

- > LACK UND KAROSSERIE: HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN
- > TECHNIK: ZUSATZGESCHÄFT RÄDERWECHSEL
- > AUSBILDUNG: **GRUNDSATZPROGRAMM DER BUNDESINNING FAHRZEUGTECHNIK**

KLS  **FACHTAGE**
 Karosserie, Lackierung & Schadensmanagement
7. BIS 8. OKTOBER 2022

Foto: Rita Neumann



Ein Überblick über Chancen und Risiken im boomenden Geschäftsfeld Caravan, Wohnmobil & Co.
Seite 4



AUTOFUNK – Podcast der Bundesinnung Fahrzeugtechnik mit praktischen Tipps für den Werkstattalltag.
Seite 7

01.2022 KAROSSERIE JOURNAL



EDITORIAL



Foto: Wirtschaftsbund/Foto Weinwurm

Manfred Kubik
Bundesinnungsmeister-Stv.

WERDEN SIE MOBILITÄTSPARTNER FÜR IHRE KUNDEN

Ich werde von Branchenkollegen immer wieder über „Schadensrouting“ der Versicherungen informiert. So lief ein Radio-Werbespot mit einer Unfallszene und der Nennung eines Unternehmens, das nach dem Ungemach Fullservice bietet. Die Recherche ergab, dass hinter der Werbung ein großer Versicherer steckte.

Immer wieder werden Kunden nach einem unverschuldeten Unfall von der gegnerischen Versicherung aufgefordert, bestimmte Werkstätten aufzusuchen, oft verknüpft mit Lockangeboten wie Autoabholung, Ersatzwagen usw. Hat man Glück, kommt der Kunde in seine Stammwerkstatt und erzählt davon, doch es ist möglich, dass er mit dem anderen Betrieb zufrieden und somit verloren ist.

Wie können Sie dieser Entwicklung entgegensteuern? Beraten Sie Ihre Kunden ordentlich und fair. Oft glauben die Kunden, sie müssten das Unfallauto in der von der Versicherung genannten Werkstatt reparieren lassen. Sagen Sie, dass es keinen Zwang gibt. Erklären Sie, dass der Kunde für alle Benefits letztlich selbst bezahlt bzw. es zu Lasten der Qualität geht. Wenn die Arbeitszeit 1,76 Stunden ausmacht, so gibt es hier seitens der Versicherung keinen Spielraum, es werden keine 1,77 bezahlt. Weniger Kosten bedeutet oft minderwertige Ersatzteile.

Nach dem Unfall ist vor dem Unfall. Nehmen Sie sich Zeit, um Ihre Kunden zu beraten und werden Sie zu ihrem Mobilitätspartner. Helfen Sie beim Ausfüllen der Schadensmeldung oder schauen Sie sich gemeinsam den Versicherungsvertrag an. Damit schaffen Sie Vertrauen und Kundenzufriedenheit. So generieren Sie auch Zusatzgeschäfte, denn wenn der Kunde etwas braucht, kommt er zu Ihnen. Ich bin überzeugt: Es ist eine Riesenehre und Auszeichnung, wenn Kunden zu jedem Mobilitätsthema Sie um Ihre Meinung bitten.

Ihr
Manfred Kubik

INHALT

- 03 LACK UND KAROSSERIE**
Jahresausblick
- 04 LACK UND KAROSSERIE**
Caravans in der Werkstatt
- 05 TECHNIK**
Zusatzgeschäft Räderwechsel
- 06 AUSBILDUNG**
Grundsatzprogramm der BI
- 07 RECHT**
Gewerbenebenrecht
- 08 SPLITTER**
Kurznews

IMPRESSUM / OFFENLEGUNG



HERAUSGEBER:

Bundesinnung der Fahrzeugtechnik
Schaumburggasse 20/4, AT-1040 Wien
Tel.: 01 505 69 50-129, Fax: 01 253 30 33 93 20
E-Mail: fahrzeugtechnik@bigr2.at

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT:

Bundesinnung der Fahrzeugtechnik
Redaktionelle Mitarbeiter: Mag. Irina Podshibyakina
Satz: Blaugrau Media GmbH

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG



www.carplus.at/vertrieb

LACK UND KAROSSERIE



Foto: Rita Newman

Die steigenden Material- und Energiekosten setzen vielen Karosserie- und Lackierfachbetrieben zu.

ZEIT DES WANDELS NUTZEN

Abseits der Corona-Pandemie ist die Kfz-Branche mit vielen unerwarteten Entwicklungen konfrontiert. Die Neuzulassungen erreichten im Vorjahr den niedrigsten Wert seit 37 Jahren, Gebrauchtwagen sind stark nachgefragt und viele Autobesitzer fahren ihre Autos länger – dieser Trend ist positiv für die Reparaturbranche.

Die Neuzulassungen 2021 sind auf Grund der Pandemie und des Halbleitermangels auf ein Rekordtief gesunken: Insgesamt wurden 239.803 neue Pkws zugelassen, um 3,6 Prozent weniger als 2020. Vergleicht man die Zahlen mit dem Vor-Corona-Jahr 2019, so ergibt der Rückgang 27,2 Prozent. Die Gebrauchtwagen-Nachfrage ist sehr hoch, als Folge werden die Autos länger gefahren und deshalb auch mehr repariert. Dies ist eine äußerst positive Entwicklung für Karosserie- und Lackierfachbetriebe, genauso wie der Trend zur Reparatur statt Teiletausch.

HERAUSFORDERUNGEN UND KOSTENDRUCK

Steigende Kosten für Lack, Verbrauchsmaterialien und Energie trüben das Bild, genauso wie der nach wie vor akute Fachkräftemangel und zum Teil schlechte Verfügbarkeit von Ersatzteilen.

Bereits im Vorjahr sind die Lackpreise explodiert. Brancheninsider erwarten in Bälde eine weitere Lackpreiserhöhung. Diese Entwicklung sollten alle Betriebsinhaber genauestens im Auge behalten, um die eigene Kalkulation anzupassen. Es gilt, die Situation zu beobachten und gleichzeitig einem möglichen Umsatzrückgang ent-

gegen zu wirken. Gerade die Zeit des Wandels eröffnet Chancen mit der Erschließung neuer Geschäftsfelder. Für Karosseriebautechniker können es viele Bereiche sein, z. B. Wohnmobile, Oldtimer, Fahrradtechnik oder die Akquisition von gewerblichen Kunden, um den Ausfall von Privaten auszugleichen.

AUS- UND WEITERBILDUNG ALS SCHLÜSSEL

Die rasante technologische Entwicklung in Verbindung mit dem Zuwachs an Elektro- und Hybridautos am Markt erfordert lebenslanges Lernen, wenn man weiter am Ball bleiben möchte. Die Bundesregierung hat dazu ein Grundsatzprogramm für die gesamtheitliche Aus- und Weiterbildungsstrategie ausgearbeitet (s. dazu S. 6). Dieses Programm soll dem Fachkräftemangel entgegenwirken und die gesamte Branche stärken. Für viele Geschäftsfelder sind Spezialisierungen notwendig, mit einheitlichen Zertifizierungen wie z. B. der Zertifizierte Dellentechniker oder Fahrzeug-Hochvoltkraft. Nur mit fundiertem Wissen und entsprechenden Qualitätsnachweisen wird man in der hochtechnologischen Auto-Branche auch in Zukunft bestehen können.

LACK UND KAROSSERIE

BOOMENDER MARKT

MIT NEUEN CHANCEN

Die zwei Jahre der Pandemie wirbelten so manche Marktbereiche durcheinander. Im Bereich Caravan & Co. eröffneten sich riesige Chancen nicht nur für den Handel, sondern auch für das Reparaturgewerbe. Ob Zusatzgeschäft oder ein eigenes Standbein, beides ist möglich, muss aber genau geplant sein.



Campern ist ein beliebtes Hobby, deshalb sollte man als Werkstattbetrieb wissen, wie die Camper ticken.

Laut Statistik Austria wurden 2021 von Jänner bis Dezember 4.782 Wohnmobile neu zugelassen, das ist ein Plus von 61,1 Prozent gegenüber 2020. Bei den Wohnanhängern waren es 1.166 neu zugelassene Einheiten, um 16,8 Prozent mehr als 2020. Auch gebrauchte Wohnmobile und Wohnwagen sind stark gefragt und im Preis gestiegen. Fachbetriebe, die vor dem Boom in der Caravan-Reparatur tätig waren, konnten ihr Geschäft ausbauen, doch auch für Neueinsteiger lohnt es sich, über dieses zusätzliche Standbein nachzudenken.

LEIDENSCHAFT IST EIN VORTEIL

Es ist illusorisch zu denken, im Caravan-Bereich schnelles Geld machen zu können, weil der Markt gerade boomt. Ohne jahrelanger Erfahrung, Materialkenntnis und vor allem einer Leidenschaft zum Campen ist ein Flop vorprogrammiert. Es reicht oft schon, wenn es einen Mitarbeiter im Betrieb gibt, der sich in der Materie auskennt und die Sprache der Camper spricht. Im Kasten haben wir einige Kriterien zusammengefasst, die unbedingt zu berücksichtigen sind, damit einem erfolgreichen Zusatzgeschäft nichts im Wege steht. Die Leistungen, die man anbieten kann, sind umfangreich, wobei man für bestimmte Aufgaben verlässliche Kooperationspartner suchen kann.

Hier ein kleiner Überblick des möglichen Angebots:

- Unfallreparatur
- Fahrwerk- und Karosseriearbeiten
- Lackarbeiten
- Strukturblech-Reparaturen
- Lackierung und Wiederherstellung von Folierungen

- Kleinschadenreparatur
- Klimaanlage – Einbau, Service und Reparatur
- Einbau von Rangierhilfen
- Räderservice
- Verkauf und Einbau von diverserem Zubehör

Anforderungen für Caravan-Spezialisierung

So verlockend es klingt, ins boomende Zusatzgeschäft für Caravan, Wohnmobil & Co. einzusteigen, so wichtig ist es, vorab die eigenen Möglichkeiten und Qualifikationen zu prüfen. Hier einige Punkte für Ihre „Checkliste“:

- Kenntnis der „Camper-Szene“, ihrer Sprache und Bedürfnisse
- Raum und Höhe der Werkstatt, passende Arbeitsplätze in der entsprechenden Größe
- Park- und Abstellflächen für Kundenfahrzeuge (überdacht bzw. Halle)
- Qualifikation der Mitarbeiter, Möglichkeit von regelmäßigen Schulungen
- Erfahrung in der Reparatur von Außenwänden in Sandwich-Bauweise mit verschiedenen Materialien
- Erfahrung bei Strukturblech-Reparaturen
- Erfahrung bei der Arbeit mit Holzkonstruktionen, insbesondere bei Inneneinrichtungen
- Überlegungen, mit welchen Branchenkollegen und Tischlereien (Möbelreparaturen etc.) Kooperationen möglich sind, um bestimmte Arbeiten auslagern zu können



Foto: Rita Newman

Ist das Fahrzeug auf der Hebebühne, sollte der Mitarbeiter eine Sichtprüfung auf eventuelle Mängel vornehmen.

KONTAKTBRINGER RÄDERWECHSEL



Foto: Rita Newman

Gute Vorbereitung auf den Räderwechsel ist wesentlich für den Erfolg.

Räderwechsel bietet enormes Potential für Zusatzgeschäfte, auch für Karosseriefachbetriebe. Die zwei Pflichttermine im Jahr bringen Kundenkontakte, Möglichkeiten für Reparaturaufträge und sind wertvoll für Kundenbindung. Damit es reibungslos läuft, ist Planung und Vorbereitung entscheidend.

Die großen Vorteile des Räderwechsels sind, dass die Autofahrer unbedingt zweimal im Jahr in die Werkstatt kommen und die Autos auf die Hebebühne müssen. „Ist das Auto mal auf der Hebebühne, kann ich prüfen, ob die Bremsklötze und -scheiben in Ordnung sind, wie es mit den Reifen und Felgen aussieht und vieles mehr“, sagt Bundesinnungsmeister-Stv. und Vorsitzender der Berufsgruppe der Karosseriebautechniker, Karosserielackierer und Wagner Mst. Manfred Kubik. „Der Mitarbeiter, der die Räder wechselt, kann die Windschutzscheibe putzen und sich anschauen, ob sie Beschädigungen oder Steinschläge aufweist.“

VIEL POTENTIAL FÜR ZUSATZGESCHÄFTE

Die Sichtprüfung des Fahrzeuges und die anschließende Beratung des Kunden bringt viele Möglichkeiten für weitere Aufträge: Scheibenreparatur und -tausch, Erneuerung des Unterbodenschutzes, Kleinschadenreparatur (Kratzer, Dellen), Alufelgenreparatur oder -lackierung, Verkauf neuer Reifen, Tausch der Wischerblätter, Reparatur bzw. Erneuerung der Beleuchtung und vieles mehr. Verfügt der Betrieb über ausreichend Platz, so ist ein Räderdepot ideal, um die Reifen vorab zu prüfen und dem Kunden ein Angebot für Reparatur oder Neukauf vorzubereiten.

Auch Elektroautos brauchen zwei Rädergarnituren pro Jahr, das bedeutet weitere Kundenkontakte und die Chance für Kundenbindung der E-Auto-Fahrer an eine freie Werkstatt.

PLANUNG IST DAS UM UND AUF

Eine durchdachte Planung und Vorbereitung auf die „heißen Tage“ des Räderwechsels ist unentbehrlich, um ausreichend Zeit für Kundengespräche zu haben. Dafür ist es wichtig, jedes Detail zu planen, von der Einteilung der Mitarbeiter über die Gestaltung des Arbeitsplatzes für den Räderwechsel bis hin zu Parkmöglichkeiten für Kundenautos. Im Idealfall sollte man die Kunden rechtzeitig kontaktieren, um Termine zu vereinbaren. Wenn die Räder im Betrieb eingelagert sind, sollten sie auf Mängel geprüft und für die Montage hergerichtet werden. Nicht zuletzt sollte die Wartezone für die Kunden und ihre Versorgung mit Kaffee und kalten Getränken vorbereitet sein.

AUTOFUNK



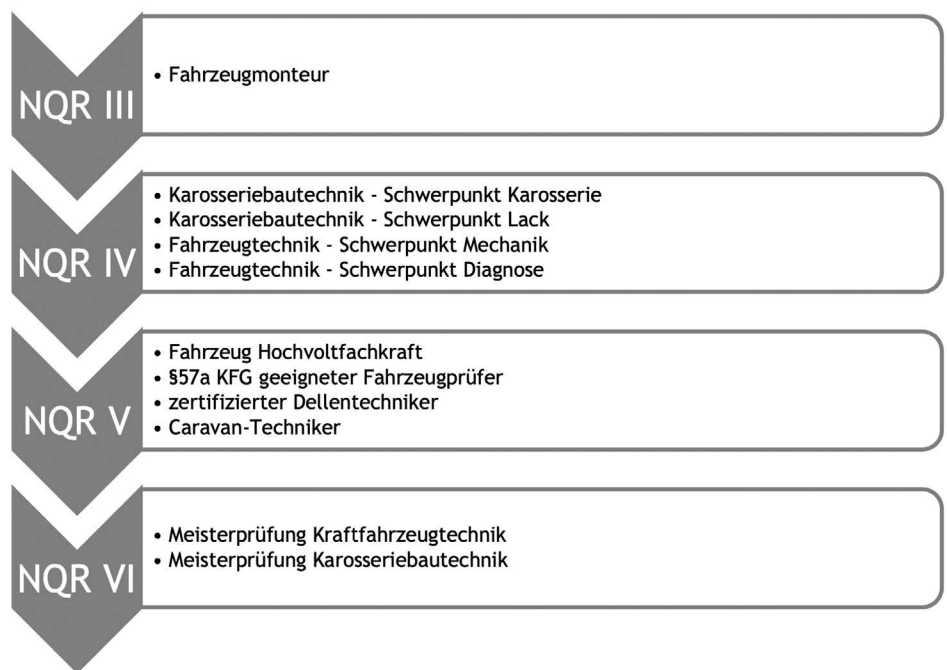
Zu diesem Thema empfehlen wir die Folge 2 der **AUTOFUNK Podcast**-Reihe – Interview mit Mst. Manfred Kubik.

AUSBILDUNG

LEBENSLANGES LERNEN UND SPEZIALISIERUNG

Im Mittelpunkt der Aus- und Weiterbildungsstrategie der Bundesinnung Fahrzeugtechnik steht die Förderung des lebenslangen Lernens durch Qualifikationsschritte. Die technologischen Entwicklungen erfordern Mitarbeiter*innen unterschiedlicher Fachbereiche, aber auch unterschiedlicher Qualifikationsniveaus.

„Ich bin der Überzeugung, dass der Bedarf an qualifizierten Fachkräften am besten durch die Lehrlingsausbildung gedeckt werden kann. Es braucht Perspektiven, um den jungen Leuten aufzuzeigen, dass die Lehre eine große Chance zur Weiterentwicklung ist“, sagt Bundesinnungsmeister der Fahrzeugtechnik MMst. Roman Keglovits-Ackerer, BA. Für alle Fachrichtungen ist ein gleiches technisches und handwerkliches Grundverständnis erforderlich. Karosseriebautechniker und Kraftfahrzeugtechniker lernen in der ersten Stufe Werkstoffkunde und mechanische Grundkenntnisse. Unterschiedlich sind – in der zweiten Stufe – die Fachbereiche bzw. Spezialisierungen. Die bestehenden Ausbildungsordnungen sollen überarbeitet werden, da die aktuellen Berufsbilder nicht mehr den technologischen Anforderungen und dem Stand der Technik entsprechen.



Grundlagenbeschluss, Bundesinnung Fahrzeugtechnik

Grafik: WKO, BI Fahrzeugtechnik

GESAMTHEITLICHE AUS- UND WEITERBILDUNGS-STRATEGIE

Die Zielsetzungen dieser Strategie sind:

- Für alle Fachbereiche der Branche braucht es entsprechend qualifizierte Mitarbeiter*innen
- Abschlussmöglichkeit einer Ausbildung auf einer niedrigeren Qualifikation
- Spätere Entscheidung für einen Fachbereich
- Option der – ggf. späteren – Abschlussmöglichkeit einer höheren Qualifikation
- Förderung von lebenslangem Lernen durch Qualifikationsschritte
- Qualifikationsstandards auch für notwendige Weiterbildungen
- Synergien nutzen und Ressourcen schonen
- Durch die EU-weite Anerkennung von Berufsqualifikationen können Fachkräfte auch im Ausland ihren Beruf ausüben (Richtlinie 2005/36/EG)
- u. a. m.

Auf der Grundlage dieser Zielsetzungen soll ein mehrstufiges aufeinander aufbauendes System entwickelt werden, das die jeweiligen Bildungsziele und Qualifikationsstandards beschreibt. Als Gerüst

dient hierfür der 2008 vom Europäischen Parlament und dem Rat empfohlene „Europäische Qualifikationsrahmen“. Diese Empfehlung wurde durch das Bundesgesetz über den Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR-Gesetz), BGBl. I Nr. 14/2016 in nationales Recht umgesetzt.

BILDUNGSPLAN – NQR III BIS VI

Die Struktur basiert auf den Qualifikationsstufen NQR III, IV, V und VI (Grafik). Die Grundlage bildet NQR III, wobei die grundlegenden gemeinsamen Inhalte zu vermitteln sind, welche notwendig sind, um sich in der Branche zu festigen. Darauf aufbauend soll die Möglichkeit einer Fachorientierung geboten werden, welche zusätzlich auch Schwerpunkte des jeweiligen Faches zur Auswahl anbietet (NQR IV). In der NQR-Stufe V werden Weiterbildungen mit teilweise Rechtsgrundlage auf nationaler und europäischer Ebene konzipiert. Die Meisterprüfungen – als NQR VI eingestuft – bilden vorerst den Abschluss dieser Aus- und Weiterbildungsstruktur. Diese Stufe bietet die beste aufbauende und für die Branche passende Basis an, um Weiterentwicklungen der Qualifikation zu konzipieren, z. B. in Hinblick auf autonomes Fahren.

RECHT §§§

Dipl. Oec. Andreas Westermeyer, MLS,
Jurist der Bundesinnung der Fahrzeugtechnik

AKTUELLER RECHTS-TIPP



Foto: Rita Newman

JA, DARF DER DAS DENN ÜBERHAUPT?

Wenn das eine Gewerbe in das andere hineinarbeitet, kann das schon mal zu einem gewissen Unmut führen. Aber darf er das denn überhaupt? Und ist der dazu überhaupt qualifiziert? – ein kurzer Einblick in ein komplexes Thema.

Wir alle haben das schon einmal erlebt, dass da plötzlich jemand eine Lackreparatur vornimmt, obwohl er z. B. „nur das kleine Kfz-Gewerbe“ angemeldet hat. Genauso müssen wir uns die Frage stellen, ob ein reglementiertes Gewerbe nach § 94 Z 43 Gewerbeordnung (Karosseriebau- und Karosserie-lackiertechnik; Kraftfahrzeugtechnik (verbundenes Handwerk)) auch einfach so Versicherungen abschließen oder ein Fahrzeug vermieten darf.

Grundsätzlich unterscheidet man in „reglementierte Gewerbe“ und „freie Gewerbe“; für Erstere benötigt man einen Nachweis der Befähigung wie z. B. eine Meisterprüfung. Dadurch sind diese in einer gewissen Art und Weise geschützt; aber nicht gänzlich, denn § 32 GewO räumt allen Gewerbetreibenden sogenannte Nebenrechte ein, so lange der wirtschaftliche Schwerpunkt und die Eigenart des Betriebes erhalten bleiben. So sind z. B. Vorarbeiten und Vollendungsarbeiten, Instandsetzungsarbeiten der eigenen Betriebseinrichtung

oder das Sammeln und Behandeln von Abfällen gestattet. Ein Nebenrecht ist dabei auch Waren zurückzunehmen, zu verkaufen, zu kaufen, zu vermieten oder zu vermitteln, soweit diese Tätigkeit nicht einem anderen reglementierten Gewerbe vorbehalten ist. So kann also ein Fahrzeug – im Zuge eines Geschäftes – vermietet werden (Leihwagencharakter), aber für die Vermittlung einer Versicherung im Zusammenhang mit dem Hauptgeschäft bedarf es – weil unter anderem reglementiertes Gewerbe – die Vorlage bestimmter Nachweise und Registrierungen.

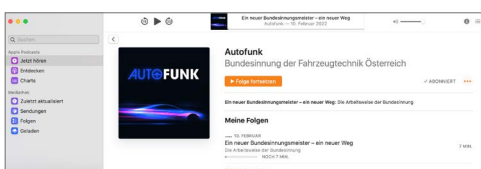
Neu ist seit Juli 2017 die klare Definition für ergänzende Leistungen (Vollendungsarbeiten), wenn diese in andere Gewerbe eingreift, egal ob diese reglementierte oder freie Gewerbe sind. Sie dürfen nicht mehr als 30 Prozent des Jahresumsatzes und nicht mehr als 15 Prozent der eigenen Leistung (Auftragswert bzw. Zeitwert) ausmachen. Der wirtschaftliche Schwerpunkt und die Eigenart des Betriebes müssen jedenfalls erhalten bleiben und die Arbeiten dürfen nur von fachkundigem Personal durchgeführt werden, denn auf für diese Arbeiten haftet der Betrieb im Sinne der Gewährleistung.

Ja, und darf er das nun wirklich tun? Nun, das muss immer im Einzelfall betrachtet werden.

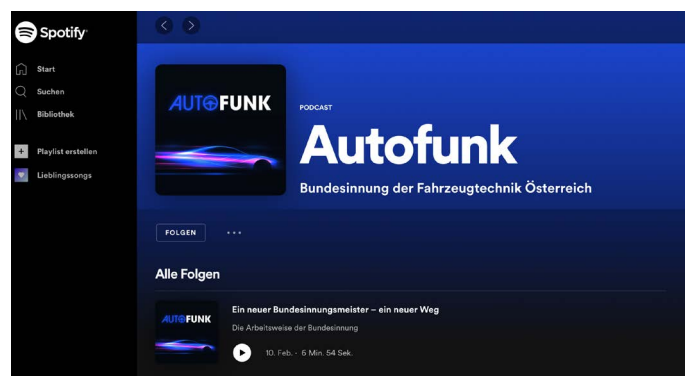
PODCAST FÜR DIE BRANCHE

Unter dem Namen AUTOFUNK startete im Februar 2022 der neue Podcast der Bundesinnung Fahrzeugtechnik, der über aktuelle Themen informiert und praktische Tipps für den Werkstattalltag bietet.

Der AUTOFUNK kann auf allen Podcast-Plattformen abonniert werden, z. B. Apple Podcasts, Spotify, Google Podcasts oder Deezer. In der ersten Folge „Ein neuer Bundesinnungsmeister – ein neuer Weg“ hören Sie das Interview mit dem Bundesinnungsmeister der Fahrzeugtechnik MMSt. Roman Keglovits-Ackerer, BA.



Link zur Podcast-Information der Bundesinnung:



SPLITTER



NEUE TERMINE FÜR DELLENTECHNIKER

Die Bundesinnung Fahrzeugtechnik hat die neuen Termine zur Erst- und Re-Zertifizierung festgelegt.

Erst-Zertifizierung Dellentechniker (Termin bereits ausgebucht!)

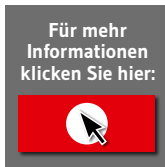
Datum: Donnerstag, 24. März 2022, 9:00 Uhr
Prüfungsort: Schulungszentrum von Lack & Technik,
4030 Linz, Thanhofersstraße 2a

Fachveranstaltung Dellentechniker:

Datum: Freitag, 25. März 2022, 9:00 Uhr
Veranstaltungsort: Hotel Stockinger,
4052 Ansfelden, Ritzlhofstraße 63 - 65

Re-Zertifizierung Dellentechniker:

Datum: Freitag, 25. März 2022, 13:00 Uhr
Prüfungsort: Hotel Stockinger,
4052 Ansfelden, Ritzlhofstraße 63 - 65

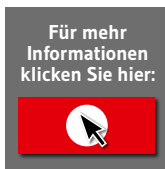


IFL- UND AZT-MITTEILUNGEN ZUM DOWNLOAD

Auf der Homepage der Bundesinnung der Fahrzeugtechnik können Sie aktuelle und archivierte IFL- und AZT Mitteilungen abrufen.

Hier eine Auswahl der zuletzt eingegebenen technischen Mitteilungen:

- AZT-Mitteilung 04/2022 – Informationen zur ereignisbezogenen Datenaufzeichnung bei neuen Fahrzeugtypen ab Juli 2022
- AZT-Mitteilung 03/2022 – Funktionsbeschreibung verpflichtender kamera- und/oder radar-basierter Fahrerassistenzsysteme bei neuen Fahrzeugtypen ab Juli 2022
- AZT-Mitteilung 02/2022 – Übersicht über verpflichtend verbaute Fahrerassistenzsysteme bei neuen Fahrzeugtypen ab Juli 2022
- AZT-Mitteilung 01/2022 – VW-Elektroauto: Vorgaben für beschädigte Batterieunterschale
- AZT-Mitteilung 16/2021 – Hinweise zu neuen Standards für die Reparaturlackierung von BMW-Fahrzeugen mit Sensorik
- AZT-Mitteilung 15/2021 – Hinweise für die Reparaturlackierung von Fahrzeugen mit Vakuum Metallic Pigmenten (VMP)
- AZT-Mitteilung 14/2021 – Visuelle Überprüfung der Hochvolt-Batterie nach Unfall/Airbagauslösung bei BMW-Fahrzeugen
- AZT-Mitteilung 13/2021 – Mercedes-Benz: Hinweise zur Lackierung von Stoßfänger vorn/hinten inkl. Prüfung der Radarsensorik-Dämpfung
- AZT-Mitteilung 12/2021 – Neue Mattlacke bei Volkswagen und Seat
- AZT-Mitteilung 11/2021 – Aktuelle Trends bei Windschutzscheiben
- AZT-Mitteilung 10/2021 – Erforderlichkeit von Demontageteilen zur Fahrzeugreparaturlackierung



- AZT-Mitteilung 09/2021 – Erforderlicher Lackierumfang und Einteilung der Fahrzeugkarosserie in Bauteilzonen gemäß AZT-Lackkalkulationssystem

NEUES RELEASE BEI REPAIR-PEDIA

Was ist die repair-pedia AG?
Die repair-pedia AG bietet ein einzigartiges Wissens-Portal für Karosserie-, Kfz-Werkstätten und Sachverständige an. Mit einem Klick erhalten Sie die richtigen und relevanten Informationen für die Neu- und Nachführungsreparatur. Diese sind durch fachliche Qualifizierung und helfen jede Frage schnell und einfach zu beantworten.
Dabei steht im Vordergrund gezielt und leicht auf die richtigen Treffer zu gelangen. Dies gelingt uns, indem wir in den Kalkulationssystemen Audiotext, DAT und Schwäche einen Link platzieren, welcher der Suchmaschine von repair-pedia direkt liegt, was sich der Anwender bedient. Für den Anwender ist ohne zusätzliche Eingaben von Suchformularen schnell das gewünschte Ergebnis verfügbar.
Ergänzend zu dieser Funktionalität, kann der Anwender auch in bekannter Weise über ein Suchfeld einen Eingabe tätigen. Außerdem auf unsere Mobil-Webseite auch eine Sprachsuche möglich, die in der Werkstatt dem Facharbeiter ohne Tippen die Fragen beantwortet.
Weitere Informationen finden Sie hier
[mehr info](#)

2.750 Angemeldete Werkstätten und Sachverständige	183 Suchanfragen pro Stunde	83 User online	3.969.898 verfügbare Dokumente	21 Durchschnittliche Suchzeit in Millisekunden	152.812 Gesamtzahl abgefragte Dokumente
--	--------------------------------	-------------------	-----------------------------------	---	--

Jetzt registrieren
Registrieren Sie jetzt Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter bei repair-pedia völlig kostenlos. Zur Registrierung ist der Nachweis eines Gewerbes für den Bereich Autowerkstatt, Sachverständiger, Versicherung oder Dienstleister in der Autoreparatur erforderlich. Privatanzwender sind leichter ausgeschlossen, da es sich bei repair-pedia um kostenlose Zusammenkünfte von gewerblichen Fahrzeugreparatur dreht. Nach der Registrierung steht Ihnen unsere Suchmaschine zur Verfügung. Sie können durch eine Suchanfrage in unseren Datenbanken und in den Informationen der Datenbanken die passenden Antworten finden. Sollten Absender keine zugehörige Reparaturinformationen kostenfrei zur Verfügung. Jedes kostenpflichtige Suchergebnis ist als solche gekennzeichnet. Stellen Sie jetzt in die Welt der repair-pedia AG.
[Registrieren/LogIn >](#)

Zu Jahresbeginn 2022 hat die Branchensuchmaschine repair-pedia eine neue Version (Release) veröffentlicht. Die Suche wurde optimiert und die Konto- und Mitarbeiterverwaltung vereinfacht. Das technische Highlight der neuesten Version sind knapp 50.000 neue Dokumente zum Thema Karosseriereparatur. Dazu gehören Informationen für De- und Montagearbeiten von Scheinwerfern, Verkleidungen und sonstigen Anbauteilen für nahezu alle Fahrzeugmodelle. Sie können sich kostenlos für die Nutzung von repair-pedia registrieren und zahlreiche technische Informationen abrufen.



FÜR IHREN TERMINKALENDER

Auf Grund der Pandemie wurden mehrere Veranstaltungen von 2022 auf 2023 verschoben. So wird die AutoZum erst 2023 stattfinden (<https://www.autozum.at>).

Zu Redaktionsschluss waren folgende Termine gültig:

- 11.–13. März 2022:** motionexpo2022, Messe Graz
<https://www.mcg.at/events/motionexpo-2022>
- 19.–20. März 2022:** Linzer Autofrühling, Designcenter Linz
<https://www.laf.at>
- 26.–29. Mai 2022:** Tuning World Bodensee, Friedrichshafen/D
<https://www.tuningworldbodensee.de>
- 1. Juni 2022:** A&W Werkstatt-Forum, Allianz-Stadion Wien
<https://www.werkstattforum.at>
- 13.–17. September 2022:** Automechanika, Frankfurt am Main/D
<https://automechanika.messefrankfurt.com/frankfurt/de.html>
- 7.–8. Oktober 2022:** Fachtage für Karosserie, Lackierung & Schadensmanagement, Messe Wieselburg
<https://www.kls-fachtage.at>