Fragen an ...

Foto: TÜV SÜD

Kurt Deppert, Leiter Vertrieb weltweit, TÜV SÜD Division Mobility

Was ist die Idee hinter dem Konzept „meet & talk"?

Wir kommen bei unseren Kundenbesuchen immer mit tollen Ideen in Kontakt. Hier war es an der Zeit, eine markenunabhängige Plattform für Lösungen aus der Branche für die Branche zu schaffen. Das Ganze direkt und ungefiltert – sozusagen unter Kollegen. Der direkte, persönliche Dialog ist durch nichts zu ersetzen.

Was ist das Besondere an dieser Veranstaltung?

Die Teilnehmer profitieren von kleinen Gruppen, in denen der direkte Dialog möglich ist. Ihnen werden nicht nur „Ideen" präsentiert, sondern fertige, erfolgreiche Lösungen – die sich in der Branche schon bewährt haben. „meet & talk" ist keine Verkaufsveranstaltung, sondern zeigt erprobte Lösungen für den Mittelstand.

Welche Themen kamen besonders an?

Der Themenmix ist der Schlüssel zum Erfolg. Da alle Vortragenden Praktiker und Entscheider in der Branche sind, waren die Präsentationen sehr nutzenorientiert für die Gäste. Alle Präsentationen vom Thema Personal über Digitalisierung bis hin zur Nachfolgeregelung wurden sehr positiv aufgenommen und es wurde in jeder Ecke intensiv diskutiert.

Wie sind die Rückmeldungen?

Die Teilnehmer waren begeistert und freuen sich auf eine Fortsetzung des Veranstaltungsformats.

Lösungen aus der Praxis

meet & talk | TÜV SÜD hat ein neues Veranstaltungsformat für den Autohandel gestartet. Beim „meet & talk" wolle man Kfz-Unternehmer und Autohaus-Verantwortliche zusammenbringen, erklärte Kurt Deppert, Leiter Vertrieb weltweit, TÜV SÜD Division Mobility. „Hier kann lebendig gefragt, diskutiert, Meinungen ausgetauscht und Wissen vermittelt werden", so Deppert, der die Veranstaltung moderierte. Beim ersten „meet & talk" am 4. Juli 2019 in der Alten Weberei in Mittelstadt/Reutlingen berichteten sechs Referenten aus der Branche über aktuelle Trends und praktische Lösungen für den Kfz-Handel und -Service. Weitere Themen auf der Agenda waren Digitalisierung, Unternehmensprozesse, Nachwuchsförderung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz sowie die Herausforderung, gutes Personal zu finden und zu binden.

Knapp 50 Teilnehmer folgten jeweils in Gruppen von sechs bis zehn Leuten den Vorträgen der Referenten, die für einen intensiven fachlichen Austausch zur Verfügung standen. In den kleinen Gruppen konnten die Inhalte jeweils ausführlich und verständlich vermittelt werden, zudem waren Zwischenfragen ausdrücklich erlaubt. Kurt Deppert zeigte sich im Nachgang der Veranstaltung sehr zufrieden mit dem neuen Format (*siehe Interview*).

Dr. Steven Zielke, Geschäftsführer des IT-Dienstleisters mobilapp, zeigte, dass es bereits jetzt schon möglich ist, mit künstlicher Intelligenz einfache Termine im Autohaus per Telefon zu buchen. Im Livechat demonstriert der Referent, wie einfach mit der von mobilapp entwickelten Lösung ein Termin im Autohaus gebucht werden kann.

Wie man Nachwuchs für den Betrieb findet und nach der Ausbildung auch halten kann, zeigte das Autohaus Kunzmann aus Aschaffenburg, wo man sich über das Thema frühzeitig Gedanken gemacht hat. So gibt es unter anderem eine eigene Kunzmann-Akademie, in der Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter angeboten werden. Der Großteil der Führungskräfte stamme aus dem eigenen Betrieb, berichtet Frank Kirchgäßner, Serviceleiter der Kunzmann GmbH & Co. KG. Fahrradleasing, Mitarbeiterfeste und flexible Gehaltszahlungen sind bei Kunzmann bereits Selbstverständlichkeiten. Übernahmequoten von über 80 Prozent bei den Azubis sprechen für sich.

Aber auch in kleinen Autohäusern kann man mit Geschick und Kreativität viel erreichen. Thomas Hertlein hat in seinem Autohaus mit 17 Mitarbeitern eine eigene profitable Autovermietung aufgebaut. In seinem Vortrag erklärt er, wie das Geschäft Schritt für Schritt wuchs – von anfangs zwei auf mittlerweile 25 Fahrzeuge mit viel Engagement der Mitarbeiter und ohne fremde Hilfe.

Foto: TÜV SÜD

Intensiver Austausch in kleinen Gruppen – das ist der Grundgedanke von „meet & talk".

Foto: Armin Wutzer

TÜV Hanse ist ein Joint Venture von TÜV SÜD und der Stadt Hamburg.

Auf Wachstum ausgerichtet

Neue Zentrale | Das Hamburger Unternehmen TÜV Hanse hat einen neuen Hauptsitz am Hamburger Brackdamm eröffnet, direkt gegenüber der alten Zentrale. Der neue Standort des Tochterunternehmens von TÜV SÜD umfasst ein 625 Quadratmeter großes Verwaltungsgebäude mit großer Prüfhalle. Diese umfasst eine Lkw- und zwei Pkw-Prüfgassen sowie neueste Prüftechnik. Der Neubau wurde nötig, weil der alte Standort aus den 60er-Jahren zusehends in die Jahre gekommen und obendrein dem steigenden Kundenandrang nicht mehr gewachsen war.

„Seit 2004 ist unser Marktanteil in Hamburg um 25 Prozent und unser Umsatz sogar um das Doppelte gewachsen", erläutert der Vorsitzende des TÜV Hanse Aufsichtsrates, Patrick Fruth, anlässlich der Eröffnung vor geladenen Gästen. „Der Neubau ist insofern ein Zeichen unserer Erfolgsgeschichte", so Fruth weiter. Derzeit fänden an den sechs Standorten von TÜV Hanse rund 100.000 Hauptuntersuchungen und mehr als 30.000 Fahrprüfungen statt – Tendenz steigend: Allein 2018 ist der Fahrzeugbestand in Hamburg um mehr als 11.000 Fahrzeuge gewachsen. Und weil die Bevölkerung Hamburgs bis 2030 circa zwei Millionen Einwohner erreiche, sei noch eine ganze Weile mit Steigerungsraten zu rechnen, glaubt Fruth.

„Dafür sind wir nun bestens gerüstet", sagte Klaus Balow, Geschäftsführer von TÜV Hanse, bei der Eröffnungsfeier. In Summe hat die TÜV SÜD-Tochter etwa 4,2 Millionen Euro in den Neubau investiert und 15 neue Mitarbeiter eingestellt. Der anthrazitfarbig verkleidete Neubau steht mit seinem Gesamtkonzept exemplarisch für die neuen Niederlassungen von TÜV SÜD: Um die Wartezeiten für Kunden zu minimieren und die Abläufe möglichst reibungslos zu gestalten, sind Fahrschul- und der technische Bereich für die Hauptuntersuchung räumlich getrennt. Vom Warteraum aus können die Fahrzeughalter den Prüfern zudem dabei zusehen, wie sie die HU durchführen. Das soll für mehr Transparenz sorgen. „Der Standort ist ein Prototyp für neue Projekte in ganz Deutschland", sagt Fruth.

TÜV SÜD Tuning Day

Tuning-Szene trifft sich bei TÜV SÜD in Öhringen

Bereits zum dritten Mal fand am 16. Juni 2019 der TÜV SÜD Tuning Day an der Prüfstelle Öhringen statt. Zu diesem Event fanden sich in diesem Jahr 3.000 Besucher mit 500 Fahrzeugen ein. Neben den hochklassigen Fahrzeugen – allesamt Hingucker für Tuningfreunde – gab es für die Besucher auch mehrere Foodtrucks sowie eine Händlermeile mit namhaften Ausstellern aus der Tuning-Szene zu bestaunen.

Wie auch bei den letzten Veranstaltungen schätzten die Tuningfans die entspannte Atmosphäre und gute Stimmung auf dem Gelände. Regnete es am Morgen noch in Strömen, so riss pünktlich zu Beginn der Veranstaltung um zwölf Uhr der Himmel auf und das Wetter wurde so gut, dass das offizielle Ende um 16 Uhr aufgrund der noch vorhandenen Besuchermassen spontan auf 17 Uhr verlängert wurde, erklärte Heinrich Manthey, amtlich anerkannter Sachverständiger der Niederlassung Öhringen von TÜV SÜD Auto Service. Er hat das Treffen vor drei Jahren ins Leben gerufen und freut sich über den Erfolg. Manthey ist gut in der Szene vernetzt und berät Tuningfreunde zu technischen Fragen und sorgt für die korrekten Einträge in den Fahrzeugpapieren.

Foto: kasx-graphix

TÜV SÜD Auto Service
Philip Puls
Tel. 0 89/57 91-23 20, Fax -23 81
philip.puls@tuev-sued.de

TÜV SÜD Auto Partner
Thomas Gensicke
Tel. 0 7 11/72 20-84 73, Fax -84 88
thomas.gensicke@tuev-sued.de

Zentraler Vertrieb
Tel. 07 11/7 82 41-2 51
vertrieb-as@tuev-sued.de