



DEUTSCHES KRAFTFAHRZEUGGEWERBE

Innung Heilbronn-Öhringen



©ProMotor



INNUNG-AKTUELL

Juni 2026

Mitteilungen der Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Heilbronn-Öhringen

DAS KRAFTFAHRZEUGGEWERBE

Inhaltsverzeichnis

Impressum	Seite	2
Titelseite	Seite	2
Innung	Seite	3
Weiterbildung	Seite	3-5
Verband	Seite	5-6
Tankstellen	Seite	7
Wirtschaft	Seite	8
Technik + Umweltschutz	Seite	9-11
Recht + Steuern	Seite	12

Impressum

Herausgeber:

Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe
Innung Heilbronn-Öhringen

Geschäftsstelle:

Kreuzenstraße 98, 74076 Heilbronn
Telefon: 0 71 31/16 43 98
Telefax: 0 71 31/17 18 91

Obermeister Kfz-Innung:

Thomas Meier

Redaktion:

Silke Meier, Angela Arlt, Jeanette Schubert

Konzeption & Gestaltung:

Woche Verlag GmbH, Edisonstraße 14, 68309 Mannheim
Tel.: 06 21/3 90 85 38, Mobil: 01 79 / 222 999 5

Erscheinungsweise 1x monatlich.

Titelseite

Sicher in den Urlaub

Während der Urlaubszeit häufen sich wieder die Meldungen: Unfälle wegen geplatzter Reifen, Staus durch liegengeliebene Fahrzeuge. Mit ein bisschen Vorbereitung wäre das nicht passiert. Rezepte gegen Stress auf der Urlaubsreise gibt es genügend: Hauptreisetage meiden, rechtzeitig losfahren, Strecken realistisch planen, genügend Pausen machen. Es wird aber oft vergessen, das Auto richtig vorzubereiten. Denn wenn es auf der Fahrt in den Streik tritt, geht der Stress erst richtig los. Mit einem schnellen Urlaubs-Check lässt sich das vermeiden.

1. Reifendruck: Sollte für die Fahrt in die Ferien entsprechend der Beladung angepasst werden. Werte stehen in der Bedienungsanleitung und meist auch auf Stickern am Fahrzeug in Türausschnitt oder Tankklappe.

2. Motoröl: Das Lebenselixier des Triebwerks sollte auf Maximum aufgefüllt werden. Aber nicht darüber, das ist genau so schädlich wie zu wenig Öl. Liegt der letzte Ölwechsel schon lange zurück oder ist bald fällig, besser noch vor der Reise wechseln lassen. Verbraucht der Motor etwas Öl, einen Liter mit der richtigen Freigabe mitnehmen, das erspart die Suche danach am Urlaubsort.

3. Wasser: Das Kühlwasser sollte bei kaltem Motor mindestens bis zur Minimum-Markierung reichen. Fehlt etwas, am besten die Werkstatt zu Rate ziehen. Denn moderne Motoren sind heikel, was ihr Kühlmittel betrifft. Und die Scheibenwaschanlage nicht vergessen: Sie sollte mit einem guten Sommerreinerger gegen Insektschmutz befüllt sein.

4. Beleuchtung: Einmal Scheinwerfer und Leuchten einschalten und alle Funktionen prüfen. Für Scheinwerfer und Signalleuchten mit Halogenlampen sind in manchen Urlaubsländern Ersatzlampen an Bord vorgeschrieben, zum Beispiel in Kroatien. Auch der Verbandkasten darf noch nicht abgelaufen sein.

5. Durchblick: Dass speziell die Frontscheibe öfter von anhaftenden Insekten gereinigt werden muss, dürfte selbstverständlich sein. Aber auch von innen legt sich mit der Zeit ein Film aufs Glas, der im Gegenlicht bei tief stehender Sonne gefährliche Blendung erzeugt. Dagegen helfen ein guter Glasreiniger und eine Rolle Küchenkrepp. Abschließend ein Blick auf die Wischergummis: Ziehen sie den Wasserfilm noch sauber ab? Wenn nicht, besser in einen Satz neuer Wischer investieren.

6. Klimaanlage: Wie lange liegt der letzte Check zurück? Jede Anlage verliert permanent Kältemittel, bis zu zehn Prozent jährlich. Wird der Mindestdruck unterschritten, schaltet die Anlage ab. Blöd, wenn das unter südlicher Sonne passiert.

Gerade bei älteren Fahrzeugen ist es ratsam, vor größeren Reisen einen Urlaubscheck in der Werkstatt zu vereinbaren. Die Werkstatt-Profis schauen dann auch unter das Auto und prüfen, ob alle Komponenten von Antrieb, Fahrwerk und Bremsen noch fit genug sind für die lange Fahrt.

Innung

NEUE IMPLULSE:

Einladung zu 2 praxisnahen Seminaren

Seminar 1 – „Der perfekte Serviceassistent“

Die Serviceassistentin ist das Herzstück eines erfolgreichen Autohauses – weit mehr als Telefonzentrale oder Kasse. Sie ist der erste Kontaktpunkt für Ihre Kundschaft und prägt den ersten Eindruck maßgeblich.

Unser Seminar zeigt praxisnah, wie Ihre Serviceassistentin souverän, freundlich und professionell agiert.

Seminar 2 – „Schwierige Kundengespräche“

Ob Reklamation, Unzufriedenheit oder hitzige Diskussion: Schwierige Kundengespräche gehören zum Autohaus-Alltag. Doch mit den richtigen Werkzeugen werden aus Stressmomenten echte Chancen für Vertrauen, Bindung und Weiterempfehlung.

Dieses Seminar stärkt Ihre kommunikative Kompetenz und zeigt, wie Sie selbst in angespannten Situationen Ruhe bewahren, professionell reagieren und Kunden wieder positiv abholen.

Seminar-Termine:

Seminar 1 – Montag, 6. Juli 2026 | 09:00 – 17:00 Uhr

Seminar 2 – Dienstag, 7. Juli 2026 | 09:00 – 17:00 Uhr

Beide Kurse finden im Landgasthof –
Hotel Roger in Löwenstein-Hößlinsülz statt.

Kosten:

je Seminar € 249,00 für Mitglieder

€ 309,00 für Nichtmitglieder (zzgl. MwSt.)

Förderung: bis zu 70 % Zuschuss möglich!

**Sofern Sie beide Kurse für einen Teilnehmer
zusammen buchen, gewähren wir einen
Nachlass in Höhe von 5%.**



Weitere Informationen:

Flyer und/oder Anmeldeformular finden Sie auf unserer Website www.kfz-innung-hn.de/seminare oder einfach anfordern unter 07131-164398 oder anmeldung@kfz-innung-hn.de. **Anmeldeschluss: 10.06.2026.**

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Weiterbildung

Bericht zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt

Im aktuellen Bericht der Bundesagentur für Arbeit zum Arbeits- und Ausbildungsmarkt für März 2026 werden Entwicklungen aufgezeigt, die auch für das Kfz-Gewerbe von unmittelbarer Bedeutung sind. Im Folgenden werden die zentralen Erkenntnisse zusammengefasst und mit Blick auf die Branche eingeordnet.

1. Schwacher Arbeitsmarkt bei gleichzeitig geringer Dynamik

Die konjunkturelle Entwicklung bleibt verhalten. Die übliche Frühjahrsbelebung fällt laut Bericht „ohne nennenswerten Schwung“ aus, Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung stagnieren. Gleichzeitig sind die Chancen, Arbeitslosigkeit durch Aufnahme einer Beschäftigung zu beenden, historisch niedrig.

Für das Kfz-Gewerbe bedeutet dies: Die gesamtwirtschaftliche Unsicherheit bremst Investitionen und dämpft die Dynamik am Arbeitsmarkt. Gleichzeitig zeigt sich, dass Betriebe trotz verfügbarer Arbeitskräfte weiterhin Schwierigkeiten haben, passende Fachkräfte zu gewinnen.

2. Fachkräfteengpässe bleiben strukturelles Kernproblem

Obwohl die Nachfrage nach Arbeitskräften insgesamt schwach ist, berichten viele Betriebe weiterhin von erheblichen Be-

setzungsproblemen. Die im Bericht ausgewiesenen langen Vakanzzeiten unterstreichen, dass Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt vielfach nicht zusammenpassen.

Für das Kfz-Gewerbe ist dies besonders relevant: Der Bedarf an qualifizierten Fachkräften bleibt hoch und verändert sich zugleich inhaltlich. Neue Technologien, Digitalisierung und alternative Antriebe erhöhen die Anforderungen an Qualifikation und Weiterbildung. Der Fachkräftebedarf ist damit vor allem ein Qualifikations- und kein Mengenproblem.

3. Ausbildungsmarkt entwickelt sich weiter herausfordernd

Der Bericht zeigt einen erneuten Rückgang der gemeldeten Ausbildungsstellen bei gleichzeitig leicht steigenden Bewerberzahlen. Insgesamt setzt sich eine für Ausbildungssuchende schwierige Entwicklung fort.

Für das Kfz-Gewerbe bedeutet dies: Trotz vorhandener Bewerber gelingt es weiterhin nicht ausreichend, junge Menschen für eine Ausbildung im Handwerk zu gewinnen. Dies verschärft langfristig die Fachkräftesituation und gefährdet die Zukunftsfähigkeit vieler Betriebe.

Politische Einordnung und Forderungen Die aktuellen Entwicklungen machen

deutlich: Der Arbeitsmarkt steht nicht nur vor einem allgemeinen Mangel an Arbeitskräften, sondern vor einem strukturellen Qualifikationsproblem. Das Kfz-Gewerbe ist hiervon besonders betroffen, da es zugleich die Transformation der Mobilität praktisch umsetzen muss.

Vor diesem Hintergrund fordert das Kfz-Gewerbe von der Politik:

- eine deutliche Stärkung und bessere finanzielle sowie strukturelle Unterstützung der beruflichen Bildung und der dualen Ausbildung,
- zielgerichtete Förderprogramme zur Unterstützung der Betriebe bei Qualifizierung und Weiterbildung im Zuge der Transformation,
- eine stärkere Ausrichtung der Arbeitsmarktpolitik an den realen Bedarfen der Handwerksbetriebe
- sowie konkrete Maßnahmen zur Verbesserung der Berufsorientierung zugunsten des Handwerks.

Die Transformation des Mobilitätssektors wird nur mit einem starken, leistungsfähigen Kfz-Gewerbe gelingen. Dafür braucht es verlässliche politische Rahmenbedingungen und eine klare Priorität für berufliche Bildung.

Ausbildungs-Asse 2026 gesucht

Engagierte und innovative Ausbildung ist wichtiger denn je. Unternehmen und Initiativen, die junge Menschen gezielt fördern, neue Wege gehen und Ausbildung strategisch weiterentwickeln, leisten einen entscheidenden Beitrag zur Fachkräftesicherung. Um dieses Engagement sichtbar zu machen, werden jährlich die

„Ausbildungs-Asse“ verliehen. Unternehmen, Institutionen, Schulen und Initiativen sind aufgerufen, sich bis zum 30. Juni 2026 unter ausbildungsass.de um die Trophäen zu bewerben.

Seit 30 Jahren zeichnen die Wirtschafts-junioren Deutschland gemeinsam mit den Handwerksjunioren Deutschland,

dem Handwerk-Magazin und der Inter-Versicherungsgruppe herausragendes Engagement in der dualen Ausbildung aus. Prämiert werden Best Practices, die innovative und zukunftsweisende Ausbildungsstrategien verfolgen und damit aktiv zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses beitragen.

Weiterbildung

Berufsbegleitendes Studium an der ifa automotive business school Geislingen

Auch dieses Jahr wird an der ifa automotive business school in Geislingen ein berufsbegleitendes Studium angeboten. Bewerbungsschluss ist der 31. August 2026, Studienbeginn ist am 17. September 2026.

Das Bachelor-Programm „Automotive and Mobility Business B.Sc.“ vermittelt wirtschaftswissenschaftliche Kenntnisse in Verbindung mit Lösungsansätzen für Aufgaben- und Problemstellungen in der Automobil- und Mobilitätswirtschaft. Im Rahmen des Bachelorstudiums erhalten

die Teilnehmer ein ganzheitliches Verständnis zu den automobil- und mobilitätswirtschaftlichen Akteurskonstellationen, Funktionsverteilungen und Managementprozessen. Im Mittelpunkt stehen dabei Herausforderungen bei Mobilitätsanbietern, Zulieferern, Branchendienstleistern, Automobilherstellern und -händlern.

- Hybrides Konzept: Das sechssemestrierte Studium beinhaltet eine Online- sowie drei Präsenzphasen je Semester.
- Präsenz-Phasen: Die Präsenzphasen

werden auf dem HfWU Campus in Geislingen oder in der Zukunftswerkstatt 4.0 in Esslingen umgesetzt.

- Online-Phase: Die Vermittlung der Lehrinhalte innerhalb der Onlinephase erfolgt mittels Synchronlehre über moderne Online-Tools.
- Umsetzung: Sowohl die Präsenz- als auch die Onlinephasen finden donnerstags bis samstags statt. Die Klausuren werden innerhalb der Präsenzphasen abgenommen. Eine separate Prüfungsphase existiert daher nicht

Überdurchschnittliches Engagement

Gesucht werden Unternehmen, die sich durch außergewöhnliches Engagement in der Ausbildung auszeichnen, ihre Auszubildenden überdurchschnittlich fördern oder Jugendlichen mit besonderem Unterstützungsbedarf Perspektiven eröffnen. Ebenso können sich Initiativen, Institutionen und Schulen bewerben, die neue Ausbildungsplätze schaffen oder junge

Menschen besonders erfolgreich beim Übergang in das Berufsleben begleiten. Das Ausbildungs-Ass ist mit insgesamt 15.000 Euro dotiert und wird in drei Kategorien verliehen:

- Industrie, Handel oder Dienstleistungen
- Handwerk
- Ausbildungsinitiativen

Zur Bewerbung sind alle Unternehmen aufgerufen, die in die Handwerksrolle eingetragen oder Mitglied einer IHK beziehungsweise eines sonstigen Berufsverbands sind. In der Kategorie „Ausbildungsinitiativen“ können sich zudem Kooperationen und Initiativen außerhalb des engeren unternehmerischen Umfelds bewerben.

Verband

ZDK und BIV nehmen gemeinsame Gespräche auf

ZDK-Präsident Thomas Peckruhn und ZVK-Vorsitzender Detlef Peter Grün haben vertrauliche Gespräche aufgenommen, um Lösungen zu der aktuellen Auseinandersetzung zwischen ZDK und ZVK (BIV) zu sondieren. Dazu haben sie nun eine gemeinsame Pressemitteilung mit der Bekanntgabe der Zielrichtung und der nächsten Schritte herausgegeben. Diese sind von den beiden Hauptgeschäftsführern von ZDK (Jürgen Hasler) und ZVK (Dr. Jürgen Gros) in Gesprächen weiter zu bestimmen. Zur Automechanika-Messe in Frankfurt im September 2026 soll die konstruktive Zusammenarbeit der beiden

Verbände sichtbar werden. Für die weiteren Gespräche sind folgende Punkte vereinbart worden:

1. Die Interessen und Belange des Kraftfahrzeughandwerks, insbesondere der Handwerksbetriebe und der handwerklichen Berufsausbildung, werden im ZVK als Bundesinnungsverband des Kfz-Handwerks (BIV) gebündelt.
2. Die Interessen des deutschen Kraftfahrzeuggewerbes, markengebundene und freie Betriebe gleichermaßen, werden vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) als Dachverband wahrgenommen!

3. Beide Verbände streben eine Organisations- und Finanzierungsstruktur an, die leistungsfähig und effizient ist, die Doppelstrukturen vermeidet, eine zweckmäßige Arbeitsteilung gewährleistet und eine konstruktive Zusammenarbeit ermöglicht.
4. Die Gespräche zwischen den beiden Hauptgeschäftsführern beginnen unverzüglich. An den Gesprächen wird nur ein sehr kleiner Kreis von Personen beteiligt.
5. Die Gespräche und Verhandlungen sind vertraulich. Öffentliche Verlautbarungen und Äußerungen werden nur gemeinsam und in enger Abstimmung getätigt.

Verband

Bundestag beschließt Tankrabatt und nahezu gleichzeitig drastische Erhöhung der Kraftstoffpreise auf lange Sicht über die Erhöhung der THG-Quote

Das 2. Energiesteuersenkungsgesetz ist am 24. April 2026 von Bundestag und Bundesrat verabschiedet worden. Dieses enthält u.a. den sogenannten Tankrabatt, also eine Absenkung der Energiesteuer auf Benzin, Diesel und vergleichbare Kraftstoffe um rund 17 Cent/Liter für den Zeitraum vom 1. Mai bis 30. Juni 2026. Hierdurch soll eine Entlastung bei den Preisen von Kraftstoffen um ca. 1,6 Milliarden Euro erfolgen.

Wie ergibt sich die Höhe der Entlastung

Bei der Energiesteuer handelt es sich um eine europarechtlich harmonisierte Verbrauchsteuer, was in der Folge dazu führt, dass bei der Absenkung der Energiesteuersätze die durch die Energiesteuererrichtlinie vorgegebenen Mindeststeuersätze zu beachten sind. Daher konnte der Steuersatz für Diesel nur um 14,04 Cent/Liter gesenkt werden. Unter Berücksichtigung der damit einhergehenden Reduzierung der Umsatzsteuerhöhe summiert sich die Entlastungswirkung auf rund 17 Cent/Liter. Die Regierungsparteien hatten sich für eine Senkung des Steuersatzes bei Benzin und den beiden Kraftstoffen gleichgestellten Äquivalenten in gleicher Höhe entschieden, obwohl die Energiesteuererrichtlinie bei Benzin eine höhere Entlastung ermöglicht hätte.

Was bedeutet die Regelung für die Betriebe

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Entlastung erst zeitverzögert bei den Betrieben und den Verbrauchern eintreten wird. Hintergrund ist, dass die Steuer bei Entnahme des Kraftstoffs aus dem Steuerlager (in der Regel Raffinerien) und damit weit vorher entsteht, als der Kraftstoff bei den Kunden an der Tankstelle ankommt. In der Folge können an den Tankstellen am 1. Mai noch Kraftstoffe abgegeben werden, die dem höhe-

ren Steuersatz unterlagen. Im Rahmen der öffentlichen Anhörung des Gesetzes im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages hatten die Experten darauf hingewiesen, dass die Preise an den Tankstellen von vielen Parametern abhängen und sich am Markt bilden. Die Energiesteuern sind eine wichtige Preiskomponente, aber nicht die einzige. Auch die regionale Versorgungssituation kann die Preise beeinflussen.

Bewertung

Mit dem 2. Energiesteuersenkungsgesetz hat die Regierung einen richtigen ersten Schritt zur Entlastung der Betriebe auf den Weg gebracht. Es bleibt abzuwarten, ob sich in der Praxis die erhofften Entlastungswirkungen einstellen werden.

Vor dem Hintergrund der ernsten wirtschaftlichen Lage braucht es grundlegende strukturelle Maßnahmen, die langfristig wirken. Ein Baustein kann im Hinblick auf die hohen Energiekosten die dauerhafte Senkung des Stromsteuersatzes auf das europäisch zulässige Mindestmaß sein. Dies entspricht zum einen einer langjährigen Forderung des Handwerks und zum anderen der Vereinbarung im Koalitionsvertrag.

Gleichzeitig massive Erhöhung der Kraftstoffpreise auf den Weg gebracht – THG-Quote steigt auf 65 %

Während der Bundestag letzte Woche also ganz aktuell rund 17 Cent Preisminderung (wenn auch nur für zwei Monate) für Kraftstoffe auf den Weg gebracht hat, hat er fast gleichzeitig eine Preiserhöhung von perspektivisch ca. 40 bis 70 Cent pro Liter beschlossen – jedenfalls für die heutigen Kraftstoffe und auf das Jahr 2040 gerechnet. Die Tagespresse hat hierüber kaum berichtet.

Grundlage für die künftige Preiserhöhung

ist die vom Bundestag beschlossene überarbeitete Gesetzesfassung zur THG-Quote. Für die THG-Quote gibt es unter Klimaschutzgesichtspunkten sicherlich gute Gründe, wie beispielsweise den wünschenswerten Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft oder von Biokraftstoffen aus Reststoffen, und ist daher differenziert zu betrachten.

Was unter anderen

- E-Auto-Fahrer, die von einer THG-Prämie profitieren,
- Autohäuser, die neue BEV verkaufen,
- Kfz-Betriebe, mit der THG-Quote ein Geschäft machen (vgl. Seite 16 dieses Monatsdienstes)
- sowie Hersteller von reFuels, HVO und Wasserstoff

erfreut, führt gleichzeitig zu Jahr für Jahr steigenden Benzin- und Dieselpreisen in den nächsten Jahren.

Denn bis 2040 sind Mineralölkonzerne jetzt verpflichtet, die CO₂-Emissionen ihrer Kraftstoffe um 65 Prozent zu mindern. Dafür stehen ihnen mehrere Optionen zur Verfügung: nachhaltige Biokraftstoffe, Kraftstoffe auf Basis von grünem Wasserstoff oder Strom für Elektrofahrzeuge. Dadurch soll Deutschland nach den Plänen der Bundesregierung im Jahr 2040 einen Anteil von 70 Prozent an erneuerbaren Energien am Energieverbrauch im Straßenverkehr erreichen.

E-Fuels anrechenbar

Erstmals wird eine Quote für sogenannte „erneuerbare Kraftstoffe nicht biogenen Ursprungs“ eingeführt – also etwa grüner Wasserstoff, der mit Wind- und Solarstrom erzeugt wurde. Der kann zum Beispiel in Raffinerien eingesetzt werden und so Treibhausgase einsparen. Auch Folgeprodukte wie synthetische Kraftstoffe können eingesetzt werden und so zur Erfüllung der Verpflichtung beitra-

Verband

Fortsetzung von Seite 6

gen. Dies ist zu begrüßen. Der Anteil dieser Produkte steigt bis 2040 auf mindestens zehn Prozent. Die THG-Quote soll damit zum stärksten Impulsgeber für den Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft werden.

Kosten für individuelle Mobilität steigen weiter

Zur Wahrheit gehört damit auch, dass Autofahren und individuelle Mobilität in den nächsten Jahren weiterhin unter erheblichen (Kosten-)Druck geraten werden – und das zusätzlich und völlig unabhängig von möglicherweise ohnehin hohen Rohstoff- und Verarbeitungskosten bei fossilen Kraftstoffen. Bemerkenswert zudem: Wieder einmal geht Deutschland mit dem Gesetz über die Vorgaben einer europäischen Regelung hinaus, in diesem Fall der Erneuerbare-Energien-Richtlinie III.

Das Problem daran ist, dass es eine solche THG-Quote auf Sicht in dieser Form eben nur in Deutschland geben wird. Das Ergebnis ist ein komplexes Doppelsystem von THG-Quote und CO₂-Abgaben, die es bisher in keinem anderen EU-Land (Ausnahme: Niederlande) gibt. Es bleibt natürlich abzuwarten, was sich bei diesem Thema in anderen Staaten noch tun wird, insbesondere die östlichen EU-Länder zeigen jedoch wenig Lust zur Nachahmung des deutschen Vorbilds.

Je nachdem, welche Parameter man in die Formel für die THG-Belastungen einsetzt, könnte sich die finanzielle Zusatzbelastung, die durch das Gesetzesvorhaben in Deutschland für Verbraucher und Unternehmen entsteht, in den nächsten zehn Jahren auf einen dreistelligen (!) Milliardenbetrag summieren.

Umso erstaunlicher ist es, wie geräuschlos dieses Gesetz den Bundestag passiert hat. Während gleichzeitig die Politiker ihr Mitleid mit den Pendlern äußern, die auf ihr altes Benzinauto angewiesen sind und sich kein E-Auto leisten können, und gleichzeitig von Abzocke und Übergewinnen der Mineralölkonzerne reden.

Bürokratieabbau – Forderung nach vereinheitlichten Schwellenwerten

Viele bürokratische Fragen und Probleme entstehen oft dann, wenn ein Betrieb wächst. Dann sieht sich der Betrieb einer unübersichtlichen Zahl an Regelungen gegenüber, die teils erst ab einer bestimmten Betriebsgröße gelten. Insgesamt ist es sicher sinnvoll, bestimmte Kleinstbetriebe von Regelungen auszunehmen, dennoch erschweren die vielen unterschiedlichen Schwellenwerte dem Unternehmer zu erkennen, ab wann was gilt. Eine weitere Schwierigkeit ist, dass die Schwellen teils nach tätigen Personen, teils nach Arbeitnehmern, einmal

mit und einmal ohne Auszubildende, berechnet werden. Manche Werte beziehen sich auf den Betrieb und manche auf das gesamte Unternehmen. Bei manchen ist die Kopfzahl ausschlaggebend, bei manchen das Vollzeitäquivalent.

Beispiele:

- Bildungszeitgesetz BW faktisch anwendbar ab 10 Arbeitnehmern im Betrieb (Kopfzahl ohne Azubi)
- Anspruch auf Pflegezeit ab 16 Beschäftigte beim Arbeitgeber (Kopfzahl mit Azubi)
- Kleinbetriebsklausel im Kündigungsschutzgesetz (Vollzeitäquivalent ohne Azubi)
- Auskunftspflicht bei der amtlichen Statistik nach Kopfzahl inkl. Unternehmer und Azubi)

Eine Abhilfe, für die wir uns aktuell einsetzen, wäre daher die größtmögliche Vereinheitlichung der Berechnung der Schwellenwerte, nach Möglichkeit immer bezogen auf Vollzeitäquivalente. Um dies nochmals zu vereinfachen, könnten beispielsweise Arbeitnehmer mit nicht mehr als zehn Wochenarbeitsstunden mit dem Faktor 0,25 Arbeitnehmer mit nicht mehr als 20 Wochenarbeitsstunden mit dem Faktor 0,5 und Arbeitnehmer mit nicht mehr als 30 Wochenarbeitsstunden mit Faktor 0,75 berechnet werden.

UBW zur Verabschiedung der Gesundheitsreform durch das Bundeskabinett;

Dieser Gesetzentwurf ist völlig unzureichend und wird der wirtschaftlichen Lage in keiner Weise gerecht

Zur Verabschiedung der Gesundheitsreform im Bundeskabinett erklärt Oliver Barta, Hauptgeschäftsführer der Unternehmer Baden-Württemberg (UBW): „Dieser Gesetzentwurf ist völlig unzureichend und wird der wirtschaftlichen Lage in keiner Weise gerecht. Statt die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung gesprüngebar zu senken, lässt die Politik einen

Großteil des vorhandenen Einsparpotenzials ungenutzt. Die dringend benötigte Entlastung für Unternehmen und Beschäftigte bleibt damit aus. Die Chance, die deutlich zu hohen Lohnzusatzkosten endlich wirksam zu begrenzen, darf jetzt nicht verspielt werden. Im parlamentarischen Verfahren besteht deshalb dringender Korrekturbedarf.

Völlig kontraproduktiv ist die geplante Anhebung der Beitragsbemessungsgrenze um 300 Euro im Monat. Das bedeutet einen massiven Kostenschub für unsere Betriebe – statt die Beiträge zu senken, werden sie sogar noch erhöht. Dieser Schritt ist umso unverständlicher, da die Finanzkommission – wegen der absehbaren negativen wirtschaftlichen Folgen –

Fortsetzung nächste Seite

Verband

Fortsetzung von Seite 7

bewusst davon abgesehen hatte, eine solche Maßnahme zu empfehlen. Der entscheidende Hebel bleibt ungenutzt: Die vollständige Steuerfinanzierung der Beiträge für Bürgergeldbeziehende fehlt weiterhin. Statt einer systemgerechten Lösung begnügt sich die Politik mit minimalen zusätzlichen Mitteln von 250 Millionen Euro aus dem Bundeshaushalt – das beseitigt den aktuellen Missstand nicht ansatzweise. Gleichzeitig wird der ohnehin nicht ausreichende Bundeszuschuss für die gesetzliche Krankenversicherung sogar um zwei Milliarden Euro gekürzt. Das verschärft die Schieflage weiter. Unter

dem Strich werden die Beitragszahlenden um 1,75 Milliarden Euro zusätzlich belastet. Das ist nicht akzeptabel. Die Finanzierung des Krankenversicherungsschutzes von Bürgergeldbeziehenden ist eindeutig eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe und muss deshalb vollständig aus Steuermitteln erfolgen. Würde die jährliche Unterfinanzierung von rund 12 Milliarden Euro beseitigt, könnten die Beitragssätze sofort um etwa 0,5 Prozentpunkte sinken – ein dringend notwendiger Schritt, um die Unternehmen bei den deutlich zu hohen Lohnzusatzkosten zu entlasten.

Das Vorgehen der Bundesregierung führt die eigentliche Intention des Reformpakets ad absurdum. Die Arbeitgeber sollen nach Ministeriumsrechnungen insgesamt rund 3,1 Milliarden Euro oder 19 Prozent der Sparsumme tragen, die Kassenmitglieder etwa 1,2 Milliarden Euro oder 7 Prozent. Der Bund würde 2027 unter dem Strich keine Entlastung leisten – und sogar noch rund 1,8 Milliarden Euro für sich sichern. So darf die Reform nicht kommen: Eine weitere Verteuerung von Arbeit gefährdet Investitionen, Wachstum und Beschäftigung in unserem Land. Hier ist eine klare Grenze erreicht.“

Tankstellen

Markttransparenzstelle für Kraftstoffe:

Aufhebung der Freistellung zur Angabe des Änderungszeitpunktes bei der Preismeldung

Das Bundeskartellamt hat unseren Zentralverband ZTG gebeten, seinen Mitgliedsverbänden ein Schreiben der Markttransparenzstelle für Kraftstoffe (MTS-K) weiterzuleiten, das zugleich an alle Meldepflichtigen direkt versandt wurde. Das Schreiben der MTS-K betrifft eine Änderung der Verwaltungspraxis bei der Preismeldung, die im unmittelbaren Zusammenhang mit dem am 1. April 2026 in Kraft getretenen Kraftstoffpreisanpassungsgesetz (KPAng) steht. Es richtet sich an die nach § 47k Abs. 2 GWB i. V. m. § 2 MTSKraftV registrierten Meldepflichtigen. Es ist dabei zunächst klarzustellen, dass Agenturtankstellen in aller Regel nicht selbst meldepflichtig sind – diese Pflicht liegt bei der jeweiligen Mineralölgesellschaft als Vertragspartner. Das Schreiben der MTS-K betrifft daher in erster Linie die Freien Tankstellen, die als eigenständige Meldepflichtige bei der MTS-K registriert sind. Die MTS-K teilt in ihrem Schreiben folgendes mit:

Sie (Anmerkung: die/der Meldepflichtige) sind verpflichtet, der MTS-K gemäß den Vorgaben in § 47k Absatz 2 Satz 1 Nr. 1 GWB i. V. m. § 4 MTSKraftV alle Preisänderungen bei den Kraftstoffsorten Super E5, Super E10 und Diesel sowie die Grunddaten zu den Tankstellen zu melden. Die Preisänderungen sind der MTS-K gemäß § 4 Abs. 2 S. 2 MTSKraftV unter Angabe ihres Änderungszeitpunktes innerhalb von fünf Minuten nach der Änderung zu übermitteln. Der Änderungszeitpunkt ist der Zeitpunkt, zu dem die Änderung an der Zapfsäule wirksam wird (§ 4 Abs. 2 S. 3 MTSKraftV). Die Angabe des Änderungszeitpunktes hat die MTS-K den Meldepflichtigen bisher freigestellt. Diese Freistellung wird mit sofortiger Wirkung aufgehoben. Viele registrierte Meldepflichtige geben den Änderungszeitpunkt freiwillig in den gemeldeten Preisdaten an. Sollte dies auf Sie zutreffen, nehmen Sie bitte zur Kenntnis, dass die Angabe nunmehr verpflichtend ist. Wenn Sie den Änderungszeitpunkt bisher

nicht mitteilen, sind Sie hiermit aufgefordert, dies von nun an zu tun. Die Umstellung muss unverzüglich erfolgen. Die MTS-K geht davon aus, dass diese bis spätestens Ende April 2026 realisiert werden kann.

Hintergrund der Änderung sei, dass die MTS-K zur Überwachung des seit dem 1. April 2026 geltenden Verbots, Kraftstoffpreise mehr als einmal täglich um 12:00 Uhr zu erhöhen, den exakten Änderungszeitpunkt der gemeldeten Preise kennen müsse. Mögliche Verstöße gegen die neue Preissetzungsregelung leite die MTS-K unverzüglich an die nach Landesrecht zuständigen Bußgeldbehörden weiter.

Unser Landesverband hat sich anlässlich einer Nachfrage eines Mitgliedsbetriebes direkt an die MTS gewendet und folgende weitere Information von der MTS erhalten: „Unternehmen, die aufgrund des § 3 der MTS-Kraftstoff-Verordnung von der Meldepflicht befreit sind, unterliegen auch weiterhin keiner Meldepflicht.“

Wirtschaft

DAT-Barometer im April 2026:

Schwerpunkt Pkw-Kaufplanner | BEV und Förderprämie

Der Verbraucher zwischen hohen Kraftstoffpreisen und anstehender Förderprämie

Die gesamtwirtschaftliche Situation mit vielen Firmeninsolvenzen, Entlassungen, hohen Kraftstoffpreisen und einer ungewissen Weltlage betrifft viele Endverbraucher. Direkt oder indirekt – das macht sich sehr oft dann bemerkbar, wenn es um größere Anschaffungen wie den Autokauf geht. Der Bedarf an individueller Mobilität ist nach wie vor sehr hoch, und so wurden für das aktuelle DAT Barometer diejenigen Privatpersonen befragt, die sich gerade im Autokaufprozess befinden. Ein besonderer Fokus lag hierbei auf der im Januar 2026 vorgestellten E-Auto-Prämie der Bundesregierung. Sie gilt für private Neuwagenkäufer, beinhaltet eine soziale Staffelung und kann voraussichtlich im Mai 2026 online beantragt werden. Ein erstes Fazit aus den repräsentativ erhobenen Zahlen ist: In den ersten Monaten dieses Jahres hat die Prämie bei der Mehrheit der Autokaufplanner nicht zu vermehrten tatsächlichen BEV-Kaufaktivitäten geführt, sondern die Menschen warten ab, bis die Prämie beantragt werden kann. Die Beschäftigung mit E-Mobilität ist aber zweifelsohne gewachsen: Die Hälfte aller Personen, die einen Neuwagenkauf geplant haben, beschäftigten sich intensiver als bisher mit E-Mobilität. Wegen der hohen Kraftstoffpreise waren es sogar knapp 60 Prozent. Interessant in diesem Kontext ist: Die BEV-Zulassungszahlen stiegen laut KBA. Aber nicht nur die privaten Neuzulassungen, sondern auch die BEV-Besitzumschreibungen. Von Januar bis März wurden rund 77.000 BEV-Besitzumschreibungen gezählt, mehr als private BEV-Neuzulassungen. Und das, obwohl für BEV-Besitzumschreibungen keine Prämie geplant ist.

Offenheit für Elektromobilität vorhanden – vor allem bei Neuwagenkaufplannern:

Wer sich momentan im Prozess des Autokaufs befindet und nach seiner Meinung zur Elektromobilität gefragt wird, der hat je

nach Kaufabsicht eine relativ klare Haltung: Steht der Kauf eines Neuwagens an, rückt der rein batterieelektrische Antrieb in den Fokus der Menschen. Etwas über 40 Prozent können sich ein BEV vorstellen.

Steht dagegen ein Gebrauchtwagenkauf an, „passt häufig E-Mobilität noch nicht“ – so die Aussage von etwas über der Hälfte der Gebrauchtwagenkaufplanner. Die Anzahl derer, die Elektromobilität generell ablehnen, liegt bei Gebrauchtwagenkaufplannern mit 31 Prozent in etwa doppelt so hoch wie bei Neuwagenkaufplannern.

E-Prämie zeigt weniger Auswirkungen auf den Autokaufplan als hohe Kraftstoffpreise:

Etwas die Hälfte aller Autokaufplanner beurteilt derzeit die Kaufentscheidung bezogen auf die Antriebsart insgesamt als schwierig. In diesem Kontext relevant sind die besonders hohen Kraftstoffpreise. Sie haben bei knapp 60 Prozent der Neu- und bei etwas über 40 Prozent der Gebrauchtwagenkaufplanner für eine intensivere Beschäftigung mit Elektromobilität als bisher geführt. Etwas geringerer ist die Ausprägung bei der anstehenden E-Auto-Prämie zu beobachten, die voraussichtlich ab Mai beantragt werden kann. Diese hat bei 50 Prozent der Neuwagen- und 38 Prozent der Gebrauchtwagenkaufplanner zu einer intensiveren Beschäftigung mit E-Mobilität geführt.

Es gibt kritische und positive Stimmen zur Förderprämie:

80 Prozent aller Autokaufplanner konnten der Förderprämie mindestens einen positiven Aspekt abgewinnen, 75 Prozent nannten mindestens einen kritischen. Der am häufigsten genannte positive Punkt war die soziale Komponente, gefolgt von der Aussage, die Prämie mache BEV finanziell attraktiv. „Treibt Technologiewandel voran“ und „fördert den Umweltschutz“ wurden dagegen etwas seltener genannt. Der häufigste Kritikpunkt war, dass keine Gebrauchtwagen gefördert werden, dicht gefolgt davon, dass hohe staatliche Mittel für

eine kleine Käufergruppe (private BEV-NW-Käufer) eingesetzt werden. Mit etwas Abstand folgten die verpasste Chance, Ladestrom zu vergünstigen, und die befürchtete komplexe Beantragung.

Förderprämie

führt kaum zu vorgezogenen Käufen:

Die staatliche Förderprämie für BEV und PHEV wurde im Januar 2026 angekündigt, sie gilt für Pkw, die ab 1.1.2026 neu gekauft wurden oder werden. Die Prämie kann allerdings voraussichtlich erst im Mai 2026 beantragt werden und gilt dann rückwirkend für vorher getätigte Käufe. Welche Auswirkungen hat dies auf die Autokaufplanner? Die Mehrheit hat sich entschieden, nicht vorab zu kaufen und rückwirkend die Prämie zu beantragen, sondern abzuwarten, bis die Prämie tatsächlich beantragt werden kann. Nur etwa jeder fünfte Autokaufplanner, egal ob dieser einen BEV oder eine andere Antriebsart in Erwägung zieht, hat bereits vor der Beantragung sein Fahrzeug bestellt oder erworben.

BEV-Zulassungen steigen deutlich – auch bei Gebrauchtwagen:

Die März-Zahlen des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) zeigen, dass sich Elektromobilität im privaten und gewerblichen Umfeld weiter fortsetzt. Für gewerbliche Zulassungen bleibt die 0,25 Prozent-Versteuerung ein wichtiger Anreiz. Die deutlich gestiegenen Besitzumschreibungen von rein batterieelektrischen Pkw auf über 33.000 Einheiten im März zeigen, dass diese Antriebsart ohne eine Förderprämie ihren Weg in den Markt gefunden hat. Und: Diese gebrauchten BEV werden von Endverbrauchern erneut stärker nachgefragt als neue BEV. Die privaten BEV-Neuzulassungen sind ebenfalls angestiegen. Aus dem DAT Barometer geht hervor, dass dies allerdings nur bei jedem fünften Autokaufplanner auf die E-Prämie zurückzuführen ist.

Die ausführliche Darstellung der einzelnen Themen findet sich unter DAT-Barometer im April 2026.

Technik + Umweltschutz

Neues Förderprogramm:

Laden im Mehrparteienhaus

Das Bundesministerium für Verkehr (BMV) fördert den Aufbau von Ladeinfrastruktur in und an Mehrparteienhäusern. Ziel ist es, den Zugang zu Ladeinfrastruktur für rund neun Millionen Stellplätze im Wohnumfeld deutlich zu verbessern. Gerne geben wir diese Informationen an die Betriebe des Kfz-Gewerbes weiter, damit diese Fördermöglichkeit ebenfalls in Kundengesprächen Anklang finden kann.

Mit dem neuen Förderprogramm wird die Maßnahme 3 („Ladeinfrastruktur in Mehrparteienhäusern“) des „Masterplans Ladeinfrastruktur 2030“ umgesetzt, der im November 2025 vom Bundeskabinett beschlossen wurde. Ziel ist es, durch gezielte finanzielle Unterstützung die Investitionsbereitschaft zu erhöhen und den Ausbau von Lademöglichkeiten insbesondere in dicht besiedelten Gebieten zu beschleunigen.

Was wird gefördert?

Gefördert werden die Anschaffung und Errichtung privater Ladeinfrastruktur, insbesondere Wallboxen in Verbindung mit der erforderlichen technischen Ausstattung. Darüber hinaus sind auch der Netzanschluss sowie notwendige bauliche Maßnahmen (z. B. Verkabelung) förderfähig. Förderanträge können seit dem 15. April 2026 gestellt werden.

Förderaufrufe und Zielgruppen

Das Programm umfasst drei parallel laufende Förderaufrufe für unterschiedliche Zielgruppen:

- Wohnungseigentümergeinschaften (WEG)
- Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie private Vermieter
- Wohnungsbaugesellschaften und Immobilienunternehmen mit größerem Wohnungsbestand

Das Förderprogramm wird von der Nationalen Leitstelle Ladeinfrastruktur unter dem Dach der NOW GmbH fachlich begleitet und durch die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) als Projektträger umgesetzt.

Fristen zur Antragstellung

Empfängergruppen 1 und 2: 15. April 2026 bis 10. November 2026

Empfängergruppe 3: 15. April 2026 bis 15. Oktober 2026

Förderanträge sind beim Projektträger PwC Deutschland zu stellen:

<https://www.laden-im-mehrparteienhaus.de/antragstellung/>

E-Mail-Anfragen können an folgende Adresse gesendet werden: info@laden-im-mehrparteienhaus.de

Weitere Informationen auf: www.laden-im-mehrparteienhaus.de

Recht Steuern

DRV: Online-Selbstcheck zum Beschäftigtenstatus

Die Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV Bund) hat online einen „Selbstcheck Erwerbsstatus“ veröffentlicht: Dabei handelt es sich um einen Online-Fragebogen zur Einschätzung, ob eine bestimmte Tätigkeit tendenziell eher als abhängige Beschäftigung oder als selbstständige Tätigkeit einzuschätzen ist.

Wesentlicher Inhalt:

Der Selbstcheck enthält Fragen zur ausgeübten Tätigkeit, zur Eingliederung in den Betrieb und zum Unternehmerrisiko, die aus Auftragnehmer- oder aus Auftraggeber-sicht beantwortet werden können. Die Beantwortung dieser Fragen dauert 10 bis 15 Minuten. Nach der Beantwortung kann eine Einschätzung angefordert werden, ob das

Rechtsverhältnis eher als abhängige Beschäftigung oder als selbstständige Tätigkeit einzuschätzen ist. Diese Einschätzung basiert nach Angaben der DRV Bund auf den Angaben zu den einzelnen Fragen und der Bewertung dieser Angaben nach den durch die Rechtsprechung entwickelten Abgrenzungskriterien. Die DRV Bund betont, dass es sich bei dieser Einschätzung um eine erste Tendenz zur Orientierung handelt, die unverbindlich ist und kein Statusfeststellungsverfahren ersetzt. Der Selbstcheck kann nicht genutzt werden für Tätigkeiten von Gesellschafter-Geschäftsführern (GmbH), mitarbeitenden Gesellschaftern (GmbH) und Fremdgeschäftsführern (GmbH).

Bewertung:

Es ist gut, dass die DRV Bund einen Schritt in Richtung mehr Transparenz bei der Statusfeststellung geht. Der Fragebogen stellt teils sehr konkrete Detailfragen zur Ausgestaltung der Tätigkeit. Das betrifft etwa den Umgang mit Urlaubszeiten und sonstigen Abwesenheiten, ebenso wie verschiedene Aspekte der Eingliederung. Daher kann der Fragebogen in manchen Fällen zum besseren Verständnis der entscheidenden Kriterien beitragen, bei sehr geringem zeitlichem Aufwand. Ob die Ergebnisse des Selbstchecks regelmäßig mit den Ergebnissen der Sozialversicherungsträger in ihren Prüfverfahren übereinstimmen, bleibt abzuwarten.

Recht Steuern

Neue Pfändungsfreigrenzen ab 1. Juli 2026

Die unpfändbaren Beträge nach § 850c ZPO betragen ab 1. Juli 2026:

- Für Arbeitseinkommen (Abs.1) 1587,40 Euro monatlich, 365,33 Euro wöchentlich und 73,06 Euro täglich.
- Bei bestehender Unterhaltspflicht (Abs. 2 Satz 1) erhöht sich der Betrag nach Abs. 1 für die erste Person, der Unterhalt gewährt wird, auf 597,42 Euro monatlich, 137,50 Euro wöchentlich und 27,50 Euro täglich.
- Für die zweite bis fünfte Person (Abs. 2 Satz 2), der Unterhalt gewährt wird, erhöht sich der Betrag nach Abs. 1 auf

332,83 Euro monatlich, 76,60 Euro wöchentlich und 15,32 Euro täglich.

Die Beiträge bei übersteigendem Arbeitseinkommen (Abs. 3), die für die Berechnung

des unpfändbaren Einkommens unberücksichtigt bleiben, werden auf 4.866,30 Euro monatlich, 1.119,90 Euro wöchentlich und 223,99 Euro täglich erhöht.



Sachmangelhaftung gegenüber Verbrauchern.

Ablauf einer „angemessenen Frist“ für eine Nacherfüllung

Bekanntlich müssen Verbraucher, die Mängelrechte aus einem Fahrzeugkauf geltend machen möchten, dem Verkäufer seit der Schuldrechtsreform im Jahr 2022 keine Frist mehr zur Mängelbeseitigung oder einer Ersatzlieferung (= Nacherfüllung) setzen. Ausreichend ist bereits der erfolglose Ablauf einer angemessenen Frist, damit der Verbraucher seine sekundären Mängelrechte (wie z.B. einen Rücktritt vom Kaufvertrag) geltend machen kann. Mit der Frage, was unter einer „angemessenen Frist“ zu verstehen ist, hat sich jüngst das Landgericht (LG, Az.: 2 O 65/24) Stade auseinandergesetzt und folgendes festgestellt:

- Bestimmung einer „angemessenen Frist“
- Fristbeginn ist der Zeitpunkt der Mängelrüge des Verbrauchers gegenüber dem Verkäufer.
 - Maßgeblich ist die kürzeste Frist, in der eine Nachbesserung vorgenommen werden kann.
 - Die Nacherfüllung muss in diesem Zeitraum objektiv möglich sein.

Zu berücksichtigen sind dabei die Art und Komplexität der Ware, die Art und Schwere der Vertragswidrigkeit sowie der für eine Nachbesserung oder Ersatz-

lieferung erforderliche Aufwand. Das bedeutet, dass dem Verkäufer nicht stets so viel Zeit eingeräumt werden muss, dass er die Nacherfüllung im normalen Geschäftsgang vornehmen kann. Vielmehr ist er verpflichtet, besondere Anstrengungen für eine zügige Nacherfüllung vorzunehmen.

- Zu berücksichtigen ist auch, wie wichtig eine schnelle Nacherfüllung für den Käufer ist. Bei Alltagsgeschäften ist davon auszugehen, dass Verbraucher ein berechtigtes Interesse an einer zügigen Nacherfüllung haben.
- Vereinbaren die Vertragsparteien eine Frist für die Nacherfüllung, dann ist diese Frist stets als angemessen zu betrachten. Das gilt auch dann, wenn die Frist objektiv zu kurz bemessen ist.
- Setzt der Käufer dem Verkäufer (obwohl er hierzu nicht verpflichtet ist) eine zu kurze Frist für die Nacherfüllung, wird hierdurch der Lauf einer angemessenen Frist in Gang gesetzt.
- Beauftragt der Verkäufer eine andere Kfz-Werkstatt mit der Vornahme von Nachbesserungsarbeiten, muss die Reparatur dennoch innerhalb einer angemessenen Frist erfolgen. Eine Informa-

tion des Verkäufers an den Verbraucher über Verzögerungen in der Drittwerkstatt, führt zu keiner Fristverlängerung. Sie stellt keine vertragliche Vereinbarung über eine Verlängerung des Nacherfüllungszeitraums dar.

- Orientierungsbeispiel: Für die Beschaffung eines Ersatzmotors und dessen Einbau durch eine andere Kfz-Werkstatt gilt eine Frist von 2 Wochen als angemessen.

Fazit:

Für die Bestimmung der Länge einer angemessenen Frist ist mitentscheidend, dass die Nacherfüllung in diesem Zeitraum objektiv möglich sein muss. Dieser Gesichtspunkt dürfte insbesondere in Fällen von Lieferproblemen für benötigte Ersatzteile bedeutsam sein und sich fristverlängernd auswirken, sofern der Verkäufer gewisse Anstrengungen unternommen hat, um das Ersatzteil zu beziehen. Was genau die Rechtsprechung in diesen Fällen vom Verkäufer erwartet, wurde – soweit bekannt – noch nicht entschieden. Das LG Stade musste dies nicht entscheiden, weil es einen anderen Sachverhalt zu beurteilen hatte.

Betriebswirtschaft

Vertriebsstrategien im Kfz-Gewerbe:

Mehr Aufträge, bessere Kunden, stabiles Wachstum

Viele Kfz-Betriebe haben volle Auftragsbücher – und trotzdem bleibt am Ende des Monats weniger übrig als erwartet. Die Arbeit ist da, die Qualität stimmt, und dennoch fühlt sich der Betrieb nicht wirklich sicher an. Der Grund liegt häufig nicht in der handwerklichen Leistung, sondern in fehlenden Vertriebsstrategien: Wer kommt eigentlich zu uns? Warum? Und wie können wir das aktiv beeinflussen? Vertrieb klingt nach großen Konzernen, Außendienstmitarbeitern und Verkaufsdruck. Im Handwerk bedeutet er etwas anderes: die richtigen Kunden gezielt ansprechen, Vertrauen aufbauen und eine stabile Auftragslage schaffen – auch dann, wenn die Konjunktur schwächelt.

1. Den eigenen Markt kennen:

Wer sind meine Wunschkunden?

Der erste Schritt zu einer funktionierenden Vertriebsstrategie ist Klarheit über die eigene Zielgruppe. Nicht jeder Auftrag ist ein guter Auftrag. Betriebe, die jeden Job annehmen, arbeiten oft am Limit – ohne wirklich profitabel zu sein.

Hilfreiche Fragen zur Reflexion:

- Welche Aufträge machen uns am meisten Freude und sind gleichzeitig wirtschaftlich attraktiv?
- Welche Kunden empfehlen uns weiter?
- Welche Arbeiten liegen uns besonders – und womit heben wir uns von Mitbewerbern ab?

Wer diese Fragen ehrlich beantwortet, erkennt oft ein Muster. Daraus lässt sich ein Bild des idealen Kunden entwickeln – und eine Strategie, genau diesen gezielt zu erreichen.

2. Empfehlungsmarketing:

Der unterschätzte Vertriebskanal

Der stärkste Vertriebskanal im Handwerk ist und bleibt die Weiterempfehlung. Zufriedene Kunden, die aktiv über einen Betrieb sprechen, sind wirksamer als jede Anzeige. Doch dieser Kanal wird selten aktiv genutzt. Konkrete Maßnahmen, um Empfehlungen zu fördern:

- Nach Auftragsabschluss aktiv nach einer Bewertung fragen – auf Google, auf der eigenen Website oder in Branchenverzeichnissen
 - Bestandskunden bei passenden Gelegenheiten an neue Leistungen erinnern (z. B. beim Jahresservice)
 - Ein einfaches Empfehlungsprogramm einführen: Wer einen neuen Kunden empfiehlt, erhält eine kleine Anerkennung
- Zufriedene Kunden empfehlen gerne – sie brauchen manchmal nur eine freundliche Einladung dazu.

3. Online-Sichtbarkeit gezielt aufbauen

Wer heute einen Handwerksbetrieb sucht, googelt zuerst. Ein gepflegtes Google-Unternehmensprofil, aktuelle Bewertungen und eine klare Website sind keine Kür mehr, sondern Pflicht.

Dabei muss es nicht aufwendig sein:

- Google-Unternehmensprofil vollständig ausfüllen und regelmäßig aktualisieren (Öffnungszeiten, Fotos, Leistungen)
- Abgeschlossene Projekte fotografieren und online zeigen – authentische Einblicke wirken stärker als Stockfotos
- Kurze Kundenstimmen einholen und sichtbar platzieren

Betriebe, die in lokalen Suchanfragen gut sichtbar sind, gewinnen Anfragen, ohne aktiv zu werben.

4. Angebote professionell gestalten:

Aus Anfragen werden Aufträge

Ein häufig unterschätzter Teil des Vertriebs ist der Angebotsprozess. Viele Betriebe verlieren Aufträge nicht, weil ihr Preis zu hoch ist, sondern weil das Angebot zu spät kommt, zu unübersichtlich ist oder den Nutzen für den Kunden nicht deutlich macht.

Ein professionelles Angebot enthält:

- Eine klare Beschreibung der Leistung in verständlicher Sprache
- Den konkreten Nutzen für den Kunden (nicht nur „was“ gemacht wird, sondern „wozu“)

- Eine realistische Zeitschiene und einen transparenten Preis
- Einen freundlichen Hinweis auf die nächsten Schritte

Schnelligkeit zahlt sich aus: Wer innerhalb von 24 bis 48 Stunden ein Angebot übersendet, signalisiert Professionalität – und hebt sich von vielen Mitbewerbern ab.

5. Stammkunden aktiv pflegen: Beziehungen sind das Kapital des Handwerks

Einen neuen Kunden zu gewinnen, kostet ein Vielfaches mehr, als einen bestehenden zu halten. Dennoch investieren viele Betriebe kaum in die Pflege ihrer Stammkundschaft. Einfache Maßnahmen mit großer Wirkung:

- Situative Erinnerungen verschicken (z. B. Wartungscheck vor dem Winter, HU-Ankündigungen)
- Persönliche Dankeskarte oder kurze Nachricht nach einem größeren Auftrag
- Bestandskunden bei neuen Leistungen bevorzugt informieren

Eine gute Kundenbeziehung ist die beste Versicherung gegen Auftragsflauten.

6. Kooperationen und Netzwerke nutzen

Handwerksbetriebe, die gut vernetzt sind, bekommen Aufträge auch dann, wenn sie nicht aktiv suchen. Kooperationen mit passenden Gewerken – etwa zwischen Elektrikern und Kfz-Lern – schaffen gegenseitige Empfehlungen und eröffnen neue Kundenzugänge. Auch lokale Netzwerke wie Innungen, Verbände, Wirtschaftskreise oder regionale Unternehmergruppen sind unterschätzte Quellen für neue Kontakte und Aufträge.

Fazit:

Vertrieb im Kfz-Handwerk muss weder aufwendig noch unangenehm sein. Wer die eigenen Stärken kennt, seine Wunschkunden klar definiert und konsequent auf Sichtbarkeit, Empfehlungen und Kundenpflege setzt, schafft eine solide Grundlage für stabiles Wachstum. Der erste Schritt ist oft der entscheidende – und der muss gar nicht groß sein.