

Aspekte

Wer schützt die Unternehmer?

Ob Handygebühren oder Flugpreise: Wenn es gegen Konsumenteninteressen geht, versteht die EU-Kommission keinen Spaß. Auf die Klein- und Mittelbetriebe wird dagegen in Brüssel und Wien häu-

fig vergessen. „Der Endverbraucher hat ein Konsumentenschutzgesetz, doch wer schützt den Unternehmer?“, unterstreicht Johann Jobst, Obmann des Verbands Österreichischer Kfz-Betriebe, seien Forderung nach einer Mittelstandsinitiative. Zu deren 12 Punkten zählen eine „auf die Hälfte der steuerrechtlich zulässigen Abschreibungsdauer“ erstreckte Kündigungsfrist, Gewährleistung nach deutschem Muster und eingeschränkter Direktvertrieb.



Vor der Trendwende

Jahr für Jahr steigen die CO₂-Emissionen aus dem Verkehr, doch die Umweltschutzbemühungen der Industrie beginnen Früchte zu tragen. Professor Dr. Bernhard Geringer, Institutsvorstand an der TU Wien, erwartet 2012 die Trendwende: „Danach gehen wir von einer Stabilisierung und Absenkung aus, die aber weniger stark ausfallen wird, als es das Kyoto-Protokoll erfordern würde.“

Fesch nach Crash

Die Karosseriebauer mögen uns verzeihen, dass wir diesen Slogan für die Meldung über einen beigelegten Rechtsstreit zweckentfremden. SsangYong und der Wiener Ex-Händler sind nach mehrjähriger Auseinandersetzung übereingekommen, in ihrem Verfahren „ewiges Ruhen“ eintreten zu lassen. Über Details wurde Stillschweigen vereinbart, dem Vernehmen nach erfolgte der Vergleich aber mittels der Übergabe von SsangYong-Fahrzeugen. Der Streit zwischen Walter Benda (l.), bis dahin viel gepriesener „Vorzeigehändler“, und Gottfried Scharf, Ex-Chef der Importgesellschaft Syma, war im Sommer 2006 ausgebrochen und führte unter anderem zur Vertragskündigung durch den Importeur.



Bitte warten

Bis Jänner 2010 könnte die Entscheidung über die Zukunft der Service-GVO auf sich warten lassen, befürchten Vertreter des freien Aftermarkets. Auch zu den Rahmenbedingungen für den Vertrieb gibt es bislang nichts Neues. Doch die Zeit tickt: Am 30. Mai 2010 läuft die GVO aus.

Triumphale Ertragschancen

„Außergewöhnliche Ertragsrenditen“ verspricht Triumphe jenen Händlern, die sich für

einen Vertragsabschluss mit der Zweiradmarke entscheiden. „Im Schnitt liegt die Umsatzrendite unserer Händler bei 6 bis 8 Prozent“, so Dealer Development Manager Darko Pehar. In Österreich, wo derzeit 7 Händler aktiv sind, gelten der Großraum St. Pölten, Vorarlberg und das Burgenland als „weiße Flecken“.



Was kann der Nationale Code?

Er erleichtert die Fahrzeugsuche bei der Bewertung und in diversen Internet-Autobörsen. Heute wird er bei 75% der Neuzulassungen im Zulassungsschein ins Feld A7 eingetragen. Und er ist eine Entwicklung aus dem Hause Eurotax.



Christoph Fuchs (Denzel Mobility), Gabriele Lutter (ÖBB) und Ing. Alfred Stadler

Kombinierte Mobilität

Nach dem Ausstieg von Niki Lauda stellt nunmehr Denzels CarSharing mit den ÖBB eine neue Mobilitätspartnerschaft auf die Beine. Besitzer von diversen Vorteilskarten können nun mit diversen Preisvorteilen die nachhaltige „Kombinierte Mobilität“ in Anspruch nehmen. Die neue Fahrzeugkategorie „Light“ brilliert mit einem Kilometerarif von 39 Cent, ansonsten stehen die Kategorien Micro und Economy zur Auswahl – zu 99 Cent die Stunde.

CarSharing.at unterhält für diesen Dienstleistungstyp rund 280 Fahrzeuge im Fuhrpark, vom Cityflitzer über Limousine, Kombi, Minivans bis hin zum Transporter. 50 der 200 Standplätze befinden sich auf Bahnhöfen. Denzel-Vorstandssprecher Ing. Alfred Stadler rechnet in der neuen Partnerschaft mit einer zunehmenden Akzeptanz in der Bevölkerung, sind diese Autos doch 24 Stunden täglich verfügbar.

Absolut neuer Messename

Bisher war die Allradmesse von Johannes Mautner Markhof die einzige Großveranstaltung für die heimische 4x4-Szene, jetzt zieht Branchenriese Reed nach: Der Offroadteil der Messen „Hohe Jagd & Fischerei“ (Salzburg) und „Jaspowa & Fischerei“

(Wien) wird unter dem Namen „absolut allrad“ zum eigenen Messeereignis ausgebaut.

Die Premiere erfolgt bei der nächsten „Hohen Jagd“, die vom 25. bis 28. Februar 2010 stattfindet. „Das erste Feedback ist positiv, wir



müssen aber die Budgetpläne der Autofirmen abwarten“, will Messeleiter Ing. Andreas Wet-

zer in Salzburg mit rund 15 Marken die Messehalle 8 füllen. Ausstellerseitige Zielgruppe ist der regionale Handel: „Wir sehen die ‚absolut allrad‘ als Verkaufsveranstaltung“, erklärt Wetzter die Positionierung.

Rundes Jubiläum

Vor 10 Jahren montierten die ersten Kfz-Betriebe das Logo des Werkstattkonzepts „Meisterhaft“. „Rund 15 Partner der ersten Stunde sind nach wie vor dabei“, erklärt Peter Hiden, Konzeptleiter bei Stahlgruber.

Ende Oktober stieß der Teilehändler mit den Mitgliedern in Saalbach auf das Jubiläum an.

Heuer ist das Konzept seit Jahresbeginn von knapp 100 auf 114 Standorte gewachsen. Beim geplanten Ausbau auf bis zu 130 Betriebe ist „Qualität das Um und Auf“, betont Hiden. „Die Mitgliederzahl allein ist für uns nicht relevant.“ Sinn und Zweck eines Werkstattkonzepts sei es jedenfalls nicht, nur den Kundenkreis für den Teilevertrieb zu vergrößern.



Uns geht es um beste Qualität.

Deshalb verarbeiten wir umfangreiche Datenquellen zu bester Datenqualität. Und bieten Ihnen mit EurotaxAutowert plus die modernste Fahrzeugbewertung mit integrierter Reparaturkalkulation. Wir arbeiten herstellerunabhängig, neutral und zuverlässig. Seit mehr als vierzig Jahren.