Reparatur- und Servicequalität – und liefern diese auch. Meiner Auffassung nach ist der Markt also schon gesättigt. Alles was kommt, muss etwas völlig anderes sein, um dem Bedarf und der Nachfrage was Neues zu bieten. Und da befürchte ich, dass der Leidtragende die Werkstatt sein wird.

### **Herr Aukamm, Sie werden sich über die Situation in den Betrieben in den nächsten Wochen persönlich informieren.**

Thomas Aukamm: Richtig. Mit vielen Betrieben stehe ich bereits persönlich im Kontakt und möchte mehr über die täglichen Probleme erfahren. Nur wenn wir diese kennen, können wir als Verband und Sprachrohr der Branche auch Lösungen erarbeiten. Und das ist unsere Aufgabe.

**Letzte Frage, Herr Börner: Eine konkrete Lösung für die Betriebe bietet repair-pedia. Wie ist hier der aktuelle Stand? Welche Informationen sind abrufbar?**

Peter Börner: Also zur Stunde sind unsere eigenen ZKF-Reparaturtipps, IFL-Meldungen, alle Studien vom KTI, von der deutschen Kommission und alles, was im Referat Technik in der Schublade lag, online verfügbar. Hinzu kommen Informationen über Rückrufaktionen von den Fahrzeug-Herstellern über das KBA und Anwendungstipps von vielen Lackherstellern. Wir reden also über rund 10.000 Dokumente. Hinzu kommen jetzt seit ein paar Monaten die ersten Datensätze von Anbietern wie Alldata. Damit sind über repair-pedia die ersten Herstellerdaten abrufbar. Wir arbeiten jetzt daran, weitere Daten einzupflegen und die Suchfunktionen zu erweitern. Die beiden großen Kalkulationsanbieter DAT und Audatex haben zudem kurz vor Weihnachten gemeldet, dass Schnittstellen zu repair-pedia fertiggestellt sind. Das heißt, die Nutzer können jetzt aus den Kalkulationssystemen heraus Informationen aus repair-pedia abrufen. Unser Ziel ist es, bis Ende des Jahres über zwei Millionen Dokumente im Webportal zu hinterlegen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Christian Simmert