



# TACHOMETER

Aktuelles vom Kraftfahrzeuggewerbe Nordrhein-Westfalen



## E-AUTO-BATTERIE IM FOKUS:

Wer den Akku versteht, verdient am Stromer



# Schneller geht's nicht.

B11

Jörn Everhard, Geschäftsführer

**BANK 11**  
Schnell. Schlau. Digital.



## INHALT

- 04 Editorial
- 22 Heckscheibe
- 23 Impressum

### Innenspiegel

- 04 **Starkes Bündnis am Niederrhein**  
Fusion der Innungen Krefeld und Viersen mit rund 200 Betrieben.
- 05 **TikTok statt Stellenanzeige**  
Azubisuche: Echte Einblicke statt Hochglanzversprechen.
- 07 **Kfz-Ikone Berhausen ausgezeichnet**  
Ehrenurkunde für ein halbes Jahrhundert Ehrenamt.

### Berufsbildung

- 08 **Leichtes Minus, starke Branche**  
Abgeschlossene Ausbildungsverträge im Ausbildungsberuf Kfz-Mechatroniker weiterhin beliebt.

### Technik | Sicherheit | Umweltschutz

- 10 **E-Auto-Batterie im Fokus**  
Warum beim E-Auto-Kauf nur Fakten statt Hoffnung zählen.
- 14 **Kommt jetzt die Klima-Rechnung?**  
Neue Spielregeln für Kältemittel ab 2029.
- 15 **Lebensgefahr am Ladekabel**  
Sicherheitsmängel beim Laden an der Steckdose.
- 16 **Funkstille beim Schutzengel**  
eCall-Ausfall durch Netzwandel – Hersteller und Politik in der Pflicht.

### Betriebswirtschaft

- 17 **Falsch zugeordnet, Geld verloren**  
Die neue Sonderabschreibung für E-Fahrzeuge.  
**E-Rechnung: Jetzt wird's ernst im Büro**  
Zeitfenster nutzen: 2026 dient als Vorbereitungsphase.
- 18 **Geschäftsbeben im Kfz-Gewerbe**  
Strategische Neuausrichtung: Service vor Neuwagen
- 19 **Wie KI für Werkstätten zur Chance wird**  
Sinnvolle Einbindung in bestehende Werkstattabläufe.



08





Frank Mund

Präsident KFZ-NRW

## Wenn eine Schraube zum Symbol wird

Die neue, patentierte BMW-Schraube ist mehr als ein technisches Detail – sie ist das deutliche Zeichen für eine Hersteller-gesteuerte Monopolisierung, die wir im Kfz-Gewerbe mit Sorge betrachten. Eine Schraube, die nur mit einem bisher nicht existenten Spezialwerkzeug gelöst werden kann, ist kein harmloser Design-Gag. Sie ist das eindeutige Statement des Herstellers für eine bewusste Barriere. Eine Barriere für freie Werkstätten, für unabhängige Betriebe, für jahrzehntelang gelebte Reparaturkultur. Bezahlen müssen das die Kunden: Nur beim Hersteller beziehbare Spezialwerkzeuge und Spezial-schrauben werden alles andere als Sonderangebote sein.

Tag für Tag sorgen tausende Kfz-Betriebe dafür, dass Mobilität bezahlbar, nachhaltig und regional bleibt. Sie investieren in Ausbildung, Werkzeuge und Know-how – markenübergreifend und kundenorientiert. Wer nun nach der Software-Ausgrenzung beginnt, selbst einfache Verbindungen zu monopolisieren, entzieht diesem System die Grundlage.

In Zeiten, in denen Politik und Gesellschaft das „Recht auf Reparatur“ einfordern, wirkt dieser Schritt wie ein Rückschritt. Innovation darf nicht bedeuten, Kontrolle auszuweiten und andere auszuschließen. Eine Schraube darf kein Macht-instrument sein. Deutschlands Kfz-Gewerbe braucht Offenheit, Fairness und Respekt – keine Logos im Schraubenkopf.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihr

*Frank Mund*



# STARKES BÜNDNIS AM NIEDERRHEIN

200 Betriebe ziehen an einem Strang

Der Werkstattalltag hat sich verändert. Zwischen Hochvolttechnik, Software-Updates und Fachkräftemangel wächst der Druck. Viele Betriebe fahren auf Sicht – mit wenig Reserve. Allein wird das schnell zur Dauerbelastung. Der Wandel zwingt zur Zusammenarbeit.

Genau hier setzt die Fusion der Innungen Krefeld und Viersen an. Rund 200 Betriebe bündeln ihre Kräfte. Das klingt nach Struktur, ist aber ein klarer Kurswechsel. Denn Größe bedeutet mehr Möglichkeiten. Gemeinschaft wird zur strategischen Antwort.

Ein zentraler Punkt ist die Ausbildung. Moderne Technik verlangt moderne Lernorte. Hochvolt, Diagnose, Digitalisierung – das braucht Ausstattung und Know-how. Gemeinsam lassen sich Investitionen stemmen, die allein kaum möglich wären. Nur gemeinsam entsteht zukunftsfähiger Nachwuchs.

Auch politisch wächst das Gewicht. Gegenüber Behörden und Herstellern spricht jetzt eine stärkere Stimme. Forderungen lassen sich klarer platzieren, Lösungen schneller umsetzen. Das gibt den Betrieben Rückhalt im Alltag, denn Größe schafft Einfluss – und Sicherheit.

## Neue Ära für die Kfz-Innung

Ein Signal setzt auch die Führung. Mit Dietmar Lassek übernimmt ein neuer Obermeister das Steuer der größten Innung innerhalb der Kreishandwerkerschaft Niederrhein. Gleichzeitig wird Richard Tendency nach zwanzig Jahren als Obermeister und drei Jahrzehnten Vorstandsarbeit zum Ehrenobermeister ernannt – ein Wechsel mit Respekt und klarer Richtung. Erfahrung trifft auf neuen Kurs.

Hinzu kommt der Austausch unter Kollegen. Meisterstammtische und Netzwerke bringen Wissen zurück in die Betriebe, Spezialisierungen werden geteilt, Probleme gemeinsam gelöst. Vernetzung wird zur Stärke.

Die Botschaft ist eindeutig. Wer heute bestehen will, muss Kräfte bündeln. Zukunft entsteht nicht im Alleingang, sondern im Verbund.



Die Suche nach Auszubildenden hat sich verändert. Früher reichte ein Schild im Schaufenster, heute entscheidet der erste Eindruck im Smartphone. Genau hier setzt die Initiative AutoBerufe an.

Seit über 40 Jahren bündeln Betriebe, Hersteller und Importeure ihre Kräfte. Nachwuchs entsteht nicht zufällig, sondern durch gezieltes Handeln.

Im Zentrum der Jahrestagung in Bonn stand deshalb die Frage: Wie erreicht man junge Menschen heute? Die Antwort führt direkt in ihre Lebenswelt. TikTok, Snapchat und Google Ads sind keine Spielerei, sondern zentrale Kontaktpunkte. Wer dort nicht sichtbar ist, findet schlicht nicht statt. Sichtbarkeit wird zur Eintrittskarte für die Ausbildung. Darin steckt ein interessantes Geschäftsmodell.

Doch Reichweite allein reicht nicht. Entscheidend ist, was gezeigt wird. Jugendliche wollen keine Hochglanzversprechen, sondern echte Einblicke. Wie fühlt sich ein Arbeitstag an? Was kann ich lernen? Genau hier trennt sich Werbung von Glaubwürdigkeit. Authentizität entscheidet über Interesse.

Ein praktisches Werkzeug dafür ist der Betriebsfinder mit rund 9.500 Einträgen. Er macht Betriebe auffindbar – schnell und konkret. Ergänzt wird das System durch den Chatbot „CarLa“,

der künftig noch präziser beraten soll. Digitale Werkzeuge übernehmen damit eine neue Rolle im Recruiting.

Auch intern bewegt sich etwas. Workshops und Impulse zur KI zeigen, dass sich die Ausbildung nicht nur nach außen, sondern auch im Betrieb verändert. Prozesse werden schlanker, Ansprache gezielter. Doch Technik ersetzt keine Haltung. Erfolg entsteht dort, wo klares Vorgehen auf echtes Interesse trifft.

Wer also Nachwuchs gewinnen will, muss sichtbar, glaubwürdig und erreichbar sein. Die Initiative zeigt, wie das gelingen kann – nicht theoretisch, sondern praktisch.



Weitere Informationen zum Betriebsfinder und dem Chatbot „CarLa“ finden Sie online unter: [www.wasmitautos.com](http://www.wasmitautos.com)

## EINE STARKE VERBINDUNG.

Bank11 und das Kfz Gewerbe NRW ziehen positive Bilanz der 5-jährigen Partnerschaft

Seit nun über 5 Jahren arbeiten Bank11, Spezialist für Absatz- und Einkaufsfinanzierung im Kfz-Handel, und der Verband des Kraftfahrzeuggewerbes NRW Hand in Hand zusammen und bilden eine starke Partnerschaft: Die Bilanz ist durchweg positiv, die gewünschten Synergieeffekte wirken.

Durch den direkten - oft auch persönlichen - Kontakt können die Bedürfnisse der häufig familiengeführten Kfz-Betriebe direkt gehört und analysiert werden, ebenso wie Feedback auf das bestehende Angebot. Diese partnerschaftliche Zusammenarbeit hat sich über die Jahre positiv auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt, was den Erfolg der gemeinsamen Bemühungen unterstreicht.

Bank11 unterstützt den Verband bzw. dessen Mitglieder, mit optimalen Produkten für die Absatz- und Einkaufsfinanzierung

sowie attraktiven Versicherungsprodukten. Die Kooperation bringt den Mitgliedern einen echten Mehrwert, da Bank11 den Innungsmitgliedern maßgeschneiderte Finanzierungslösungen bietet, die genau auf die Bedürfnisse der Autobranche abgestimmt sind.

„Die Händler geben uns positives Feedback auf die passenden Konditionen, die schnellen Kreditvergaben und vor allem auf die einfachen, digitalen Prozesse. Da bleibt Zeit für das eigentliche Geschäft.“, so Benjamin Klatt, Leiter Vertrieb Kfz bei Bank11. „Die enge Zusammenarbeit mit dem Verband ermöglicht es uns, mit unserer Expertise aktiv zur Unterstützung und Stärkung des regionalen Kfz-Handles beizutragen. Wir schätzen die partnerschaftliche Atmosphäre und freuen uns sehr auf die weitere Zusammenarbeit.“



**Benjamin Klatt**  
Bereichsleiter Vertrieb Kfz  
bei Bank11

**Digital voraus.  
Persönlich nah.**



## HALBES JAHRHUNDERT EHRENAMT:

Kfz-Ikone Berhausen ausgezeichnet

Im Handwerk wird Verantwortung oft leise getragen. Viele Ehrenamtliche arbeiten über Jahrzehnte im Hintergrund, organisieren Prüfungen, vertreten Betriebe und halten die Strukturen der Innungen zusammen. Ohne dieses Engagement würde ein wichtiger Teil der handwerklichen Selbstverwaltung nicht funktionieren.

Ein Beispiel dafür ist Heinz Berhausen aus der Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Bonn/Rhein-Sieg. Für seine 50-jährige ehrenamtliche Tätigkeit erhielt er eine Ehrenurkunde des Verbands des Kfz-Gewerbes Nordrhein-Westfalen. Die Auszeichnung würdigt ein halbes Jahrhundert kontinuierlicher Mitarbeit und Verlässlichkeit.

Über viele Jahre brachte Berhausen Erfahrung, Fachwissen und Verantwortungsbe-

wusstsein in die Innungsarbeit ein. Persönlichkeiten wie er prägen das Handwerk nachhaltig. Sie sorgen dafür, dass Interessen der Betriebe vertreten werden und die berufliche Selbstorganisation funktioniert.

Die Ehrung fand in der neuen Geschäftsstelle der Kreishandwerkerschaft Bonn/Rhein-Sieg in Siegburg statt. Christian Derr von KFZ-NRW überreichte die Urkunde. Begleitet wurde die Auszeichnung von Kfz-Obermeister Andreas Frank und Hauptgeschäftsführer Oliver Krämer.

Auch darüber hinaus wurde Berhausens Engagement mehrfach gewürdigt – unter anderem mit der Verdienstmedaille des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland sowie dem Goldenen Meisterbrief für 50 Jahre Meister im Kfz-Handwerk.



# Gebrauchtwagen erfolgreich managen

GTÜ

TECHNIK BRAUCHT SICHERHEIT

Minimale Standzeiten, höhere Bruttogewinne und Steigerung Ihres Gebraucht- und Neuwagenverkaufs durch professionelles Gebrauchtwagenmanagement. Die GTÜ unterstützt Sie als Teil Ihres Teams mit fachlich fundierten Fahrzeugbewertungen, schnellen digitalen Prozessen und einer professionellen Online-B2B-Remarketing-Plattform.

www.gtue.de

# LEICHTES MINUS, STARKE BRANCHE-

## Kfz-Handwerk bleibt Nummer 1

Die Zahlen senden ein gemischtes Signal. In Nordrhein-Westfalen wurden 4.767 neue Ausbildungsverträge im Kfz-Handwerk abgeschlossen – ein Rückgang von 3,1 Prozent. Auch bundesweit sinkt die Zahl leicht. Nach Jahren mit deutlichem Wachstum wirkt das zunächst wie ein Dämpfer, doch der erste Blick täuscht.

Denn entscheidend ist nicht der Rückgang, sondern das Niveau. Trotz Minus bleibt die Zahl der Neueinsteiger höher als in den Jahren 2016 bis 2023. Das Kfz-Handwerk hält damit seine starke Position im Wettbewerb um Nachwuchs. Stabilität zeigt sich nicht im Wachstum, sondern im Durchhaltevermögen.

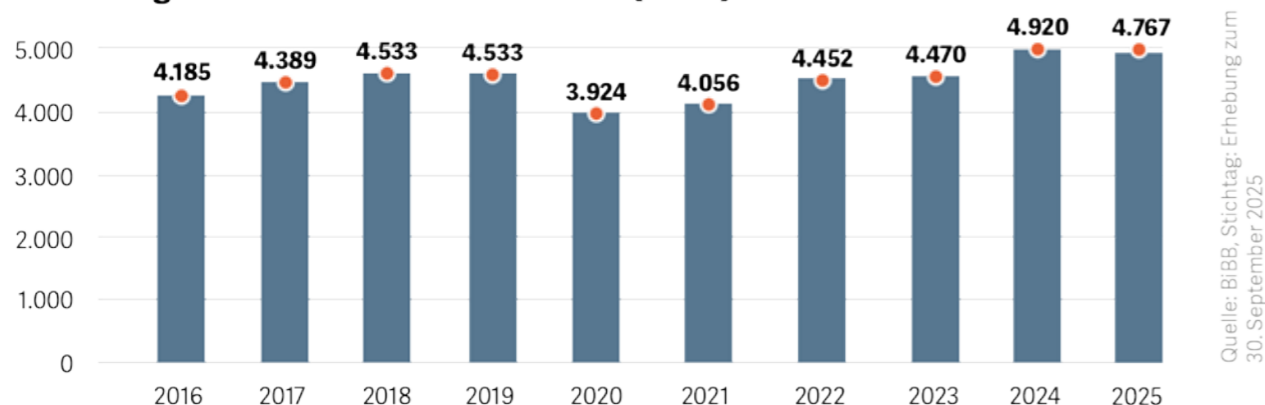
Besonders deutlich wird das im Vergleich zu anderen Berufen. Der Kraftfahrzeugmechatroniker bleibt weiterhin die Nummer eins unter den gewerblich-technischen Ausbildungsberufen in NRW und Deutschland. Auch andere große Handwerksberufe verzeichnen Rückgänge. Der Unterschied liegt im Ausgangspunkt. Die Kfz-Ausbildung bleibt der Maßstab.

Regional zeigt sich zudem Bewegung. In einzelnen Bundesländern steigen die Vertragszahlen sogar leicht. Das deutet darauf hin, dass gezielte Maßnahmen greifen, etwa im Nachwuchsmarketing oder in der Ansprache junger Menschen. Erfolg ist kein Zufall, sondern das Ergebnis konsequenter Arbeit.

Nachlassen ist keine Option. Wer heute ausbildet, sichert morgen die eigene Leistungsfähigkeit. Jeder Ausbildungsvertrag ist mehr als eine Zahl, er ist eine Investition in die Zukunft. Ausbildung bleibt die wichtigste Währung im Handwerk.



### Ausbildungszahlen Kfz-Mechatroniker/-in (NRW)



Quelle: BIBB, Stichtag: Erhebung zum 30. September 2025

## BETRIEBSRENTE INVESTGARANT

# DIE FLEXIBLE ALTERSVORSORGE

Die NÜRNBERGER Automobil informiert:

**B**etriebliche Altersvorsorge (bAV), effizienter Vermögensaufbau und garantierte Rente? Das geht! Mit der Betriebsrente InvestGarant stehen Ihnen verschiedene Möglichkeiten der Fondsanlage zur Verfügung. Dabei kann der Anlagefokus auf mehr Garantie oder höheren Renditechancen liegen. Sicherheit und Renditechancen.

Wer bei seiner Altersvorsorge auf Nummer sicher gehen will, verschenkt in der Regel attraktive Renditechancen. Nicht so bei der NÜRNBERGER Betriebsrente InvestGarant. Die fondsgebundene Rentenversicherung in der bAV erfüllt beide Wünsche:

- » verbindet Sicherheit mit der Chance auf Wertzuwächse am Kapitalmarkt.
- » Zusage einer lebenslangen Altersrente (feste Erlebensfallsumme).
- » ausgezeichnete Renditemöglichkeiten, z. B. in der freien Investmentanlage mit den NÜRNBERGER Fonds-Strategien – sowie Absicherung der Garantien mit attraktiven Garantiefonds und festverzinslichem Deckungskapital.

Abhängig von der Kapitalmarktlage prüft die NÜRNBERGER monatlich für Sie, wie das Guthaben zwischen Sicherheitskomponente und Fondsanlage aufgeteilt werden kann. Ob Sie dabei mehr Sicherheit oder bessere Renditechancen haben möchten, entscheiden Sie zu Vertragsbeginn.

Dazu stehen Ihnen 3 Garantie-Varianten zur Auswahl. Nähere Informationen gerne bei Ihrem „Regionalen Berater Kfz-Innung des NÜRNBERGER Automobil Versicherungsdienst GmbH“ oder bei:



**Christian Stettner**

Leitung Gewerbe und Verbände  
Tel.: 0151-53840997  
E-Mail: christian.stettner@nuernberger-automobil.de

Nürnberg Automobil Versicherungsdienst GmbH  
Ostendstraße 100, 90482 Nürnberg  
christian.stettner@nuernberger-automobil.de





# E-AUTO-BATTERIE IM FOKUS:

Wer den Akku versteht, verdient am Stromer

*Der Gebrauchtwagenmarkt für Elektrofahrzeuge steckt in einem Dilemma: Während Blech und Interieur glänzen wie am ersten Tag, bleibt das teuerste Bauteil – die Hochvoltbatterie – für das bloße Auge unsichtbar. Wer heute ein E-Auto ohne belastbare Zustandsprüfung an- oder verkauft, betreibt kein seriöses Geschäft, sondern setzt auf das Prinzip Hoffnung. Doch Hoffnung ist keine kaufmännische Strategie.*



Die Hochvoltbatterie ist das Herzstück des Elektroautos und macht oft bis zu 50 Prozent des Gesamtwerts aus. Ihr Alterungsprozess ist komplex und hängt massiv vom individuellen Nutzungsverhalten ab. Häufiges Schnellladen oder extremes Entladen hinterlassen Spuren, die man von außen nicht sieht. Der State-of-Health (SoH) ist die neue Währung im Fahrzeughandel und das zentrale Kriterium für den Restwert.

#### DIE DREI GESICHTER DES SOH: WARUM 90 PROZENT NICHT GLEICH 90 PROZENT SIND

Wer sich mit Batteriediagnose beschäftigt, stößt schnell auf ein Wirrwarr an Begrifflichkeiten. In der Praxis wird unterschieden zwischen dem kapazitiven, dem energetischen und dem herstellerseitigen SoH. Während der kapazitive Wert lediglich die speicherbare Ladungsmenge (Ah) bezeichnet, beschreibt der energetische SoH die tatsächlich nutzbare Energie (kWh) unter realen Betriebsbedingungen.

Der herstellerinterne SoH wiederum ist oft eine "Blackbox". Das Batterie-Management-System (BMS) berechnet diesen Wert nach eigenen, meist geheimen Algorithmen. Das führt dazu, dass ein und dieselbe Batterie je nach Messverfahren völlig un-



terschiedliche SoH-Werte liefern kann. Für den Kfz-Betrieb bedeutet das: Man muss verstehen, wie ein Wert zustande kommt, um ihn gegenüber dem Kunden rechtssicher vertreten zu können. Die Vergleichbarkeit von SoH-Werten ist ohne Kenntnis des Messverfahrens nicht gegeben.

#### WERKZEUGE DER WAHRHEIT: VON DER SCHNELLEN ABFRAGE BIS ZUM HÄRTESTEST

Um Licht ins Dunkel zu bringen, haben sich drei technische Wege etabliert. Der einfachste Weg ist der OBD-Schnelltest. Hierbei liest ein Diagnosegerät die Daten aus, die das Fahrzeug selbst bereitstellt. Das geht fix und ist kostengünstig, macht den Prüfer aber vollständig abhängig von der Ehrlichkeit und Genauigkeit der Herstellerdaten.



Einen Schritt weiter gehen messwertbasierte Kurztests. Hier zeichnet das Diagnosesystem während eines gezielten Ladevorgangs oder einer 15-minütigen Fahrt Parameter wie Strom und Spannung live auf. Dabei setzen die Anbieter Bosch oder Mahle auf diese Verfahren, um reproduzierbare und objektivere Ergebnisse zu erzielen. Für den Alltag markiert dies den goldenen Mittelweg zwischen Aufwand und Aussagekraft.



Den maximalen Tiefgang kann ein Langzeittest bieten. Hierbei verbleibt ein Datenlogger kontinuierlich im Fahrzeug. Die gesammelten Werte liefern das präziseste Bild der energetischen Kapazität. Während Anbieter wie Geotab primär Flottenbetreiber bedienen, bietet AVILOO mit dem Pro-Test eine Lösung für den Endverbraucher an. Ein OBD-Dongle analysiert über mehrere Tage die Entladung von 100 auf unter 10 Prozent. Ein Verfahren, das sich im Volumenhandel nicht für jedes Fahrzeug anbietet, da es zeitintensiv ist und Diagnose-Prozesse blockiert. Grundsätzlich besitzt jedes Testverfahren seine Berechtigung, im Tagesgeschäft muss daher zwischen Wirtschaftlichkeit und Aussagekraft abgewogen werden.



#### VOM PRÜFER ZUM HEILER: DIE REPARATUR ALS ERTRAGSBRINGER

Für die freie Werkstatt bietet die Batteriediagnose eine enorme Chance zur Profilierung. Wenn Kunden vor einem Privatkauf nach einem Check fragen, kann das die Eintrittskarte in eine dauerhafte Kundenbeziehung sein. Doch die echte Wertschöpfung beginnt dort, wo die Diagnose in eine Instandsetzung mündet. Wer nicht nur ein Zertifikat druckt, sondern defekte Module tauschen oder das Balancing optimieren kann, wandelt einen Prüfauftrag in einen hochpreisigen Reparaturauftrag um.

Ganzheitliche Konzepte, wie zum Beispiel von Autel, zeigen den Weg auf: Nach der Analyse folgen der gezielte Zelltausch und eine anschließende Dichtigkeitsprüfung des Gehäuses. Damit wird die Werkstatt zum Retter des Fahrzeugwerts, da ein kompletter Batterietausch oft den wirtschaftlichen Totalschaden bedeuten würde. Dies erfordert jedoch Investitionen in HV-Qualifikation und spezielles Equipment. Batteriediagnose ist der Türöffner für die lukrative Instandsetzung von Hochvolt-Speichern.

#### DER DIGITALE BATTERIEPASS 2027: TRANSPARENZ PER GESETZ

Ab 2027 wird die Intransparenz per Verordnung ein Ende finden. Der digitale Batteriepass wird für jedes Neufahrzeug zur Pflicht und macht Lebenslauf sowie Leistungsdaten via QR-Code zugänglich. Viele fragen sich nun: Macht das die Werkstatt-Diagnose überflüssig? Die Antwort lautet klar: Nein.

Der Batteriepass liefert lediglich einen Referenzwert des Herstellers. Die unabhängige Werkstatt bleibt als neutrale Instanz wichtig, um diese Daten zu verifizieren – insbesondere bei Unfällen, Gewährleistungsfällen oder beim Weiterverkauf nach vielen Jahren. Der Pass wird zum digitalen Scheckheft, das durch reale Messungen der Betriebe ergänzt wird. Der Batteriepass stärkt die Transparenz, ersetzt aber nicht die unabhängige Expertise des Fachbetriebs.

Damit wird der SoH-Check zum Standardwerkzeug jeder modernen Werkstatt. Betriebe müssen sich jetzt entscheiden: Wollen sie nur mitspielen und Daten auslesen oder sich als Experten für die Batterie-Instandsetzung positionieren? Wer heute

in Diagnosekompetenz investiert, sichert sich den Zugriff auf den Gebrauchtwagenmarkt von morgen. Ohne Zertifikat wird das E-Auto der Zukunft zum unverkäuflichen Standzeug.



# R134a wird knapp, R1234YF in der Kritik



Kommt jetzt die Klima-Rechnung?

Die Klimaanlage im Auto galt lange als unscheinbares Komfortsystem. Einmal im Jahr warten, Kältemittel nachfüllen, fertig. Doch diese Routine verändert sich gerade grundlegend. Neue EU-Regeln und Umweldebatten setzen die bisher verwendeten Kältemittel massiv unter Druck. Für Werkstätten und Autofahrer wird der Klimageservice damit spürbar teurer.

Besonders betroffen ist das ältere Kältemittel R134a. Die EU halbiert ab 2027 die zulässigen Importmengen und führt zusätzlich eine CO<sub>2</sub>-Abgabe auf sogenannte F-Gase ein. Das Prinzip ist einfach: Weniger Angebot trifft auf gleichbleibende Nachfrage. Die Folge sind steigende Preise. Branchenexperten rechnen in den kommenden Jahren mit Aufschlägen von mehr als 50 Prozent. Klimageservice mit R134a wird damit deutlich kostspieliger.

Doch auch das Nachfolgemittel R1234yf gerät zunehmend in die Kritik. Lange galt es als klimafreundliche Lösung. In der Atmosphäre zerfällt es jedoch zu Trifluoressigsäure (TFA). Dieser Stoff ist extrem langlebig und reichert sich in Gewässern und Pflanzen an. Umweltbehörden beobachten steigende Konzentrationen und prüfen strengere Grenzwerte.

Die Industrie sucht deshalb nach Alternativen. Einige Hersteller setzen bereits auf CO<sub>2</sub>-Systeme (R744). Andere testen Propan (R290), das besonders effizient arbeitet und nur geringe Füllmengen benötigt. Allerdings ist Propan brennbar und stellt damit höhere Anforderungen an Konstruktion und Werkstattarbeit.

Parallel tauchen sogenannte Blends auf – Mischungen, die sich angeblich ohne Umbauten in bestehende Anlagen einfüllen lassen. Doch Vorsicht: Viele dieser Stoffe besitzen keine Herstellerfreigabe. Wer sie verwendet, riskiert technische Probleme und haftungsrechtliche Fragen.

Auch für Werkstätten ändern sich die Spielregeln. Die neue F-Gas-Verordnung verschärft die Anforderungen an alle Arbeiten an Klimaanlage und mobilen Wärmepumpen. Sachkundenachweise werden künftig modular aufgebaut und müssen regelmäßig erneuert werden. Ab März 2029 reichen kurze Schulungen nicht mehr aus.

Für Betriebe bedeutet das: jetzt handeln statt später reagieren. Kältemittelbestände prüfen, Preise beobachten und Mitarbeiter rechtzeitig qualifizieren. Wer seine Strategie früh anpasst, behält Kosten und Technik im Griff.



## LEBENSGEFAHR AM LADEKABEL

Billige Ladekabel aus Fernost fluten den Markt. Doch Prüfungen zeigen: Viele sind brandgefährliche Fallen.

Das Laden an der Schuko-Steckdose gilt ohnehin als Notlösung, doch minderwertige Mode-2-Kabel verwandeln dieses Szenario in ein echtes Risiko. Aktuelle Untersuchungen des BIV offenbaren gravierende Mängel beim Gleichstrom-Fehlerschutz (RDC-DD). Wenn diese Schutzvorrichtung nicht auslöst, liegt im Fehlerfall eine lebensgefährliche Spannung am Fahrzeuggehäuse an. Ein funktionierender Fehlerschutz ist die unverzichtbare Lebensversicherung für Mensch und Technik.

Ein massives Problem ist die thermische Überlastung durch minderwertige Materialien. Zu geringe Leiterquerschnitte führen zusammen mit schlechten Kontakten und fehlenden Temperatursensoren zu extremer Hitzeentwicklung. In der Werkstattpraxis bedeutet das: Ein geschmolzener Stecker ist oft nur die Vorstufe zu einem handfesten Kabelbrand. Minderwertige Hardware ignoriert die physikalischen Grenzen der Strombelastbarkeit.

Tückisch ist zudem die fehlerhafte Kommunikation über die Pilot-Leitung. In Tests täuschten falsche Widerstände dem Bordladegerät eine viel zu hohe Leistungsfähigkeit vor. Das Fahrzeug zieht daraufhin mehr Strom, als Kabel oder Hausinstallation verkraften können. Eine manipulierte Kommunikation führt zwangsläufig zur thermischen Überlastung der Komponenten.

Für Werkstätten gibt es hier keinen Spielraum: Nur Kabel mit echten Zertifikaten von VDE, TÜV oder DEKRA dürfen in den Betrieb. Regelmäßige DGUV-V3-Prüfungen und die Sensibilisierung der Kunden sind für die Haftungssicherheit unumgänglich. Sicherheit bei der Elektromobilität beginnt beim zertifizierten Kontakt zur Steckdose. Das Ladekabel ist kein bloßes Zubehör, sondern eine sicherheitskritische Komponente. Wer hier am falschen Ende spart, riskiert die Hardware und die Gesundheit von Kunden und Mitarbeitern.

Partner auf Augenhöhe für Ihre Werkstatt?

KÜS ist die sichere Wahl.



Hier finden Sie den KÜS-Partner für Hauptuntersuchung und mehr in Ihrer Nähe:

[www.kues.de/partnersuche](http://www.kues.de/partnersuche)



Drive safe.



## FUNKSTILLE BEIM SCHUTZENGE: Wenn der eCall ins Leere ruft

Ein Kunde sitzt nach einem schweren Unfall in seinem Wagen – doch der lebensrettende Notruf bleibt stumm. Ab 2028 wird das bittere Realität, wenn das veraltete 2G-Netz abgeschaltet wird. Viele eCall-Systeme basieren noch auf dieser Technik. Nach 3G folgt Ende 2028 dann das endgültige Aus für den letzten „Anker“ - 2G. In der Schweiz läuft der Notruf deshalb schon heute vielerorts ins Leere.

Was bedeutet das für den Werkstattalltag? Reine 2G-Module verlieren den Kontakt zur Leitstelle. Das ist kein Software-Bug, sondern ein handfestes Sicherheitsrisiko für rund 5,5 Millionen Fahrzeuge der Baujahre 2018 bis Mitte der 2020er. Da eCall seit 2018 EU-weit Pflicht ist, droht ohne funktionierendes System ein „erheblicher Mangel“ bei der HU – ein echter Plaketten-Killer.

Seit Januar 2026 haben Deutsche Telekom, Vodafone und O2 Telefónica den neuen NG eCall über 4G/5G gestartet. Der alte eCall läuft vorerst parallel weiter. Das schafft Luft, ist aber keine Lösung. Denn aufgeschoben ist bei einer Sicherheitsfunktion noch lange nicht gelöst.

Genau hier liegt der politische Schwachpunkt. Weder Fahrzeughalter noch Werkstätten dürfen am Ende die Folgen einer Technik- und Infrastrukturentscheidung ausbaden, die sie

nicht verursacht haben. Ein Smartphone mit Crash Detection, Notruf und Standortübermittlung kann im Ernstfall unterstützen. Es ist aber nur ein Helfer am Rand – kein Ersatz für das fest im Fahrzeug integrierte 112-eCall-System. Dieses System gehört zur Sicherheitsarchitektur des Fahrzeugs wie Airbag oder Gurtstraffer.

Und die Werkstätten? Sie können derzeit nur prüfen, ob ein Fahrzeug betroffen ist, und den Kunden informieren. Mehr zu verlangen, hieße Verantwortung dorthin abzuschieben, wo keine Zuständigkeit vorliegt.

Wenn diese Sicherheitskette durch den Netzwandel unterbrochen wird, müssen die Hersteller die technische Lösung liefern und finanzieren. Die Netzbetreiber müssen einen verlässlichen Übergang absichern.

In der **Schweiz und Liechtenstein** ist 2G bereits abgeschaltet, wodurch der eCall dort schon jetzt stumm bleibt. **Frankreich, Schweden und Island** vollziehen die Deaktivierung im Laufe des Jahres 2026.

## FALSCH ZUGEORDNET, GELD VERLOREN

Die neue Sonderabschreibung für E-Fahrzeuge kann für Kfz-Betriebe ein echter Hebel sein. Seit dem 1. Juli 2025 können elektrisch angetriebene Fahrzeuge degressiv abgeschrieben werden (s. Tachometer 3/2025). Im ersten Jahr sind bis zu 75 Prozent der Anschaffungskosten möglich, im zweiten Jahr weitere 10 Prozent. In den Folgejahren sinkt der Satz auf fünf Prozent des Restwertes.

Für Klarheit hat nun das Bundesfinanzministerium (BMF) gesorgt. „Neu angeschaffte Fahrzeuge“ umfassen demnach auch gebrauchte E-Autos, sofern sie im Zeitraum vom 1. Juli 2025 bis zum 31. Dezember 2027 angeschafft wurden oder noch werden. Aber nicht jedes E-Auto fällt automatisch unter die Regel.

Die Bedingungen sind klar. Erstens muss das Fahrzeug rein elektrisch betrieben sein. Zweitens muss es dem bilanziellen Anlagevermögen zugeordnet werden, damit es planmäßig abgeschrieben werden kann.

Damit sind im Umkehrschluss zum Weiterverkauf gekaufte E-Fahrzeuge, die als Vorräte aktiviert werden, von der Sonderabschreibung ausgeschlossen.

Gemeinsam mit den obersten Finanzbehörden der Länder hat das BMF hierzu eine Klarstellung veröffentlicht. Sie soll offene Anwendungsfragen beantworten sowie eine einheitliche und rechtssichere Umsetzung der Sonderabschreibung sicherstellen.

## E-RECHNUNG: JETZT WIRD'S ERNST IM BÜRO

Seit dem 1. Januar 2025 gilt in Deutschland die Empfangspflicht für E-Rechnungen. Für Kfz-Betriebe ist das mehr als ein neues Dateiformat. Wer eine E-Rechnung nur ausdruckt und im Ordner abheftet, erfüllt die steuerlichen Vorgaben nicht. Rechnungen müssen digital, vollständig und unveränderbar archiviert werden.

Für die Praxis heißt das: Betriebe sollten klare Empfangswege schaffen. Eine eigene Adresse wie rechnung@kfw-werkstatt.de bringt Ordnung in den Eingang. Gleichzeitig muss mit dem Softwareanbieter geklärt werden, ob Formate wie ZUGFeRD ab Version 2.0.1 oder X-Rechnung sauber verarbeitet werden können. Ohne klare Abläufe entsteht hier schnell Chaos.

Hinzu kommt die Pflicht zur Prüfung. Auch E-Rechnungen müssen im Rechnungseingang sachlich und kaufmännisch geprüft werden. Für die Aufbewahrung gilt nach § 14b Abs. 1 UStG eine Frist von acht Jahren. Der strukturierte Teil der E-Rechnung muss dabei unverändert in seiner ursprünglichen Form erhalten bleiben.

Weil es in vielen Betrieben noch hakt, läuft aktuell die Auswertung der ZDH-Umfrage zu Nutzung und Problemen. Die Rück-

meldungen sollen Produkte verbessern und Spielraum für Übergangsfristen ab 2027 oder 2028 schaffen. Das Jahr 2026 sollte genutzt werden, um Prozesse sauber aufzustellen und dem ZDH wichtiges Feedback für Verhandlungen zu geben.



# GESCHÄFTSBEBEN IM KFZ-GEWERBE

Viele Betriebe ziehen für 2026 bereits eine klare Linie. Sie wollen ihr Servicemarketing stärken und die Abhängigkeit vom Neuwagengeschäft verringern. Genau das ist die zentrale Botschaft der aktuellen Umfrage der B2B Market Research vom Dezember 2025 unter rund 120 Inhabern und Führungskräften. Denn die wirtschaftlichen Sorgen sitzen tief.

Der Druck kommt aus zwei Richtungen. Zum einen bereiten steigende Personal- und Sachkosten massive Probleme. Über 80 Prozent der Befragten nennen genau das als große Belastung. Vor allem Sozialaufwendungen, Energiekosten, EDV-Aufwand und Zinskosten steigen aus Sicht vieler Betriebe überproportional. Zum anderen schwächelt das Handelsgeschäft. Diese Kombination trifft die Ertragslage ins Mark. Wenn Kosten steigen und Margen sinken, wird die Luft dünn.

Besonders kritisch ist die Lage im Neuwagengeschäft. Rund zwei Drittel der Befragten erwarten 2026 sinkende Renditen, vor allem im Fahrzeughandel. Nur noch 6 Prozent halten das Neuwagengeschäft

für auskömmlich. Hohe Fahrzeugpreise, eine schwache Autokonjunktur, steigende Nachlässe und teure Absatzfinanzierungen setzen den Handel unter Druck. Der Verkauf bewegt zwar Fahrzeuge, verdient aber immer seltener gut.

Etwas robuster wirkt der Gebrauchtwagenbereich. Mehr als die Hälfte der Befragten hält dieses Geschäftsfeld weiterhin für rentabel. Viele sehen dort zusätzliches Ertragspotenzial, weil der Fahrzeugbestand altert und Ersatzbeschaffungen wahrscheinlicher werden. Auch attraktive Jungwagen könnten die Nachfrage beleben. Der Gebrauchtwagen bleibt damit für viele Häuser der solidere Ertragsanker.

Beim E-Fahrzeughandel fällt das Bild gespalten aus. Rund 55 Prozent der Befragten erwarten 2026 moderate Absatzsteigerungen bei neuen E-Fahrzeugen. Bei gebrauchten Stromern rechnen dagegen nur rund 20 Prozent mit mehr Geschäft. Lange Standzeiten, Rücknahmeverpflichtungen und der starke Werteverfall von Leasingrückläufern belasten hier die Erträge. Gerade im Handel mit gebrauchten E-Fahrzeugen bleibt das Risiko hoch.

*Steigende Kosten, sinkende Margen im Handel – und ein Service, der stabil bleibt: Die Branche steht an einer strategischen Gabelung.*

*Service weiterhin die stärkste Säule*

Deutlich stabiler wird der Service eingeschätzt. 85 Prozent der Befragten erwarten weiterhin eine gute Auslastung, eine belastbare Kundenbindung und Kontinuität im Wettbewerb. Deshalb wollen viele Betriebe gezielt in den After-Sales-Bereich investieren. Gleichzeitig wird es schwerer, höhere Stundenverrechnungssätze und Teileaufschläge im Markt durchzusetzen. Der Service bleibt die stärkste Säule, aber auch er kann nicht jeden Druck auffangen.

Der Fachkräftemangel hat sich in der Wahrnehmung etwas abgeschwächt, bleibt aber gravierend. Aktuell sehen rund 59 Prozent darin eine große Herausforderung, in früheren Umfragen waren es rund 67 Prozent. Vor allem produktive Stellen sind weiter schwer zu besetzen.

*Die Richtung ist damit klar: mehr Service, weniger Abhängigkeit vom Neuwagen und ein schärferer Blick auf Rendite und Kosten.*

# WIE KI FÜR WERKSTÄTTEN ZUR CHANCE WIRD

**K**ünstliche Intelligenz (KI) ist in der Werkstatt keine Science-Fiction mehr. Sie arbeitet längst dort mit, wo Daten sortiert, Termine geplant oder Fahrzeugangebote bewertet werden. Systeme wie **TEXA IDC6** helfen dabei, Diagnosedaten schneller einzuordnen und Fehler systematischer einzugrenzen. Die KI wird damit zum digitalen Helfer im Hintergrund.

Besonders stark ist KI überall dort, wo Routine Zeit frisst. Bei Terminplanung, Kalkulation oder Serviceprozessen kann Software die Vorarbeit leisten. **ARI – AI Labor Guides** unterstützt etwa bei Arbeitswerten, Kalkulationen und Reparaturinformationen. Das entlastet Mitarbeitende, ersetzt sie aber nicht. Denn die Maschine erkennt Muster, der Mensch bewertet den Fall. Tempo liefert die Software, Verantwortung bleibt im Betrieb.

Auch im Fahrzeughandel zeigt sich der Nutzen. **Auto-Uncle** kann bei der Preisorientierung für Gebrauchtwagen unterstützen. Im Kundenkontakt hilft z. B. **Impel Service AI**, Anfragen, Termine und digitale Kommunikation sauberer zu steuern. Das spart Zeit im Tagesgeschäft.

Entscheidend bleibt jedoch die richtige Einbindung. Eine Werkstatt darf KI nicht wie ein Wundermittel einkaufen. Datenschutz, Datensicherheit und passende Schnittstellen müssen stimmen. Die starke Werkstatt der Zukunft arbeitet deshalb nicht gegen KI, sondern mit ihr.

Was kann welche KI im Kfz-Bereich?  
Beispiele dazu stehen zum Download  
auf: [www.tachometer-magazin.de](http://www.tachometer-magazin.de)

Name: TachometerOnline  
Passwort: Erfolg2026



PremiumZulasser

Wir öffnen Ihnen das Tor  
in die digitale Zukunft  
des Zulassungswesens.



Die Zukunft des Zulassungswesens ist digital und KI-gestützt. Mit PZeG.online, unserer innovativen, KI-basierten Software, ermöglichen wir Autohäusern, Flottenbetreibern und weiteren Marktteilnehmern einen sicheren, schnellen und kosteneffizienten Zugang zu i-Kfz Stufe 4.

PZeG.online ist der Schlüssel zur Digitalisierung Ihrer Standardprozesse – von der Kfz-Zulassung bis hin zur nahtlosen Abwicklung komplexer Vorgänge.

Dank intelligenter Dokumentenerkennung, selbstlernender Plausibilitätsprüfungen und automatisierter Workflows werden manuelle Eingaben reduziert, Fehler minimiert und Durchlaufzeiten erheblich verkürzt. Bei Bedarf kann unser hybrides System auch offline eingesetzt werden. So können wir stets eine 100prozentige Auftragsabwicklung garantieren.

### Das Ergebnis: messbare Zeit- und Kostenersparnis.

Bereits über 6.000 Autohäuser und 60 Mitgliedsunternehmen bundesweit setzen auf PZeG.online – und profitieren täglich von einem effizienteren, digitalen Zulassungsprozess.



Der Unternehmensverbund PremiumZulasser ist der führende Anbieter  
von Dienstleistungen rund um die Zulassung von Kraftfahrzeugen.

[www.premiumzulasser.de](http://www.premiumzulasser.de)

# HECKSCHEIBE

Aktuelle Anzeigen – Verkaufen, verpachten, vermieten

## UNTERNEHMENS BETEILIGUNG MIT PERSPEKTIVE – KFZ-BETRIEB im Grossraum Dormagen

Für eine etablierte, inhabergeführte Kfz-Werkstatt im Großraum Dormagen wird ein engagierter Kompagnon gesucht, der das Unternehmen im Rahmen einer aktiven Beteiligung mitführt und langfristig im Zuge der Nachfolge übernimmt. Der Betrieb zeichnet sich durch ein umfassendes Serviceportfolio aus: Neben klassischen Kfz-Reparaturen bilden Karosserieinstandsetzung und Lackierarbeiten die tragenden Säulen des Unternehmens. Ausstattung: Moderne Werkstatt mit insgesamt fünf Hebebühnen und spezialisierter Karosserie- sowie Lackierabteilung. Team: Ein eingespieltes, 13-köpfiges Team aus Fachkräften, das aktiv ausbildet und für hohe Qualitätsstandards steht. Struktur: Stabiler Kundenstamm und gefestigte Marktposition in der Region.

**Gesucht wird eine Persönlichkeit mit Benzin im Blut und unternehmerischem Weitblick. Ziel ist eine zunächst gemeinsame Geschäftsführung (Teilhabe), um eine reibungslose Übergabe und Kontinuität für Kunden und Mitarbeiter sicherzustellen. Die Details zur Beteiligung und dem späteren Übernahmemodell werden in einem persönlichen Gespräch erläutert. Diskretion ist selbstverständlich.**

## WERKSTATTÜBERNAHME Niederrhein – ETABLIERTER KFZ-BETRIEB MIT PERSPEKTIVE

Zum 01.06.2026 oder später steht eine markenfreie, etablierte Kfz-Werkstatt am unteren Niederrhein zur Übernahme. Der Betrieb erwirtschaftet einen Jahresumsatz von ca. 850.000 € und bietet solides Entwicklungspotenzial. Die Werkstatt verfügt über vier Arbeitsplätze, drei Hebebühnen sowie eine zeitgemäße technische Ausstattung (u. a. SEP, Bremsenprüfstand, Klimatechnische Servicegeräte, AU-Tester, Prüfstützpunktanerkennung). Eine Radeinlagerung für ca. 300 Reifensätze ist vorhanden. Zum Betrieb gehören außerdem acht Selbstfahrermietfahrzeuge, zwei Pannenhilfsfahrzeuge, ein Transport-Lkw, ein Abschleppfahrzeug mit Abschleppbrille sowie eine Rahmenrichtbank. Der gut sichtbare Ausstellungsraum bietet Platz für 5–6 Fahrzeuge.

**Die Übernahme ist gegen Abschlag auf Inventar und Kundenstamm möglich. Langfristige Pacht: 3.000 € mtl. zzgl. USt. und NK. Ein qualifizierter Mitarbeiter steht weiterhin zur Verfügung.**



Angebote bitte an:  
**Wolfgang Esser**  
Tel.: 0211-92595-22  
E-Mail: esser@kfz-nrw.de

## KFZ-WERKSTATT MIT KLEINEM AUSSTELLUNGSRAUM in Mönchengladbach-Geistenbeck - AUS ALTERSGRÜNDEN SOFORT O. SPÄTER ZU VERPACHTEN

Langjährig bestehende Kfz-Werkstatt mit sehr loyalen Kundenstamm in guter Lage, ideal als Mehrmarkenbetrieb, ggf. mit freien Fahrzeughandel nutzbar, Jahresumsatz ca. 1.300 T€, davon 60 % Service, Grundstück ca. 1.900 m<sup>2</sup>, funktionelle und aktuelle Betriebsmittelausstattung (SEP, aktueller Bremsenprüfstand, aktueller AU-Tester mit Partikelprüfer), Prüfstützpunktanerkennung, ca. 340 m<sup>2</sup> Werkstatt mit 5 AP, inkl. Schwerlastbühne 4 t, Lager ca. 70 m<sup>2</sup>, Meister und Betriebsbüro; ET-Lagerfläche und rd. 200 m<sup>2</sup> Ausstellungsraum sowie ca. 15 Außenstellplätze vorhanden.

**Abstand f. Inventarübernahme VB und 4.500 € Pacht monatlich, zzgl. USt. + NK, keine Mitarbeiterübernahme**

## FORD-SPEZIALIST UND MEHRMARKEN-KFZ-WERKSTATT im nordwestlichen Münsterland AUS ALTERSGRÜNDEN ABZUGEBEN ENTWICKLUNGSPOTENZIAL

Langjährig bestehender ehemaliger FORD-Servicebetrieb, als Mehrmarken-Kfz-Werkstatt tätig, mit sehr loyalen Kundenstamm in attraktiver Lage, wirtschaftlich gute Basis, rd. 1.100 T€ After-Sales Umsatz/Jahr, funktionelle Ausstattung mit 6 Bühnen-AP und Bremsenprüfstand, Werkstatt ca. 450 m<sup>2</sup>, Kundenannahme u. Meisterbüro sowie Lagerflächen und Parkplätze, langfristiger Pacht-/Mietvertrag für Objekt kann fortgeführt werden, qualifizierte Mitarbeiter vorhanden.

**Verkaufspreis für Werkstatt 130 T€, davon Inventar 50 T€ u. Kundenstamm 30 T€, Teilebestand rd. 50 T€.**

Die nächste Tachometerausgabe erscheint am **10.06.2026**

Tachometer im Internet:  
[www.tachometer-magazin.de](http://www.tachometer-magazin.de)



24/7 online verfügbar



Arbeitshilfen zum Download



Infos, Tipps und Termine



Online-Archiv

## Impressum

### Herausgeber

Wirtschaftsgesellschaft des nordrhein-westfälischen Kfz-Gewerbes GmbH  
Bahnhofsallee 11 | 40721 Hilden

### Redaktion

Bahnhofsallee 11 | 40721 Hilden  
Tel.: 0211-925 95-0

### Verantwortlich für den Inhalt

RA Marcus Büttner  
Dipl. Ing. (FH) Klemens Hellenbrand

### Layout & Umsetzung

schmidtberg media GmbH  
Düsseldorfer Str. 74 | 42697 Solingen

### Anzeigenverwaltung

Wirtschaftsgesellschaft des nordrhein-westfälischen Kfz-Gewerbes GmbH  
Bahnhofsallee 11 | 40721 Hilden

### Anzeigenleitung und Redaktionsassistentz

Tanika Kaiser  
Tel.: 0211-925 95-20 | Fax 0211-925 95-90  
kaiser@kfz-nrw.de

Die Zeitschrift erscheint viermal jährlich. Für Mitgliedsbetriebe der Innungen des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes in NRW ist der Bezug eines Exemplars kostenfrei. Der Bezugspreis für zusätzliche Ausgaben beträgt 35,00 Euro jährlich inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer und Versandkosten.

Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlages oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch.

Abdruck nur mit der Genehmigung der Redaktion.

### Bildnachweis:

Titel, Seite 10/11, KI-generiertes Bild  
Seite 4/5, KI-generiertes Bild  
Seite 6/7, KI-generiertes Bild, Tachometer  
Seite 8/9, KI-generiertes Bild  
Seite 12/13, Adobe Stock, Vergiliy, The Little Hut, Anna, Anastasia Amraeva, Marina Dubin, Hugnaka, KI-generiertes Bild  
Seite 14/15, KI-generiertes Bild  
Seite 16/17, KI-generiertes Bild, Adobe Stock, takasu  
Seite 18/19, KI-generiertes Bild  
Seite 20, KI-generiertes Bild  
Seite 21, PremiumZulasser, KI-generiertes Bild  
Seite 22/23, Adobe Stock, Open Studio, Tachometer, Shutterstock, Black Jack



Die Spezialisten für Versicherungen im Kfz-Gewerbe!

# HOFFENTLICH WILL DIESER „INTERESSENT“ NUR DEN KILOMETERSTAND AUSLESEN?

Falls nicht, bleiben Sie auf der sicheren Seite mit unserer

## **WERKSTATT-POLICE**

Die Multi-Risk-Police für die Automobil-Branche!

Neben einfachster Verwaltung und Handhabung sind die wesentlichen Risiken Ihres Betriebes versichert und Sie sprechen mit Experten, die Sie und Ihr Anliegen verstehen.

### **Ihre Vorteile:**

- Keine Unterversicherung
- Kein Verwaltungsaufwand
- 1 Ansprechpartner für alles
- u. v. m.

Informieren Sie sich  
über Ihre Vorteile unter:  
**[www.assekuranz-service-nrw.de](http://www.assekuranz-service-nrw.de)**  
oder rufen Sie uns an unter  
**Tel.: 02166 - 92048-44**

ASV ASSEKURANZ-SERVICE NRW  
Versicherungsmakler GmbH

An der Eickesmühle 45  
41238 Mönchengladbach

Tel.: +49 2166 92048-44

Fax: +49 2166 92048-33

[www.assekuranz-service-nrw.de](http://www.assekuranz-service-nrw.de)