

REIFEN GÖGGEL

Großhandel Service Logistik



Zum Herausnehmen:
Reifen Göggel-
Wandplaner!

Mit unserem Telefonservice
sind wir persönlich für Sie da.

Große Reifenauswahl mit
über 1,5 Mio. Reifen auf Lager.

Lieferservice mit eigenen Lieferfahrzeugen
und Paketdienst innerhalb von 24-48 Std..



Wir empfehlen den Continental WinterContact™ TS 860.

Der WinterContact™ TS 860. Vertrauen Sie dem Testsieger.

Höhere Bremsleistung bei jedem Winterwetter,
kürzere Bremswege auf vereister Straße und
sichere Kurvenfahrten bei Schnee.



Besuchen Sie unseren **neuen** Reifen-Online-Shop

www.GOEGGEL.com



Ausgeraucht

Was das Rauchverbot für Tankstellen bedeutet.



Mieten als Ausweg

Professor Dudenhöffer über den Autohandel.

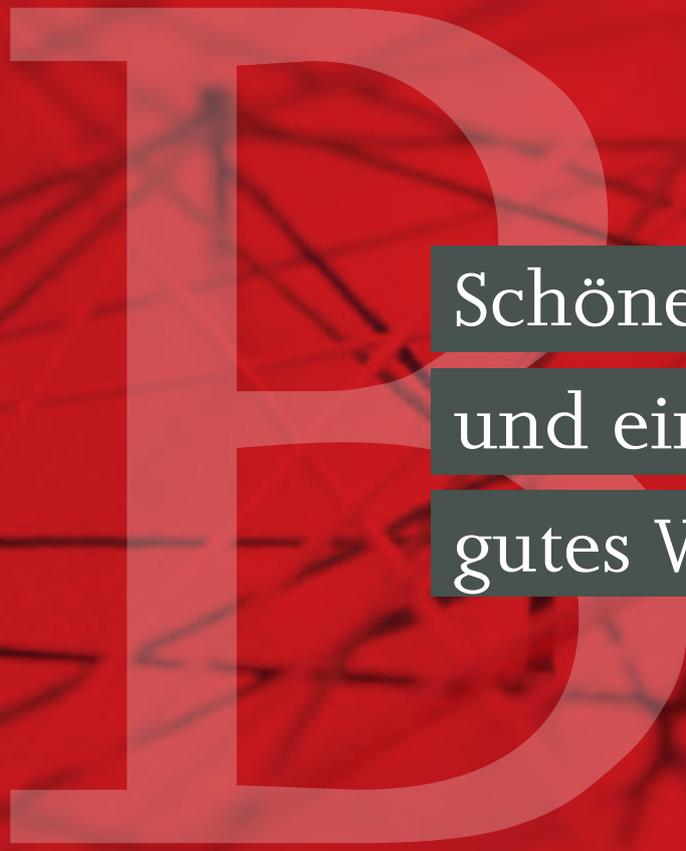


Übernahme vom Tisch

Lekkerland Österreich geht nicht an REWE.



Linie B



Schöne Weihnachtszeit
und ein erfolgreiches
gutes Werbejahr 2020!



Werbung

Ausstattung

Messen

Design

Verkaufsförderung

Events

>> we design your success



THEMA

- 4** Zukunft der Mobilität
Der Autohandel und die Herausforderungen der kommenden Jahre



- 6** Kurz notiert
Neuigkeiten aus der Kfz-Branche

ATGESETZ

- 8** Steuer und Recht
Der juristische Wegweiser

ATGETESTET

- 11** Mercedes C 180 d T-Modell
Basisarbeit
- 12** Skoda Scala TDI
Sieg der Vernunft



ATGEWERBE

- 14** Fahrzeugpflege
Leder schnell und effektiv reinigen

DIE TANKSTELLE

- 17** Lekkerland Österreich
Keine Übernahme durch Rewe
- 22** WashTec
Kekse backen und Gutes tun



FACHVERBAND WKÖ

- 18** Nichtraucherschutz
Was das Gesetz für Tankstellen bedeutet
- 20** Burgenland
Immer mehr Frauen als Pächterinnen

ATGESCHICHTE

- 24** Projekt Dornröschen
Es geht in die Tiefe



Liebe Leserinnen und Leser!

Und plötzlich fuhren schwarze Limousinen vor. In zweiter Spur parkten sie vor dem Lokal und nicht nur dunkle Gestalten stiegen leise murmelnd oder laut lachend ein, um nach zehn Minuten in einer großen Rauchwolke wieder auszusteigen und in das Lokal zurückzukehren. Die Autos dienten also nur dem Zweck, den Rauchern unter den Partygehern eine Möglichkeit zu bieten, eine Zigarette zu konsumieren. Schließlich ist der Tabakkonsum an vielen Orten mittlerweile sogar im Freien untersagt. Der Raucher ist aber ein treuer Gast.

Ganz so extrem wie in New York ist es bei uns zwar noch nicht, dennoch stellt das kürzlich in Kraft getretene Gesetz zur Einhaltung des Nichtraucherschutzes auch Tankstellenbetreiber vor gewaltige Aufgaben. Der Gastro-Bereich vieler Tankstellen dient vor allem in ländlichen Regionen schon seit Jahren als Wirtshausersatz – und das rauchende Publikum gilt generell als ein treues. Wie geht man damit also jetzt um?

Einfach zu sagen, die betroffenen Personen mögen halt vor die Tür gehen, spielt's nicht. Schließlich ist das Rauchen auf einem Tankstellenareal generell problematisch. Die Tankkundschaft möchte auch ungehindert den Shop betreten und ihn wieder verlassen können. Und Kunden zu vergraulen, weil man sie zum Zigarettenkonsum vom Betriebsgelände verbannt, wäre auch kein weiser Zug.

Doch erstens wird sich auch diese neue Situation einschleifen. Man gewöhnt sich an die Rauchpausen genauso schnell wie an die wesentlich bessere Luft im Inneren.

Verkauft werden dürfen Glimmstengel auch weiterhin, und da wir ja in Österreich leben, wird es nicht lange dauern, bis erste Ausnahmen auftauchen. So wie für Hotels. Dort darf man sich in Raucher-Lounges auch weiterhin indoor eine gönnen. Und für schwarze Limousinen wäre auf Tankstellen im Notfall ja auch genügend Platz, oder?



Roland Scharf
// Chefredakteur **ATG** //

ZITAT DES MONATS

„Eine europäische Cloud wäre aus meiner Sicht wichtiger als ein europäisches Raumfahrtprogramm.“

Wilfried Porth, Daimler-Personalvorstand,
über europäische Versäumnisse auf dem IT-Gebiet.

Ihr Ansprechpartner

Wenn Sie an Werbung in **ATG** oder **AUTOMOTIVE** interessiert sind, kontaktieren Sie bitte:
Pawel Kroker | **Telefon:** 01 / 740 950-410 | **Fax:** 01 / 740 95-183 | **E-Mail:** pawel.kroker@verlagholzhausen.at | **Web:** www.atg.at

Brauchen wir den klassischen Autohandel in Zeiten von Smartphone und Internet noch? Durchaus, meint zumindest Ferdinand Dudenhöffer. Wenngleich auch mit gewissen Zugeständnissen.

// ROLAND SCHARF //



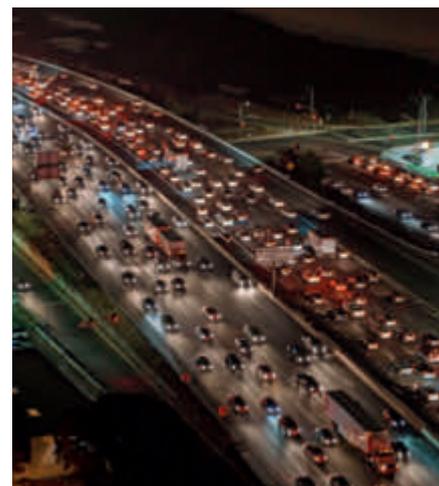
Das Auto bleibt wichtig, meint Professor Ferdinand Dudenhöffer. Aber das Konsumverhalten wird sich ändern. Mit Auswirkungen für die gesamte Branche.

Für eine Zukunft wider Willen

Wenn man auf dem Weg zu einer Veranstaltung zum Thema „Quo vadis Autohandel“ fast durchgehend im Stau steht, kommen einem so grundsätzliche Gedanken, in welche Richtung die Vorträge gehen werden. Das Geschäft dürfte ja nicht schlecht laufen, bei der Menge an Autos, die unterwegs sind. Und überhaupt: Der Bestand an Pkw ist in den letzten Jahren nahezu explodiert, wuchs allein in Österreich in den letzten zehn Jahren von 4,4 auf 5 Millionen Exemplare, in Deutschland kamen in den letzten neun Jahren 6 Millionen Stück dazu, und von China oder Indien wollen wir erst gar nicht sprechen. Es ergibt sich also eine gewisse intellektuelle Diskre-

panz, die zu der unvermeidlichen Frage führt: Worüber macht sich der Autohandel denn jetzt eigentlich Sorgen? Geht es nach Ferdinand Dudenhöffer, um zahlreiche Aspekte, denn eines stimmt natürlich: So locker und gleichmäßig wie in den letzten Jahrzehnten wird das Fahrzeuggeschäft vermutlich nie mehr wieder sein. Der Professor an der Uni Duisburg-Essen und Gründer des ebendort beheimateten Center Automotive Research (CAR), der von so ziemlich jedem Medium zu so ziemlich jedem Thema befragt wird, das irgendwie mit dem Thema Automobil zu tun hat, malt düstere Prognosen und untermauert sie mit durchwegs beängstigenden Fakten. „Zollkriege kosten Wohlfahrt“, meinte er zum Beispiel

über die Handelskonflikte der USA mit China. „Der Markt dort war anfangs so groß wie der von Holland. Nun umfasst er 23 Millionen Autos“, ergänzt der Professor. „Man könnte glauben, es ginge darum, China zu vernichten.“ 750 Milliarden Euro, gingen der Autoindustrie durch Trumps Techtelmechtel schon verloren, was umgerechnet 35 Millionen Autos wären, und das wirkt sich natürlich auch auf den europäischen Arbeitsmarkt aus. Zulieferer wie Bosch müssen tausende von Arbeitsplätzen abbauen, und die deutsche Handelskammer vermeldet, dass nur mehr 27 Prozent der in China tätigen Unternehmen davon ausgehen, in diesem Jahr ihre Geschäftsziele noch erreichen zu können.



Menschen haben Berührungsängste mit E-Autos, meint Dudenhöffer. Was tut man also? Händler mit Quoten zu Verkäufen zwingen. Und Auto-Abos anbieten, die nur sechs Monate laufen.

Auto kein Auslaufmodell: Seit 2009 stieg der Bestand in Österreich um 600.000 Stück an.

Und Österreich?

Natürlich könnte man sich fragen, was das alles mit dem heimischen Markt zu tun hat. Jede Menge, denn auch im Abendland stehen die Zeichen auf Sturm. „Man hätte der EU-Kommission eigentlich einen Orden verleihen müssen“, meint Dudenhöffer zum Diesel-Boom der Konzerne, mit dem man jede Menge Geld verdient hat, da man die freiwillige EU-Vorgabe von 140 Gramm CO₂ aus dem Jahr 2008 unterbot. Deutsche Diesel wurden zum Exportschlager. Bis, ja, bis der große Crash kam. Nach dem Diesel-Desaster mit all den Trickereien, ist das Thema Automobil nachhaltig beschädigt, und aus der ehemaligen Vorzeigetechnologie wurde ein langsam sterbendes Auslaufmodell. Viele kleinere Baureihen haben keinen Selbstzünder mehr im Programm, und die EU-Vorgaben für die Flottenverbräuche sind wie als Strafe bewusst ambitioniert angesetzt: „Die Regulierung von 95 Gramm im Schnitt gilt ab 2020. Strafzahlungen wird es aber erst 2022 geben. Und ab 2030 gelten überhaupt nur mehr 60 Gramm.“

Wer drüber liegt, darf zahlen, und zwar ordentlich. Jedes Gramm CO₂ zu viel kostet 95 Euro und muss mit der im Vorjahr in der EU zugelassenen Menge an Autos multipliziert werden. Es kann also schnell sehr teuer werden, und deswegen müssen E-Autos auf den Markt kommen. Dudenhöffer: „Elektroautos und Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge werden wohl preisgünstiger verkauft, nur um keine Strafzahlungen leisten zu müssen. Staatliche Sub-

ventionen wird es auch geben, aber trotzdem stellt sich die Frage: Wie verkauft man ein Auto, das niemand haben will?“ Für die Umsetzung solcher Gewaltaktionen gibt es zum Glück einen verlässlichen Partner: die Händler, wenn auch nicht ganz freiwillig. „Sie werden gezwungen werden, E-Autos zu verkaufen“, prognostiziert der Professor und zieht als Untermauerung seiner These Parallelen zu den bisherigen Dieselquoten und reduzierten Margen, sollten die Verkaufsziele nicht erreicht werden. Das ist natürlich starker Tobak, zumal wir hier von Fahrzeugen reden, über die zwar jeder spricht, aber sich kaum jemand zu kaufen traut. Was, wenn das ganze Gedöns mit Aufladen, Wartezeiten und Ladestationen in der Praxis nicht aufgeht? Und erst der unsichere Wiederverkauf – da greifen wir doch lieber gleich zum Diesel, oder? Nicht so schlimm, meint der gebürtige Karlsruher. Wer sagt denn, dass man Autos künftig überhaupt noch kaufen muss?

Angst vor E-Autos

„Das Auto bleibt wichtig, aber der Vertrieb wird anders.“ Das bedeutet: Man schließt mit dem Hersteller einen Mietvertrag ab und die Abwicklung übernehmen dann die Autohäuser. Lynk oder Cluno bieten diese Geschäftsmodelle bereits an, Volvo hat sich bereits 2018 für diese Form des Vertriebs entschieden, die den großen Vorteil bietet, zum Beispiel nach einem halben Jahr ganz unkompliziert auf ein anderes Modell zu wechseln und monatlich immer nur einen Fixbetrag abführen zu müs-

sen. „Diese Sales-Car-Abos wären wichtig für E-Autos, weil die Leute Angst davor haben“, meint Dudenhöffer. Denn oft reichen selbst großzügige staatliche Förderungen nicht aus, um den Kunden von etwas zu überzeugen, was er an sich schon nicht gut findet. So aber kann er gegen einen gewissen Betrag ein Elektromobil ein halbes Jahr lang quasi ausprobieren und es dann einfach zurückgeben. Oder aber das Abo verlängern. Oder aber den Wagen einfach kaufen. Zudem wollen deutsche Hersteller den Verkauf ihrer Stromer wie ein Agentursystem aufbauen. Der Händler kassiert nur die Provision, und die Straßen bleiben weiterhin so voll wie an diesem Abend.

Zur Person

Der Autologe

Ferdinand Dudenhöffer wurde 1951 in Karlsruhe geboren und absolvierte an der Universität Mannheim das Studium der Volkswirtschaftslehre. Nach Tätigkeiten bei Opel und Porsche im Bereich der Marktforschung und leitenden Funktionen im PSA-Konzern wurde Dudenhöffer 1996 Professor an der FH Gelsenkirchen für Marketing und Unternehmensführung. Seit 2008 leitet er das Fachgebiet Betriebswirtschaftslehre und Automobilwirtschaft an der Uni Duisburg-Essen und leitet das Center Automotive Research.

Im Fokus

Neuigkeiten aus der Welt der Kfz-Branche

Schmierstoffkompetenz

Stetiges Wachstum

Ob sich Alois Obereder nach seinem ersten Strohhallen ausmalen konnte, wo sein Unternehmen 30 Jahre später einmal stehen würde? Der leidenschaftliche Landwirt wollte mit innovativen Ideen zum Thema Rundballnetze und Wickelfolien sein Geschäftsfeld erweitern und begann als Lohnpresser, der das Verfahren immer weiter verfeinerte.

Und im Laufe der Jahrzehnte und mit tatkräftiger Unterstützung der zwei-

ten Generation in Form von Andreas Obereder wurde das Familienunternehmen zu dem, was es heute ist: ein Schmierstofflieferant für Industrie und Gewerbe, der von AdBlue bis Öl ein riesiges Sortiment an Produkten bietet und der seinem ureigenen Motto immer treu geblieben ist: „Das Wichtigste für uns ist: keine Lieferausfälle“, betont Andreas Obereder. Deswegen sind auf seinem Gelände nicht nur in riesigen Lagerhallen alle angebotenen

Produkte von Aral und Castrol immer vorrätig. „Produkte, von deren Qualität wir nicht überzeugt sind, kommen auch nicht in unser Sortiment“, sagt Obereder und ergänzt: „Unsere Logistiklösungen ermöglichen es, immer lieferfähig zu sein. Dies ist vor allem durch unser eigenes AdBlue-Lager möglich, welches 5,5 Millionen Liter umfasst.“

Kein Wunder, dass die hauseigenen 20 Lkw insgesamt 14.000 Kunden anfahren. Doch das wahre Geheimnis des Erfolgs der Familie Obereder liegt in einem ganz anderen Bereich: dem Dienst am Kunden. 15 der 50 Angestellten sind permanent bei Kunden unterwegs. Natürlich kostete das ein wenig, meint Obereder, aber: „Viel Außendienst ist das Geld wert. Nur so kann man einen ordentlichen Vertrieb machen.“

Und zu diesem speziellen Service zählt nicht nur der persönliche Kontakt vor Ort, sondern auch eigene Events, Unternehmertage und vor allem Personal, das weiß, wovon es spricht: „Mit knapp 25 Jahren Erfahrung im Verkauf von Schmierstoffen sind unsere Mitarbeiter hinsichtlich der speziellen Anforderungen geschult und können auch bei Problemen weiterhelfen.“



Führte das Familienunternehmen an die Spitze: Geschäftsführer Andreas Obereder.

Aus unserem Archiv

Vor 80 Jahren

Der Jeep, erfolgreicher Mitkämpfer an allen Fronten des vergangenen Krieges – der nach den begeisterten Aussagen amerikanischer Soldaten so lange fährt, bis nur noch Rahmen und Steuerrad von seinen ursprünglichen Bestandteilen übrig geblieben sind –, ist nun auf dem besten Weg, auch als „Zivilist“ allgemeine Anerkennung und Zufriedenheit zu erwecken.

Besonders erhöht wird seine vielseitige Verwendungsmöglichkeit durch einen an der hinteren Achse angebrachten

Zapfen zur Kraftübertragung auf andere Maschinen. So ermöglicht der neue Heck-Kraftabnehmer Arbeiten



Seit 1949 auch für Zivilisten: der Jeep.

wie Obstbaumspritzen oder Zementmischen und treibt Schleifsteine, Kornbindemaschinen, Sägemühlen und andere kleine Anlagen an. Für diese Art von Arbeit liefert der Kraftabnehmer 25 PS, während der Motor ungefähr 4 PS für die Fortbewegung des Wagens benötigt. Der Kraftabnehmer selbst hat auch ein Dutzend industrieller Verwendungsmöglichkeiten als bewegliche Kraftquelle. Zu ihnen zählen die Lichtbogenschweißung und die Verwendung als Luftkompressor für pneumatische Werkzeuge.

ATGefragt

Auf ein Wort ...

mit Thomas Herndl, VW-Markenleiter bei Porsche Austria, über neue Modelle und deren Vermarktung.

Was können wir uns vom neuen Golf erwarten?

Herndl: Der neue Golf 8 wird der beste Golf sein, den es je gegeben hat – das Maximum der technischen Entwicklung. Der neue Golf ist digitalisiert, vernetzt und intelligent, aber auch weiterhin ganz klar als Golf zu erkennen.

Wird der Golf bei der großen Modellvielfalt noch die gewohnt dominante Rolle spielen?

Herndl: Der Golf ist ein rundum praktisches, ideales Auto über alle Generationen hinweg. Auch wenn der Trend zum SUV da ist, bleibt der Golf mit seinen gewohnt überragenden Qualitäten das Maß seiner Klasse, die nicht umsonst die „Golf“-Klasse genannt wird.

Welche Rolle wird dem ID.3 in Österreich zuteil?

Herndl: Der ID.3 wird der Golf der Elektromobilität. Design, Technik und Konnektivität verschmelzen im ID.3 auf innovative, sympathische Weise und damit beginnt eine neue automobilen Ära. Die Resonanz auf das Fahrzeug ist extrem gut – wir freuen uns schon sehr, endlich loslegen zu können.

Was sind die Herausforderungen, gleich eine ganze Marke wie eben ID auf einem Markt zu etablieren?

Herndl: Elektromobilität für alle! Wir wollen bei Volkswagen immer die Menschen mitnehmen und bieten daher mit dem ID.3 leistbare E-Technik für alle.



Für Thomas Herndl erfordern neue Technologien immer auch viel Aufklärungsarbeit.

Muss man ein E-Auto anders vermarkten als ein herkömmliches?

Herndl: Es ist wie bei jeder neuen Technologie: Man muss viel Aufklärungsarbeit leisten – wir sind mit vollem Elan dabei.

Nachhaltiges Jubiläum

Auf sauberem Erfolgskurs

MEWA hat allen Grund zum Feiern, wenn man sich die aktuellen Geschäftszahlen einmal näher ansieht. Der Textildienstleister konnte seinen Umsatz 2018 auf 704 Millionen Euro erhöhen (2017: 672 Millionen). Inzwischen sind 5600 Mitarbeiter für 188.000 Vertragskunden im Einsatz. Umso schöner, dass der wirtschaftliche Erfolg mit dem ökologischen Nutzen in Einklang steht: Das Mehrwegprinzip, die ressourcenschonenden Prozesse und die effizient genutzten Servicekreisläufe leisten einen wertvollen Beitrag in Sachen Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Um hier am Ball

zu bleiben, hat MEWA seine Investitionen für Sachanlagen und Umwelttechnik auf 63 Millionen Euro erhöht. Schon lange steht den Nutzern der Webseite www.mewa.de während der Servicezeiten ein Live-Chat zur Verfügung. Weitere digitale Dienste sind in Vorbereitung. Mit der neuen Imagekampagne „Textilsharing“ erhöht MEWA die Bekanntheit der Marke. Die Kampagne greift einen angesagten Trend auf: Man muss Dinge nicht besitzen, um sie zu nutzen, man kann sie auch mieten, leihen, teilen. „Was wir seit 111 Jahren machen, ist unter dem Begriff Sharing jetzt bestens bekannt. Textilsharing bedeutet bei MEWA seit der Gründung 1908 immer ganz klar eins: „Nutzen statt besitzen“, erklärt Bernd Feketeföldi, kaufmännischer Geschäftsführer von MEWA Österreich.

MEWA versorgt Unternehmen europaweit von 45 Standorten aus mit Berufs- und Schutzkleidung, Putztüchern, Ölaufang- und Fußmatten sowie Teilereinigern im Full-Service. Ergänzend können Artikel im MEWA-Markenkatalog für Arbeitsschutz bestellt werden. Gegründet 1908 ist MEWA führend im Textilmanagement. Im November 2013 kam MEWA unter die Top 3 des Deutschen Nachhaltigkeitspreises in der Kategorie „Deutschlands nachhaltigste Produkte/Dienstleistungen“. 2019 wurde das Unternehmen vom Verlag Deutsche Standards zum vierten Mal als „Marke des Jahrhunderts“ und 2015 zum zweiten Mal als „Weltmarktführer“ ausgezeichnet. 2019 wurde MEWA Österreich bereits zum dritten Mal in Folge der Titel „Business Superbrand“ verliehen.



Trendsetter seit 111 Jahren: MEWA führte 1908 das Textil-Sharing mit großem Erfolg ein.

Aus dem Gerichtssaal

Kein Ausgleichsanspruch bei Vertrauensunwürdigkeit



Handelsvertreter können mitunter in Loyalitätskonflikte geraten, wobei falsche Entscheidungen zum Verlust des Ausgleichsanspruchs führen können.

DR. SUSANNE KUEN

Ein Handelsvertreter hatte mehrere Vertretungen und vertrieb unter anderem Gipskartonplatten für den Produzenten A. Einen schriftlichen Vertrag gab es nicht. Der Handelsvertreter war in dieser Branche auch als Handelsvertreter für Kartonlieferanten tätig.

Für die Produktion benötigt man eine bestimmte Art von Karton. Produzent A war zu einem bestimmten Zeitpunkt mit der Qualität seines Kartonlieferanten unzufrieden und teilte dies auch seinem Handelsvertreter mit. Dieser kontaktierte daraufhin den ihm bekannten Kartonlieferanten B und stellte den Kontakt zu Produzent A her. Die beiden wurden handelseins und A erhielt ab sofort eine bessere Qualität zu einem günstigeren Preis. Kartonlieferant B leistete hierfür Provisionszahlungen an den Handelsvertreter. Gipskartonproduzent A erlangte hiervon zunächst keine Kenntnis. Der Handelsvertreter erzielte somit für die Lieferungen des B an A Provisionen von B und für Kundenbestellungen an A Provisionen von A.

Nach einiger Zeit löste der Unternehmer den Handelsvertretervertrag fristlos auf, ohne dass der Unternehmer einen Grund angeben konnte, welcher eine fristlose Vertragsauflösung hätte rechtfertigen können. Außerdem weigerte sich der Unternehmer, einen Ausgleichsanspruch zu zahlen. Folglich brachte der Handelsvertreter eine entsprechende Klage bei Gericht ein.

Mehrfache Provisionsflüsse

Durch seine im Zuge des Prozesses mit dem Kartonlieferanten B geführten Gespräche erfuhr der beklagte Produzent A den soeben geschilderten Sachverhalt. Der Beklagtenvertreter argumentierte daher, dass dieser Sachverhalt eine Vertrauensunwürdigkeit darstelle, welche die fristlose

Vertragsauflösung rechtfertige und zum Entfall des Ausgleichsanspruchs führe.

Gemäß § 22 Handelsvertretergesetz (HVertrG) entfällt der Ausgleichsanspruch unter anderem dann, wenn der Unternehmer den Vertrag wegen Vertrauensunwürdigkeit des Handelsvertreters auflöst. Weiters berief sich der Beklagtenvertreter auf § 7 HVertrG, wonach ein Handelsvertreter ohne Einwilligung des Unternehmers von dem Dritten, mit dem er für den Unternehmer Geschäfte schließt oder vermittelt, eine Belohnung nicht annehmen darf.

Die Klagevertretung konnte jedoch darlegen, dass der klagende Handelsvertreter diesen Gesetzesverstoß nicht verwirklicht hatte, weil er nicht von „Dritten, mit dem er für den Unternehmer Geschäfte“ abgeschlossen hatte, eine Belohnung genommen hat. Denn die „Dritten“ im Sinne dieser Gesetzesbestimmung, mit denen der Handelsvertreter für den beklagten Gipskartonproduzenten Geschäfte abgeschlossen hatte, waren die Kunden des Gipskartonproduzenten, nicht aber dessen Lieferanten. Außerdem waren die Lieferungen auch qualitätsmäßig und preislich ausschließlich vorteilhaft für A. Die Vernichtung des Ausgleichsanspruchs auf Basis dieses Sachverhalts konnte also noch verhindert werden.

Im Rahmen des nächsten Verhandlungstermins trat allerdings folgender weiterer Sachverhalt zu Tage:

Preisabsprache

Einige Zeit später, nachdem die Lieferungen seitens B begonnen hatten, erfuhr der Handelsvertreter, dass der Kartonlieferant C dem Gipskartonproduzenten B den erforderlichen Karton zu einem noch günstigeren Preis anbieten wollte. Nach Rücksprache mit dem Kartonlieferanten B

Guter Rat ist Steuer

Verpflichtende eZustellung



DANIELA ROTH, BA

// Steuerberaterin //

THOMASER & ROTH

Steuerberatungs GmbH & Co. KG

1140 Wien, Beckmannngasse 6

Tel.: 01/894 21 96 11

E-Mail: roth@thomaser-roth.at

Web: www.thomaser-roth.at

Während Private das Recht auf elektronische Zustellung behördlicher Schriftstücke (kurz eZustellung) laut Zustellgesetz und E-Government-Gesetz haben, werden

Unternehmer in die Pflicht genommen! Schaffen Sie jetzt die nötigen Voraussetzungen, um ab 1.1.2020 elektronische Schriftstücke von Gerichten und Verwaltungsbehörden empfangen zu können.

Dreh- und Angelpunkt dafür ist das **Unternehmensserviceportal (USP)** und die Funktion „**MeinPostkorb**“ in diesem Portal.

Das USP (www.usp.gv.at) ist das zentrale Internetportal der Republik Österreich für Unternehmen und bietet direkten Zugang zu zahlreichen E-Government-Anwendungen. Bisher hatte die Minderheit der Unter-

nehmer einen USP-Zugang, nun benötigt dieses jedes Unternehmen, für das die verpflichtende eZustellung gilt – und das sind fast alle

Unternehmer: Ausgenommen von der Verpflichtung sind nur jene Unternehmen, die wegen Unterschreitens der Umsatzgrenze nicht zur Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen verpflichtet sind

(dies betrifft Kleinunternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes) und jene Unternehmer, die nicht über die notwendigen technischen Voraussetzungen verfügen (z. B. keine internetfähige Hardware). In diesem Fall ist die Teilnahme an der eZustellung unzumutbar.

Derschnellste Weg ins USP geht über die **Handy-Signatur**. Unternehmer, die noch keine Handy-Signatur aktiviert haben, können dies in einer Registrierungsstelle (Magistrat, Finanzamt, Wirtschaftskammer etc.) oder auch über FinanzOnline erledigen – Details hierzu finden Sie auf: www.handy-signatur.at

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

Mit der Handy-Signatur registrieren Sie sich in weiterer Folge im USP und legen Ihren USP-Administrator an. Sie können auch einen Mitarbeiter als Postbevollmächtigten anlegen oder Sie, als USP-Administrator, nehmen die Aufgaben inklusive Abholung elektronischer Schriftstücke selbst wahr. Mit Ihrem USP-Administrator hinterlegen Sie Ihre E-Mail-Adresse und richten Ihr elektronisches Postfach „MeinPostkorb“ ein. Wenn ein behördliches Schriftstück eingeht, erhalten Sie eine Information an die angegebene E-Mail-Adresse, dass Sie eine eZustellung erhalten haben, die online abgeholt werden kann. Tipp: Sofern Sie noch keine Handy-Signatur haben, lassen Sie diese in den nächsten Tagen aktivieren und nützen Sie so auch einige damit verbundene Vorteile, wie beispielsweise den raschen und unkomplizierten Zugriff aufs Pensionskonto (www.neuespensionskonto.at) oder SVA-Konto – und schon haben Sie den ersten Schritt für die eZustellung erledigt.

THOMASER & ROTH
Steuerberatungs GmbH & Co KG

eurodata
Lizenzpartner



Wenn ein Handelsvertreter keinem Konkurrenzverbot unterliegt, kann er für mehrere Unternehmer derselben Branche tätig werden. Werden diese Informationsflüsse für Preisabsprachen genützt, liegt ein Verstoß gegen das Kartellrecht vor.

informierte der Handelsvertreter den Kartonlieferanten C über den Verkaufspreis von B. Daraufhin teilten sich die beiden Konkurrenten die Lieferungen an A und der Handelsvertreter erhielt für die Lieferungen sowohl von B als auch von C Provisionen.

Nach der – mittlerweile rechtskräftigen – Rechtsansicht des Erstgerichts verwirklichte dieser Sachverhalt den Tatbestand der Vertrauensunwürdigkeit. Denn die nun hervorgekommenen Handlungen des Handelsvertreters seien klar zum Nachteil des Unternehmers gewesen. Außerdem hätte der Handelsvertreter dadurch gegen die ihm gemäß § 5 HVertrG bei Ausübung seiner Tätigkeit treffende Pflicht zur Wahrung der Interessen des Unternehmers und gegen das Verbot der Preisabsprache verstoßen. Der Ausgleichsanspruch war damit unrettbar verloren.

DAS ATG-LESERFORUM

Ist bei einer fristlosen Vertragsauflösung das „Nachschieben“ von Gründen zulässig?

Der auflösende Vertragspartner kann eine fristlose Auflösung auch auf einen Sachverhalt stützen, den er im Zeitpunkt der Auflösung gar nicht kannte. Das „Nachschieben“ eines Grundes ist also zulässig und kann eine zunächst rechtswidrig scheinende fristlose Auflösung in eine rechtmäßige umwandeln.

Haben auch Sie eine rechtliche Frage? Dann schicken Sie ein Mail an redaktion@atg.at



ROLAND
SCHARF

DAS FIRMAUTO

Dreistes Vorgehen



Von besonders dreisten Versuchen, Verkehrsstrafen einzutreiben, berichtete der ÖAMTC. Meistens handelt es sich um Delikte aus Italien, die vom Inkassobüro eCollect in aufdringlicher Art und Weise per Brief, SMS und Anrufe eingetrieben werden sollen. Das geht mit drohend formulierten Schreiben los, in denen teilweise der fünffache Betrag eingefordert werden. "Selbstverständlich müssen gerechtfertigte Strafen bezahlt werden", stellt ÖAMTC-Juristin Verena Pronebner klar. "Von einer Verkehrsübertretung muss man jedoch über den Behördenweg informiert werden. "Die Inkassogesellschaft eCollect ist zur Eintreibung einer öffentlich-rechtlichen Strafe nicht befugt."

Neuer Boss

Stahlgruber Österreich hat einen neuen Geschäftsführer. Roland Hausstätter war zuletzt als Prokurist und Verkaufsleiter tätig und zuständig für die internationalen Werkstattkonzepte Bosch Service und Meisterhaft. Er löst damit Hermann Kowarz ab, der seit 20 Jahren diese Position inne hatte. Ebenfalls neu im Stahlgruber-Team ist Hans-Peter Büchsner, der ab sofort die Rolle des Vertriebsleiters übernimmt und zudem für Meisterhaft, Bosch-Service und BTS TurboExperten verantwortlich sein wird. Stahlgruber gilt als Vollsortimenter mit mehr als 500.000 Artikeln und 20 Niederlassungen allein in Österreich.



Ford Mustang Mach-E

Schweres Erbe

Ford verpasst seinem ersten rein elektrischen Serienauto einen traditionsreichen Namen. Die verbaute Technik hätte das Zeug, diesem gerecht zu werden.

Ob es schlau war, dem ersten batterieelektrischen Serienauto aus eigener Produktion einen der legendärsten Namen aus der Firmengeschichte zu verpassen? Sagen wir: Das Thema ist zu wichtig, um die Lancierung so wie die eines herkömmlichen Modells abzuhandeln. Eine gewisse Ähnlichkeit hat das E-SUV ja auch mit dem Kult-Sportler, und ganz nebenbei haben es die Amis damit geschafft, die Produktpalette des Mustangs nach fast 55 Jahren nach Coupé und Cabrio um eine weitere Variante zu erweitern. Fakt ist: Es ist gut, dass Ford eine Klasse gewählt hat, bei der es eine große Nachfrage gibt: Sportliche Hochdachautos sind beliebter denn je – vor allem mit solchen Eckdaten: 4,7 Meter lang, 2,2 Tonnen schwer, in unter sieben Sekunden von null auf 100 km/h und dank 2,9 Meter langem Radstand mit üppigem Platzangebot. Die wichtigste Frage zu einem Stromer ist natürlich: Wie weit kommt er? Der „kleine“ Akku fasst 75,7 kWh, der größere 98,8, was laut Ford für rund 500 Kilometer reicht. Es gibt Varianten mit einem und zwei Motoren, Heck- oder Allradan-

trieb, mit 258, 285, 337 und 600 PS. Und weil Ford als Basis eine Plattform speziell für E-Mobile verwendet, gibt es nicht nur im Heck einen Kofferraum mit 402 Litern Volumen, sondern auch ein 100-Liter-Abteil vorne, das sogar über einen Wasserablauf verfügt, falls man einmal mit völlig nassen Joggingschuhen zu seinem Mach-E zurückkehrt. Natürlich hat Ford auch an kurze Ladezeiten gedacht. Bis zu 93 Kilometer Reichweite in zehn Minuten verspricht die Presseaussendung, was eine richtige Ansage ist. Der Mach-E kann das dank des 150-Kilowatt-Onboardladers auch. Die Frage bleibt nur, wo man eine entsprechend potente Ladestation findet. Apropos finden: In Europa darf man die Vorfreude auf eines der (durchaus positiv gemeinten) kontroversesten Elektroautos überhaupt besonders lange auskosten: Zuerst sind die großen Märkte in Übersee an der Reihe. Bei uns geht es vor Oktober 2020 mit dem Verkauf nicht los. Und wer gleich auf das Topmodell namens GT warten möchte: Das kommt erst 2021, Näheres ist noch nicht bekannt.



Interessante Erkenntnis: Nüchtern betrachtet, reicht der schwächste Diesel mit 122 PS absolut aus.

Sparsamer Motor trifft auf schlaue gewählte Ausstattung. In Kombination ergibt das einen Mercedes für stilvolle Sparfüchse.

// ROLAND SCHARF //

Bärige Basis

Wer Mercedes und deren Aufpreispolitik kennt, weiß ob der spärlich bestückten Basisversionen ausreichend Bescheid. Bis tief in die 1980er war nicht einmal der rechte Außenspiegel serienmäßig, geschweige denn Klimaanlage oder gar Leder. MB-TEX, der ewig knarrende hauseigene Kunstlederersatz, auf dem schon jeder einmal in einem Taxi festgeklebt ist, geistert vor dem geistigen Auge vorbei, doch wir können vorwegnehmen: Bei der neuen C-Klasse ist es nicht mehr so dramatisch.

Überhaupt ist den Stuttgartern mit ihrer Mittelklasse ein solides Stück Automobil gelungen, das in vierter Generation (wenn man den 190er nicht mitrechnet) genau das richtige Format erreicht hat. Außen noch kompakt genug für die großen Städte dieser Welt, innen dennoch ausreichend geräumig, um auch einmal zu viert inklusive Gepäck unterwegs zu sein.

Die lässige Auslegung strahlt natürlich bis zur Außenwirkung ab. Der C trägt nicht zu dick auf, wirkt athletisch und elegant. Ein Poloshirt auf Rädern – nie

overdressed, dennoch stets adrett, fühlt sich Jung wie Alt in diesem Stern wohl – und nicht nur das. Der Spagat der allgemeinen Gefälligkeit ist auch beim Fahrverhalten gelungen. Klar ist Komfort wichtig, aber nicht zu Lasten des Fahrspaß. Und beides darf nicht nur den hochpreisigen Versionen vorbehalten sein. Genau deswegen entschieden wir uns auch für den Einstiegsdiesel.

Mit 122 PS ist er zwar nicht der große Macker auf den Autobahnen, aber so realistisch muss man sein: Wir reden immer noch von 300 Newtonmetern Drehmoment und einer Beschleunigung von null auf 100 km/h in 9,6 Sekunden. Und außerdem: Mit den angegebenen 4,7 Litern Sprit ist der C 180 d richtig sparsam, was in Kombination mit dem 41 Liter großen Tank eine Reichweite von beruhigenden 800 Kilometern ergibt. Einzig beim Preis ist der C etwas zu selbstbewusst: 40.000 Euro sind mindestens zu berappen. Aber wer Mercedes kennt, wundert sich über die selbstbewussten Tarife selbst bei den Basisversionen schon lange nicht mehr.



Stoffsitze sind beim 180 d Serie, Navi und andere Features kosten natürlich extra.

Technische Daten

Mercedes C 180 d T-Modell

Abmessungen: 4702/1810/1457 mm
L/B/H

Kofferraum: 490-1510 l

Preis: 40.210 Euro

Motor: Vierzylinder-Turbodiesel

Hubraum: 1598 ccm

PS/kW: 122/90

Drehmoment: 300 Nm

Verbrauch: 4,7 l

CO₂: 124 g

Tankinhalt: 41 l

Leergewicht: 1605 kg

Garantie: 2 Jahre ohne
Kilometerbegrenzung

Serviceintervall: 20.000 km/jedes Jahr



Mit 115 Diesel-PS kostet der Škoda Scala 1170 Euro mehr als die Version mit 150 Benzin-PS. Dennoch ist der Selbstzünder für den kompakten Tschechen eine gute Wahl, da er perfekt zu seinen Langstreckentalenten passt. Vor allem in Kombination mit der 1200 Euro teuren DSG-Schaltbox.

Die Dosis macht's

Der neue Scala lehrt uns, wie man es schafft, alle relevanten Zutaten exakt zu dosieren und damit eine Fahrzeugklasse fast schon neu zu erfinden.

// ROLAND SCHARF //

Mit seinen 4,4 Metern Länge, den fünf Türen und 467 Litern Kofferraum reiht sich der Scala nicht nur haargenau in die moderne Kompaktklasse ein. Dank seiner flachen Linienführung und der steil abfallenden Heckklappe, die praktisch die Hälfte der Heckklappe einnimmt, wahrt

er optisch zum einen genügend Abstand zum Konzernkollegen Golf. Zum anderen bringt er somit auch einen frischen Zugang zu dieser doch etwas angestaubten Steilheck-Fahrzeuggattung, die besonders unter dem vorherrschenden SUV-Boom zu leiden hat. Und genau dieser Boom führt natürlich unweigerlich auch bei diesem Wagen zu der unvermeidlichen Frage, wen Skoda mit ihm eigentlich ansprechen möchte. Die Tschechen-SUV-Palette ist mit Karoq, Kodiaq und Kamiq schließlich bestens aufgestellt. Dazu bedarf es einer genaueren Betrachtung der clever gewählten Positionierung.

Also: Als Nachfolger des Rapid hat der Scala in vielen Gebieten aufgeholt: Es gibt ihn nur mehr als Spaceback, das konservative Stufenheck gehört der Vergangenheit an. All die billig wirkenden Details des Vorgängers hat er erfolgreich abgelegt, wirkt weder bei Verarbeitung noch Materialwahl übertrieben preisbewusst, sondern so, wie

man das von den Produkten aus Mlada Boleslav gewohnt ist. Basierend auf der Ao-Variante des MQB-Baukasten verwendet er zwar die gleiche technische Basis wie Audi A1, Seat Arona, VW Polo oder Skoda Kamiq.

Bei gleicher Breite baut der Scala aber über zehn Zentimeter länger und um zehn Zentimeter kürzer als sein Crossover-Kollege. Er ist also fast so lang wie der größere Karoq, hat aber einen Radstand der zehn Zentimeter länger ist als jener des Kompakt-SUV. Damit dürfte über die Platzverhältnisse des Kompakten, der sich somit exakt zwischen die zwei Hochdächer stellt, schon alles gesagt sein. Ganz nach dem großen Vorbild Superb bietet der Scala im Fond ungewohnt viel Kniefreiheit. Für die nicht ganz so Großen unter uns ist es fast schon so, dass man nicht so recht weiß, wo man seine Beine denn nun hingeben soll, also es ist jedenfalls überhaupt kein Problem, selbst für mehrere Stunden mit voller Besatzung unterwegs zu sein.

Das trifft sich insofern gut, denn man hat bei all den Hochdachcrossover-Vehikeln nämlich auch völlig vergessen, wie gut sich normal hohe Autos eigentlich fahren lassen. Dank des niedrigen Schwerpunkts wirkt der Scala selbst bei hohem Tempo ungewöhnlich ruhig. Der lange Radstand und das kompromissbereite Fahrwerk tun auch hier ihr Übriges, und in Kombination mit dem großzügig dimensionierten Innenraum ist die Langstreckentauglichkeit dieses Skodas definitiv eine seiner herausragendsten Eigenschaften.

Oder wenn man es von der anderen Seite aufrollen möchte: Für alle, denen der brandneue Octavia endgültig zu groß und teuer geworden ist, ist der Scala eine durchaus überlegenswerte Alternative. Und dank seiner Marathontalente ergibt es durchaus auch



Als erster Škoda trägt der Scala anstelle des Firmenlogos den Markenschriftzug stolz auf der Heckklappe ausgeschrieben. Dahinter verbergen sich ebenso stolze 467 Liter Ladevolumen.

Sinn, ihn mit einem Selbstzünder zu bestücken. Zwar merkt man am deutlich wahrnehmbaren Nageln im Kaltlauf, dass hier bei der Dämmung etwas gespart werden musste. Grundsätzlich

aber wirkt der 1600er-Diesel mit seinen 115 PS wie die ideale Besetzung für diesen Job. In Kombination mit dem Siebengang-Doppelkupplungsgetriebe gibt es eine wohl dosierte, konstante Form der Beschleunigung. Nicht übertrieben viel, sondern eher das genau richtige Maß an Power und Verbrauch für den alltäglichen Einsatz. Ein wohl dosierter Zugang, der sich durch das gesamte Auto zieht.



Genial einfach: Der Deckel zum Spritzwasserbehälter fungiert aufgeklappt als Einfüllstutzen.



Durchdacht, logisch und hübsch anzusehen: Das Scala-Cockpit spielt alle Stückerln.

Technische Daten

Škoda Scala TDI DSG Style

Abmessungen: 4362/1793/1471 mm
L/B/H

Kofferraum: 467-1410 l

Tankinhalt: 50/12* l

Preis: 27.350 Euro

Motor: Vierzylinder-Turbodiesel

PS/kW: 115/85

Drehmoment: 250 Nm

Verbrauch: 4,1 l/g

CO₂: 108 g

Leergewicht: 1413 kg

Garantie: 2 Jahre ohne km-Begrenzung

Serviceintervall: 20.000 km/jedes Jahr

Ausstattung:

Bluetooth-Freisprecheinrichtung, Einparkhilfe hinten, Regensensor, Klimaautomatik, Müdigkeitswarner, 8-Zoll-Touchscreen-Radio, LED-Licht, Notbremsassistent, Sitzheizung vorne.

Empfehlenswerte Extras:

Style-Plus-Paket (Radar-Tempomat, Einparkhilfe vorne, inkl. Rangierbremsassistent, Rückfahrkamera, Navigation, Sprach- und Gestensteuerung, Virtual Cockpit, induktives Handyladen, schlüsselloser Zugang, E-Heckklappe, Keyless Go, getönte Fondscheiben etc.) 2624 Euro.

Das Autowasch-ABC

Flotte Nummer

Lederpflege ist einfacher und schneller zu erledigen, als viele glauben. Das Ergebnis kann bei stark verschmutzten Bauteilen bei geringem Zeitaufwand zudem erstaunlich gut ausfallen.

// ROLAND SCHARF //



1: Das Lenkrad ist definitiv das Bauteil eines Autos, das man am häufigsten angreift. Entsprechend saugt sich dessen Lederhaut mit allerlei Schmutzpartikeln voll. Die klebrige Schicht sieht aus wie eine Abnutzung und fühlt sich einfach grauslich an. Doch Abhilfe ist hier meist schnell zur Hand.



2: Erster Schritt: Natürlich den groben Schmutz lösen. Spezielle Reiniger schaffen das, in Kombination mit einer Bürste mit weichen Borsten. Nur so kann der Dreck im Schaum gebunden werden, ohne die Oberfläche zu beleidigen. Wichtig: Nicht mit dem Mittel sparen. So viel Schaum wie möglich!



5: Jetzt geht es an die Feinarbeit. Augenscheinlich ist das Lenkrad sauber. Für porentiefe Reinheit muss man den Vorgang aber wiederholen. Dieses Mal bleibt der verriebene Schaum schon deutlich sauberer – ein eindeutiges Indiz dafür, dass man mit dem eigentlichen Reinigen nun fertig ist.



6: Auch wenn das Volant nun schon wie neu aussehen mag: Der nächste Schritt darf auf keinen Fall ausgelassen werden. Nach dem Abwischen ist das Leder offenporig und verletzlich. Eine schützende Schicht wirkt wie ein Balsam und verschließt die Oberfläche wieder.



Das rät der Experte



„Es sind die kleinen Feinheiten, die ein Auto erst wirklich gepflegt wirken lassen. Damit der erste Eindruck passt, darf man die Dinge nie vergessen, die man als Erstes anfasst: Türgriffe, Schalthebel und vor allem natürlich das Lenkrad sind essenzielle Elemente einer Fahrzeugaufbereitung. Und mehr noch: Nur in wenigen Fällen ist der Lederbezug wirklich beschädigt. Mit einer gründlichen Reinigung, die wirklich nicht viel Zeit in Anspruch nimmt, lassen sich erstaunliche Ergebnisse erzielen. Eine schnelle Maßnahme, über die sich ein Kunde auch nach einem Jahresservice oder Reifenwechsel sicher freuen wird.“

René Schwarz ist Master Trainer bei Sonax Austria.



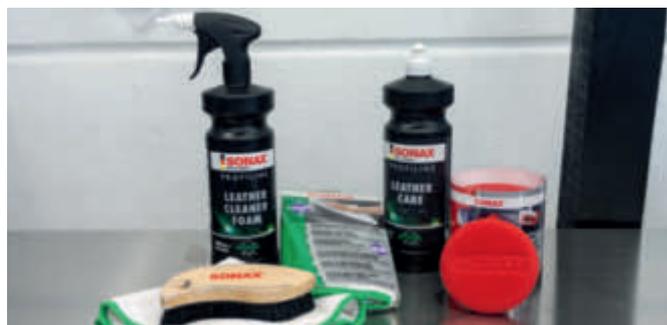
3: Viel Schaum ist auch deswegen wichtig, damit der gebundene Dreck mit dem Mittel nicht wieder eintrocknet. Nach eifrigem Schrubben verfärbt sich der Schaum rasch. Spätestens jetzt ist es an der Zeit, ihn mit einem sauberen Mikrofaser Tuch abzuwischen, aber nicht zu verreiben.



4: Der Unterschied ist nach dem ersten Durchgang schon mehr als erkennbar. Das Leder glänzt seidensatt, sogar die Nähte und die Zwischenräume wirken wie frisch vom Band. Und mehr noch: Man ist fast schon entsetzt, welche dicke Schmutzschicht man täglich angegriffen hat.



7: Hochwertige Produkte lassen sich leicht auftragen und machen das Lenkrad weder speckig noch lassen sie es unnötig glänzen. Sie verhindern aber neue Beschädigungen, auch durch UV-Licht, und lüften ganz von selbst ab. Ein Nach- oder Abwischen entfällt also.



8: Damit haben wir gearbeitet: Der Reinigungsschaum und die Lederpflege von Sonax gibt es in unterschiedlich großen Gebinden, die spezielle Bürste ist aufgrund ihrer weichen Borsten unbedingt Pflicht. Die Tücher zum Abwischen müssen auf jeden Fall fusselfrei sein.



WashTec

Expansion in China

Im September 2019 wurde der neue WashTec-Firmensitz in Jinshan zereemoniell eingeweiht. Mit dem größeren Standort im Ausmaß von fast 6700 m² ist die neue Produktionsstätte zweifelsohne ein Meilenstein in der Entwicklung von WashTec China. Morten Dale, Executive Vice President bei WashTec: „Dank der steigenden Nachfrage sowie der positiven Geschäftsentwicklung in China war es an der Zeit für die Erweiterung unserer Produktion. Der Standort China ist ein wichtiger wachsender Zukunftsmarkt.“ Bei der Eröffnungsfeier wurde der traditionelle Löwentanz aufgeführt: Die Löwen symbolisieren Mut.

Shell

Tankkarte

Die Tankkarte von Shell ist im neuen Design und unter dem Namen „Shell Card“ erhältlich. Das Energieunternehmen treibt damit seinen einheitlichen Markenauftritt voran und erweitert in diesem Zuge auch gleich sein Angebotsspektrum für die Geschäftskunden. Die bisherige Tankkarte behält weiterhin ihre Gültigkeit und wird nach und nach ausgetauscht. Einer der neuen Services, der Shell-Card-Kunden aus Österreich nun zur Verfügung steht, ist der Zugriff auf die Ladeinfrastruktur im Akzeptanznetz von NewMotion, einem Unternehmen der Shell-Gruppe. Neben den Ladungen können auch alle üblichen Qualitätstreibstoffe und Services von Shell bezogen werden.

Geschäftskunden mit Lkw-Fuhrpark profitieren ebenfalls von einem neuen Service: Sie können ab sofort mit der Shell Card auch LNG beziehen. Hannes Rupprecht, Sales Manager Cards – Austria and Switzerland: „Mit dem Relaunch unserer Tankkarte wollen wir deren Wiedererkennungswert marktübergreifend erhöhen und als Anbieter von Mobilitätslösungen einheitlich auftreten.“



Die neue Shell Card mit zusätzlichen Funktionen.



Trockner und Wachs von Caramba arbeiten ganz ohne Silikon und bieten streifenfreien Glanz.

Caramba

Ohne Silikon

Trockner sowie Wachs mit Silikonbestandteilen können Rückstände in Düsen und Leitungen bilden, welche aufwändig gespült werden müssen. Tegee Clean & Care hat sein Produktsortiment um zwei Innovationen erweitert: Der von Caramba Chemie neu entwickelte X-Line Trockner-SF und

das X-Line-Wachs-SF nutzen andere oberflächenaktive Stoffe, die dieselben Effekte wie Silikonverbindungen hervorrufen: Die getrocknete Oberfläche wird hydrophobiert und ihr wird Glanz verliehen. Die direkte Konsequenz für Betreiber von Autowaschanlagen ist eine messbar geringere Belastung von Brauchwasser, daraus resultierend ein geringerer Verbrauch von Frischwasser und schlussendlich niedrigere Kosten im Tagesbetrieb.

Christ

Prämium-Lackschutz

Für Konservierung und Lackversiegelung empfiehlt Christ für alle Waschanlagen das neue Nano Finish. Der Nano-Premium-Konservierer sorgt für eine maximale Glanzversiegelung mit lang anhaltender, wasserabweisender Wirkung, klarer Sicht durch Front- und Seitenscheiben und einem umfassenden Lackschutz für das ge-

samte Fahrzeug. Nano Finish wird unverdünnt in der Waschanlage eingesetzt und über den Sprühbogen auf das Fahrzeug aufgetragen. Die gereinigten Oberflächen werden versiegelt und der Lack wird langfristig gegen schädigende Umwelteinflüsse wie Streusalz, Staub oder Insektenbrand geschützt. Bei einer regelmäßigen Anwendung wird der Lack nachhaltig gepflegt und geschont. Es bietet sich an, diesen zusätzlichen Nutzen für

den Waschkunden durch den Einsatz von Nano Finish in der Waschanlage offensiv zu vermarkten.



Nano Finish ist die perfekte Lackversiegelung in Autowaschanlagen mit attraktiver Rendite.



Lekkerland bleibt verlässlicher Experte für Unterwegskonsum

Lekkerland Österreich bleibt eigenständig, die Fusion mit der REWE Group ist vom Tisch.

Der Beschluss der Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) hat Klarheit geschaffen: Lekkerland wird in Österreich auch in Zukunft eigenständig agieren. Die BWB hat den Zusammenschluss der Lekkerland Gruppe mit der REWE Group zwar freigegeben – aber die Auflage erteilt, dass die österreichische Landesgesellschaft nicht übernommen werden darf. Für Lekkerland und seine Kunden bedeutet das: Es bleibt alles beim Alten – und Lekkerland bleibt auch in Zukunft ein verlässlicher und starker Partner im wachsenden Bereich der Unterwegsversorgung. Schon bisher agierte Lekkerland Österreich weitgehend unabhängig von Lekkerland in Deutschland. Mit vielen seiner Kunden und Lieferanten verbindet Lekkerland eine langjährige erfolgreiche Partnerschaft. Vom

Firmensitz in Ternitz (NÖ) aus wird das Team aus mehr als 150 Mitarbeitern bestehende Kooperationen reibungslos fortführen und weiterhin alle bekannten Dienstleistungen, den Webshop und das bewährte Sortiment anbieten. „Wir sind ein verlässlicher Partner für unsere Kunden und Lieferanten, mit denen es meist auch langfristig bestehende Verträge gibt“, erklärt Emmanuel Fink, Geschäftsführer von Lekkerland in Österreich. „Gerade im stark wachsenden Bereich der Unterwegsversorgung ist Vertrauen zwischen den Beteiligten das oberste Gut. Dieses Vertrauen garantieren wir.“ www.lekkerland.at



Lekkerland Österreich

Treuer Partner

Der Spezialist für den Unterwegskonsum erwirtschaftete im Jahr 2018 in Österreich einen Umsatz von rund 118 Millionen Euro. 154 Mitarbeiter sorgen dafür, dass rund 3.500 Belieferungspunkte – von Tankstellen über Bäckereien bis hin zu Baumärkten und selbst der Lebensmittel Einzelhandel – mit Getränken, Lebensmitteln, Frischwaren und Non-food-Artikeln sowie Produkten aus dem Bereich electronic value (Telefon-, Bezahl- und Geschenkkarten) beliefert werden.



INFO

Die Novelle zum Tabak- und Nichtraucherinnen- bzw. Nichtrauchererschutzgesetz (TNRSG) ist seit 1. November 2019 in Kraft. Ab diesem Zeitpunkt gilt ein generelles Rauchverbot, das auch Tankstellenbetreiber berücksichtigen müssen. An Tankstellen kann lediglich auf Freiflächen (z.B. Terrassen oder Gastgärten) geraucht werden. In Gefahrenzonen (sogenannten VEXAT-Zonen) gilt allerdings absolutes Rauchverbot, das deutlich gekennzeichnet sein muss.

Fachverband

Rauchverbot an Tankstellen

// MANFRED STROBL //

Ab 1. November 2019 gilt ein generelles Rauchverbot in der Gastronomie und allen anderen Räumen, in denen Speisen und Getränke konsumiert, verabreicht, hergestellt oder verarbeitet werden. Sowohl in bisher als Raucherlokal geführten Ein-Raum-Lokalen als auch in Mischbetrieben mit räumlich abgetrenntem Raucherbereich darf ab diesem Zeitpunkt nicht mehr geraucht werden.

Sowohl in bisher als Raucherlokal geführten Ein-Raum-Lokalen als auch in Mischbetrieben mit räumlich abgetrenntem Raucherbereich darf seit 1. November 2019 nicht mehr geraucht werden.

Rauchen in Gastgärten erlaubt

Vom Rauchverbot ausgenommen sind lediglich Freiflächen, zum Beispiel Terrassen oder Gastgärten. Freiflächen können grundsätzlich so ausgestaltet sein, dass sie Gästen Schutz vor Witterung, Hitze, Kälte usw. bieten.

Die Bewertung, ob ein Raum oder eine Freifläche vorliegt, ist stets im konkreten Einzelfall zu beurteilen, und es muss jedenfalls eine freie Luftzirku-

lation und eine entsprechend geringe Schadstoffkonzentration vorliegen. Für Auslegungsfragen im Zusammenhang mit Raucherzelten wurde eine Ombudsstelle für Tabakangelegenheiten eingerichtet. Sie ist Anlaufstelle für Anfragen, Anliegen von Unternehmen zum TNRSG, insbesondere zum



KR KLAUS BRUNN-BAUER, OBMANN

„Wichtig ist die gut sichtbare Kennzeichnung des Rauchverbots, sonst drohen dem Tankstellenbetreiber Strafen.“

Schutz von Nichtraucherinnen/Nichtrauchern und Auskunftsstelle für die mit der Vollziehung des Tabakgesetzes betrauten Behörden (z. B. zu speziellen Rechtsfragen).

E-Mail: ombudsstelle.nrs@bmfg.gv.at

Rauchen an und in Tankstellen

Im Bereich der Flüssiggas-Tankstelle sind das Rauchen, das Hantieren mit Feuer und offenem Licht sowie das Verwenden von Mobiltelefonen verboten. Diese Verbote müssen deutlich sichtbar durch eine Kennzeichnung in dauerhafter Form an jeder Flüssiggas-Zapfsäule und jedem Flüssiggas-Zapfgerät angebracht sein.

Im Tankstellenshop gelegene Gastro-



**ING. HELMUT MARCHHART
OBMANN FG NÖ:**

„Wir als Fachgruppe NÖ unterstützen die Tankstellenbetreiber und stellen Informationen und Aufkleber zur Verfügung.“

nomieflächen stellen ausnahmslos einen Raum öffentlichen Ortes dar, weshalb die Voraussetzungen für ein zulässiges Rauchen schon vor dem absoluten Rauchverbot in der Gastronomie nicht vorgelegen sind.

Rauchverbot ist durchzusetzen

Tankstellenunternehmer, auf die diese räumliche Situation, nämlich Gastronomiefläche im Shopbereich, zutrifft, haben das absolute Rauchverbot zu beachten und auch durchzusetzen. Es drohen Geldstrafen bis 2000 Euro, im Wiederholungsfall bis 10.000 Euro, für den Kunden bis 100 Euro, im Wiederholungsfall bis 1000 Euro.

Wenn im Tankstellenshop keine Verabreichung und/oder Herstellung von Speisen und Getränken vorliegt, so könnte theoretisch in den allgemein zugänglichen Bereichen ein Nebenraum als Raucherraum eingerichtet werden, sofern gewährleistet ist, dass aus diesem Nebenraum weder Tabakrauch in den mit Rauchverbot belegten Bereich dringt, noch das Rauchverbot dadurch umgangen wird. In einem solchen Raucherraum darf allerdings nur geraucht werden. In der Praxis wird das bei einer Tankstelle wohl kaum der Fall sein.

Kennzeichnungspflicht

Das Tabak- und Nichtraucherinnen- bzw. Nichtraucherschutzgesetz regelt, dass das Rauchverbot durch Rauchverbotshinweise oder auch durch Rauchverbotssymbole, aus denen ein-

deutig das Rauchverbot hervorgeht, kenntlich gemacht werden muss. Diese Rauchverbotshinweise sind in ausreichender Zahl und Größe so anzubringen, dass sie überall im Raum oder in der Einrichtung gut sichtbar sind. Entsprechende Aufkleber stellen die Fachgruppen zur Verfügung.

Wenn die richtige Kennzeichnung unterlassen wird, drohen Strafen: Diese betragen bis zu 2000 Euro, im Wiederholungsfall bis zu 10.000 Euro, sofern die Tat nicht den Tatbestand einer in die Zuständigkeit der Gerichte fallenden strafbaren Handlung darstellt oder nach einer anderen Verwaltungsbestimmung mit strengerer Strafe bedroht ist.

Rauchverbot in der Praxis

Harald Ebner ist Obmann der Fachgruppe Garagen-, Tankstellen- und Serviceunternehmungen OÖ. Als OMV-Tankstellenunternehmer mit Standorten in Engerwitzdorf, Bad Leonfelden, Linz-Hafenstraße und Stadt Haag in Niederösterreich beschäftigt er 31 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Bei der OMV herrscht seit 2006 Rauchverbot in allen Räumlichkeiten der OMV-Tankstellen. Harald Ebner: „Gleich bei der Einführung des Rauchverbots vor 13 Jahren waren meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter froh, dass sie keinem Rauch am Arbeitsplatz mehr ausgesetzt waren. Sogar die Raucher unter uns waren mit der neuen Situation einverstanden.“

Kunden zeigen Verständnis

Nur aus Unachtsamkeit rauchen die Kunden laut Ebner fallweise auch im Gastronomiebereich, entschuldigen sich allerdings bei Hinweis auf das Rauchverbot und gehen vor die Tür. Sowohl im Gastgarten als auch vor den Eingangstüren bzw. an den Hintereingängen seiner Tankstellen hat Harald Ebner Aschenbecher aufgestellt, die so-



**MICHAEL HUBER,
OBMANN FG SLBG:**

„Das absolute Rauchverbot wirkt sich hinsichtlich des Umsatzes, aber auch hinsichtlich der Kundenfrequenz schwerwiegend aus.“

wohl von den eigenen Mitarbeitern als auch von den Kunden genutzt werden. Michael Huber, Obmann der Fachgruppe Garagen-, Tankstellen- und Serviceunternehmungen Salzburg, betreibt zwei Shell-Stationen. Er machte bereits Mitte Oktober seine Kunden auf das Rauchverbot mit Hinweisschildern aufmerksam. Die Aschenbecher innerhalb der Tankstelle wurden entfernt und dafür Aschenbecher im Freien, außerhalb der VEXAT-Zone, positioniert. Michael Huber berichtet: „Meine Kunden reagieren durchwegs verständnisvoll.“ Bei einer seiner Tankstellen in Bahnhofsnähe kamen laut Huber vor allem in den Abendstunden gerne Raucher. Viele von ihnen kommen nun nicht mehr. In zwei bis drei Monaten wird sich zeigen, welche Auswirkungen das Rauchverbot auf diesen Standort hat.

Standortbezogene Erfahrungen

Ing. Helmut Marchhart betreibt eine AVIA-Tankstelle in St. Pölten und eine weitere in Hofstetten, beide Stationen sind seit 2017 komplett rauchfrei. Geraucht wird bei jedem Wetter an den gekennzeichneten Orten im Freien. Helmut Marchhart: „Die Umsätze im Bistro gingen seither zurück. Aber ich denke, wenn in keinem öffentlichen Lokal mehr geraucht werden darf, können die Raucher auch nicht mehr auf andere Lokale ausweichen und ich kann sie wieder als Stammkunden zurückgewinnen.“

KONTAKT

Fachverband der Garagen-, Tankstellen- und Serviceunternehmungen
Wirtschaftskammer Österreich
Wiedner Hauptstraße 63 | 1045 Wien
Tel: +43 (0)5 90 900-3240
Mail: gts@wko.at
Web: <http://wko.at/gts>



**GRITTA GRABNER,
GESCHÄFTS-
FÜHRERIN:**

„Das absolute Rauchverbot darf nicht zu Lasten der Tankstellenpächter gehen.“



**HARALD EBNER,
OBMANN FG OÖ:**

„Seit 13 Jahren besteht an meinen OMV-Tankstellen Rauchverbot. Wer rauchen möchte, geht in die gekennzeichneten Zonen vor der Tür.“



Obfrau Tanja Stöckl bei Melanie Janisch-Hirschbeck in Rohr im Burgenland. Bereits im Jahr 1967 wurde die Tankstelle eröffnet.



v.l.: Barbara Herics, Gastronomin und Tankstellenbetreiberin in Großpetersdorf; Obfrau Tanja Stöckl; Irene Dirnbeck.

Fachgruppe Burgenland

Die Tankstellenbranche wird weiblicher

// MANFRED STROBL //

Im Zuge der großen Besuchsoffensive der Wirtschaftskammer Burgenland wurden auch einige Tankstellen besucht. Immer mehr Frauen übernehmen Führungspositionen.

Damit die Betriebe weiterhin erfolgreich arbeiten können beziehungsweise um zu hören, wo bei den burgenländischen Unternehmerinnen und Unternehmern der Schuh drückt, hat die Wirtschaftskammer Burgenland in den letzten Wochen eine Besuchsoffensive gestartet.

Erfolgreiche Frauen an Tankstellen

Funktionäre und Mitarbeiter der Wirtschaftskammer waren in allen sieben Bezirken unterwegs. Dazu Obfrau Tanja Stöckl: „In den Gesprächen erfahren

wir viel über das aktuelle Stimmungsbild. Wir informieren bei unseren Besuchen die Unternehmerinnen und Unternehmer auch über das Serviceangebot der WKO. Interessant ist festzustellen, dass die Tankstellenbranche weiblicher wird. Immer mehr Frauen übernehmen Tankstellen und sichern somit die örtliche Nahversorgung.“



Obfrau Tanja Stöckl mit Szilvia Varga vor der Jet-Tankstelle in Mattersburg.



Die moderne Tankstelle von Andrea Kaiser in Markt Neuhodis ist ein beliebter Treffpunkt.



Sanije Artner in Loipersdorf-Kitzladen hat ihre Station mit Tankautomat 24 Stunden geöffnet.



Geschäftsführer Bernhard Dillhof mit Rita Kobor-Csuka vor der eni-Station in Mönchhof.

Wie lange ein Reifen hält, hängt auch von der Art und Weise ab, wie man ihn lagert. Wer ein paar wesentliche Dinge beachtet, kann das Leben eines Pneu entscheidend verlängern.



Regeln für die Ruhezeit

Saisonale Reifenlagerung nach dem Reifenwechsel wird zunehmend ein Thema bei den Konsumenten. Viele Autofahrer nutzen die Angebote der Reifenhändler, die Reifen gleich vor Ort einlagern zu lassen. Der VRÖ (Verband der Reifenspezialisten) informiert über die einfache, problemlose und sichere Lagerung beim Spezialisten.

Für die Erhaltung der Reifeneigenschaften müssen allerdings die Lagerbedingungen entsprechend der ÖNORM C9411, der WdK-Leitlinie 90/Punkt 10, die Bestimmungen der DIN 7716 und die ETRO-Empfehlungen zur Reifenlagerung eingehalten werden. Nach der Demontage sollten die Räder gereinigt, auf Beschädigungen überprüft und möglichst dunkel, zugfrei und trocken gelagert werden. Das bedeutet u. a. kein Sonnenlicht, keine UV-Strahlen. Eine relative Luftfeuchtigkeit von 65 Prozent sollte bei der Reifenlagerung nicht überschritten werden, um Kondensation zu vermeiden. Weiters keine gemeinsame Lagerung mit Öl, Fett, Treibstoff, Chemikalien, Lösungsmitteln, Farbe o. Ä. Im Lager sollten keine Quarzstrahler oder Quecksilber-Lampen verwen-

det und die Lagerfenster abgedunkelt werden. Reifen und Gummitteile keinesfalls im Freien lagern. So wird ein schnelleres Altern und Rissbildung der Gummioberfläche vermieden. Der Kontakt mit Kupfer und Mangan ist zu vermeiden wie auch der direkte Kontakt von Farbwandreifen untereinander. Ansonsten tritt eine ungewollte Verfärbung ein.

Fristen und Protokolle

Auch die Temperatur spielt eine wesentliche Rolle. Sowohl Temperaturen über 30 Grad Celsius als auch weit unterhalb des Gefrierpunkts können zu Beeinträchtigungen führen. Der VRÖ empfiehlt einen Verwahrungsvertrag beziehungsweise ein Einlagerungsprotokoll für den Kunden festzulegen, zum Beispiel über die Dauer der Lagerung, Abholfrist, was passiert, wenn die Abholfrist nicht eingehalten wird, wie ist die Vorgehensweise bei einem möglichen Verlust durch Diebstahl, Feuer oder anderen Ereignissen aussieht. Wie erfolgt eine Ersatzleistung? VRÖ-Obmann James Tennant: „Um unnötigen Ärger zu vermeiden, ist es wichtig, klare Richtlinien zu definieren.“

Grip nach Maß



Continental rüstet den VW ID.3 mit Reifen aus. Als E-Auto steht er auf speziell angepassten EcoContact 6 sowie WinterContact TS 850 P mit energiesparendem, niedrigen Rollwiderstand, leisem Abrollgeräusch sowie aerodynamischer Seitenwandgestaltung für geringen Luftwiderstand. Die Reifen sind zusätzlich mit der ContiSeal-Technologie ausgestattet. Sie dichtet Reifen bei Durchstichen der Lauffläche von Gegenständen bis zu fünf Millimeter Durchmesser ab und verhindert so rund 90 Prozent der auftretenden Reifenschäden. Aus dem Continental-Konzern stammt auch der Fahrzeugserver, der die VW-ID-Elektrofahrzeuge vernetzt.



Die gesamte österreichische WashTec-Mannschaft backte in zwei Tagen über 136 Kilogramm Weihnachtskekse. Diese wurden am Keksermarkt verkauft. Den Gesamterlös in der Höhe von rund 4000 Euro erhalten die Kinder am Kumplgut in Oberösterreich.

Backen und helfen

Das WashTec-Team Österreich hat die Initiative des Erlebnishofs Kumplgut zwei Tage lang unterstützt und für den guten Zweck Weihnachtskekse gebacken.

// MANFRED STROBL //

Heuer verzichtete WashTec Österreich auf die üblichen Weihnachtsgeschenke und fand einen ganz neuen Weg, um Freude zu bereiten: nämlich Keksebacken für einen guten Zweck.

Eine tolle Aktion

Ing. Matthias Bertoldi, Geschäftsführer WashTec Österreich: „Nach einem kurzen Brainstorming innerhalb des Unternehmens wurde schließlich der Vorschlag unseres Mitarbeiters

Michael Wippel angenommen. Er wohnt in der Nähe des Kumplguts in Wels-Oberlaab und kennt seit Jahren die Initiative zur Unterstützung krebserkrankter Kinder.“

Vom 19. Oktober bis 10. November fand heuer bereits zum achten Mal auf dem Bauernhof die Kekse-Back-Challenge statt. Hier wird unter fachkundiger Anleitung bestes Weihnachtsgebäck produziert. Das WashTec-Team Österreich hat die Initiative des Erlebnishofs Kumplgut zwei Tage lang unterstützt und für den guten Zweck Kekse gebacken. Insgesamt konnten 37 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von WashTec über 136 Kilo Kekse backen.

Voller Einsatz der Mitarbeiter

Hinter der Aktion stand ein ausgefeilter Logistikplan von Ing. Matthias Bertoldi. Schließlich durfte das Tagesgeschäft des Unternehmens nicht stillstehen – auch nicht für eine soziale Aktion. Deshalb wurden die Mitarbeiter in zwei Gruppen geteilt, welche jeweils einen Tag ihrer Arbeitszeit in der Backstube des Kumplguts verbrachten. Florian Aichhorn von der Geschäftsführung emotion, Erlebnishof für

krebserkrankte Kinder, sorgte für einen straffen Arbeitsablauf der Aktion. Die Teigsorten wurden nach den einzelnen Rezepten von den Mitarbeiterinnen des Kumplguts zusammengestellt.

Bewährte Backrezepte

Auf der kulinarischen Liste standen Ischler Ecken, Orangenblätter, Husarenkräpfen, Mohnhusaren, Mar-



Ing. Matthias Bertoldi, Geschäftsführer WashTec Österreich: „Wir können helfen und zugleich den Zusammenhalt im Team stärken.“

zipantaler und Münchner Nussecken. Die WashTec-Mitarbeiter sorgten in kleinen Arbeitsgruppen von zwei bis vier Personen für das Auswalken der Teige, Ausstechen, Backen, Bestreichen mit Schokolade und Marmelade und so weiter. Während der ganzen Aktion liefen mehrere Kameras und die gesamte Kekse-Back-Challenge konnte online mitverfolgt werden.

Zahlreiche Spender

Der Verein „emotion“ finanziert sich ausschließlich durch die Einnahmen von privaten SpenderInnen. Außerdem wird die Organisation durch zahlreiche Firmen aus den Bereichen Wirtschaft, Sport und Kultur tatkräftig unterstützt. Durch diese großzügigen Spenden in den letzten Jahren ist es gelungen, das Kumplgut ohne öffentliche Gelder aufzubauen und ohne Schulden zu hinterlassen. Der Erlebnishof hilft jedes Jahr zahlreichen krebs- und schwerkranken Kindern, sich nach ihrem Krankenhausaufenthalt in entspannter Umgebung zu regenerieren und ihre Sorgen für einige Zeit zu vergessen.

Mitarbeiter mit Begeisterung dabei

Ing. Matthias Bertoldi zu der Aktion: „Wir freuen uns, dass wir Teil der Kekse-Back-Challenge sein durften und somit die großartige Aktivität des Kumplguts tatkräftig unterstützen konnten. Es hat uns wirklich große Freude bereitet und zusätzlich den Zusammenhalt im Team gestärkt.“

Am 16. November wurden von ver-



Die WashTec-Mitarbeiter sorgten für den zügigen Ablauf in der Weihnachtsbäckerei.

schiedenen Unternehmen insgesamt 29 verschiedene Sorten Weihnachtskekse auf dem bekannten Keksermarkt in Wels verkauft.

Das WashTec-Team erzielte an beiden Backtagen einen Erlös von rund 4000 Euro. Diesen Betrag erhalten die Kinder vom Kumplgut.



Die Zusammenstellung der Rezepte erfolgte durch die Mitarbeiter des Kumplguts.

KUMPLGUT

Der Erlebnis-Bauernhof befindet sich in Wels-Oberlaab. Hier wird schwerkranken Kindern geholfen, sich nach ihrem Krankenhausaufenthalt in entspannter Umgebung zu regenerieren und wieder Kraft zu sammeln. Den Kindern samt ihren Familien wird ein kostenloser Aufenthalt am Erlebnishof mit Spielplatz, Sportplatz und Betreuung durch ausgebildete Kinder- und Jugendbetreuer geboten. Heuer wurden täglich vom 19.10. bis 10.11. Kekse gebacken, welche anschließend am Keksermarkt verkauft wurden. Der Reinerlös geht zugunsten des Kumplguts. Nähere Infos unter: www.kumplgut.at



Das Weihnachtsgebäck wurde am Keksermarkt verkauft und der Reinerlös gespendet.

KONTAKT

WashTec Cleaning Technology GmbH
Wehlstraße 27b, 1200 Wien
Tel: 01 / 334 30 65 - 0
Fax: 01 / 334 30 65 - 150
Mail: office@washtec.at
Web: www.washtec.at



Das Chassis am neuen Arbeitsplatz. So ganz ohne Karosserie sieht der Rahmen simpel aus und wirkt so, als ließe er sich einfach zerlegen. Die Tücken einer Konstruktion, die ursprünglich nie in Serie gehen sollte, zeigten sich aber erst später.

Projekt Dornröschen

Erschwerte Rahmenbedingungen

Endlich ist es an der Zeit, dem Chassis zu Leibe zu rücken. So ganz wie geplant wollte das mit herkömmlichen Werkzeugen aber nicht klappen.

// ROLAND SCHARF //

Im Endeffekt ist alles im Leben nur Marketing. Ob bestimmte Dinge nun positiv oder negativ sind, ein Vor- oder ein Nachteil, liegt oft einzig und allein im Auge des Betrachters – und gerade bei englischen Automobilen vergangener Epochen hätten sich Werbestrategen unter diesem Motto eigentlich ziemlich austoben können. „It’s not a bug, it’s a feature“, der weit verbreitete Spruch, dass es sich bei Unpässlichkeiten nicht um einen Fehler, sondern ein Ausstattungsdetail handelt, würde natürlich auch auf unseren Elan zutreffen. Dass sein Vierzylinder nämlich irgendwo

ziemlich undicht war, sorgte natürlich dafür, dass sich jede Menge Motoröl im unteren Bereich des vorderen Rahmens gleichmäßig verteilen konnte. Und das ist jetzt, fast 50 Jahre später, eigentlich super.

Auch wenn das gesamte Ausmaß erst jetzt sichtbar wurde, nachdem die Karosserie aufgebockt und das Fahrgestell in einem anderen Bereich der Werkstatt sein neues Zuhause fand – eigentlich hätte nichts Besseres passieren können, denn Öl und Dreck bilden bekanntlich die beste Form des Rostschutzes. Und tatsächlich: Rund um die Motorlager ließ sich jede Schraube

öffnen, als wäre sie erst seit einem Tag zu. Kein Bauteil klebte aufgrund von Kontaktkorrosion fest. Und was noch dazu kam: So ganz ohne die knapp geschnittene Karosserie obendrauf gab es auch endlich kein Problem mehr, dass ständig irgendetwas im Weg oder mit dem Gabelschlüssel nicht erreichbar war. Kein unwichtiger Faktor bei einem Auto, bei dem penibel darauf geachtet wurde, dass alles so kompakt und eng sitzt wie nur irgendwie möglich – schließlich müssen auf fünf Quadratmetern Grundfläche nicht nur der Motor, das Getriebe, die Achsen und der Auspuff hineinpassen, sondern



Wie winzig ein Elan eigentlich ist, zeigt sich immer erst im Vergleich mit normalen Autos. Der rollfähige Rahmen kommt nur auf knapp über drei Meter, ein Nissan Micra wirkt dagegen schon riesig.

womöglich auch noch zwei Insassen. Alleine die hinteren Stoßdämpfer zu tauschen, wäre mit verbauter Karosserie eine echte Horrorarbeit. Ganz zu schweigen davon, den Motor komplett ein- und auszubauen. So aber genießt man schon einmal den unschätzbaren Komfort, alle Schrauben sehen zu können, die es zu öffnen gilt. Und natürlich sie auch problemlos zu erreichen, denn je tiefer wir in die Materie des kleinen Lotus vordringen, desto mehr erhärtet sich der Verdacht, dass, egal welche Arbeit man auch gerade zu erledigen hat, es immer am schlauesten ist, den Elan am besten gleich komplett zu zerlegen.

Die Akte X

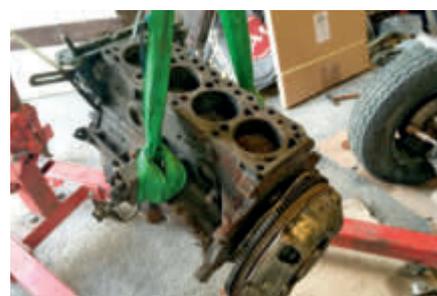
Dennoch gab es ein paar – sagen wir – skalierungstechnische Probleme, dem kleinen Automobil mit aktuellen Werkzeugen zu Leibe zu rücken. Natürlich war der nächste logische Schritt, den Motorblock samt Getriebe in einer Einheit herauszuheben. Die zwei Arme des standardmäßigen Motorkrans waren jedoch sowohl zu breit als auch zu hoch, als dass sie unter die Vorderachse gepasst hätten. Eine moderne Hebebühne kann bei dem X-förmigen Rahmen auch nur unter fragwürdigen Bedingungen verwendet werden, also erforderten schon diese ziemlich grobschlächtigen Arbeiten ein wenig Einfühlungsvermögen, zumal die Quer-

verstrebung unterhalb des Getriebes natürlich verschweißt und nicht demontierbar ist – das Ausfädeln der Antriebseinheit also noch ein Stückchen mehr erschwert wurde. Natürlich stand im uralten Werkstatthandbuch nichts davon drin, das Getriebe vom Motor noch im eingebauten Zustand zu trennen. Ohne den Rahmen aber aufzubooken, wäre uns fast nichts anderes übrig geblieben. Nach einer beruhigenden Tasse Tee (man passt sich ja so gut es geht an) schwebten der Reihenvierzylinder und die Viergang-Schaltbox aber dann doch in den Seilen und wanderten bis auf Weiteres erst einmal in den letzten Winkel der Werkstatt – mit den beiden beschäftigen wir uns erst später. Viel wichtiger war es jetzt erst einmal, sich den Rahmen ganz genau anzusehen. So dünnblechig, wie er nun einmal gebaut ist, neigt er natürlich leicht dazu, einzureißen. Die neuralgischen Punkte findet man fein säuberlich aufgelistet sofort im Netz, und nachdem wirklich jeder dieser erschreckend vielen Punkte abgeleuchtet war, konnte jeder der Anwesenden erleichtert aufatmen. Sogar die Stehbleche, an denen der Motor verschraubt ist, zeigten sich so fit wie am ersten Tag – wenn man von der Öl-Dreck-Beschichtung absieht.

In der nächsten Ausgabe: Die große Sprengung..



Schöne Aussichten: Alle neuralgischen Schwachstellen des Rahmens sind bei unserem Exemplar heil und fit. Sogar die filigranen Stehbleche, an denen der Motor verschraubt ist, weisen keinen einzigen Riss auf. Hoffen wir, dass das auch in Zukunft so bleibt.



Abgesehen von der Tatsache, dass moderne Motorkräne für den Einsatz an einem Elan zu groß dimensioniert sind, gestaltete sich der Ausbau des Antriebs ohne störende Karosserie einfach und weitgehend unkompliziert. Zumindest für ein altes englisches Auto ...



Das Getriebe, weitgehend ein Ford-Bauteil, schaltet sich einwandfrei und macht keinerlei Geräusche. Nur zur Sicherheit lassen wir es dennoch zerlegen und überprüfen.



Klischeeerfüllung: Es scheint, als ob ein Lotus sogar dann Öl verlieren würde, selbst wenn kein Motor mehr verbaut ist. Gewicht des nackten Rahmens? Ganze 34 (!) Kilogramm.

Der voll vernetzte Reifen

Geht es nach Pirelli, können Reifen zukünftig nicht nur mit dem eigenen Auto kommunizieren, sondern auch mit anderen Verkehrsteilnehmern.

Pirelli bringt als erster Hersteller intelligente Reifen, die Informationen über die Fahrbahnoberfläche und etwaiges Aquaplaning-Risiko mittels Car2X-Kommunikation an nachfolgende Fahrzeuge übertragen. Ermöglicht wird dies durch den breitbandigen Mobilfunkstandard 5G, der sich durch die geringe Latenzzeit auszeichnet. Mit dem Begriff der Latenzzeit wird die konkrete Zeitspanne erfasst, in der eine individuelle Nutzeraktivität über ein mobiles Endgerät eine nachfolgende Reaktion auf einem anderen



Dank 5G-Netz-Anbindung überträgt der Cyber-Reifen zum Beispiel Glatteiswarnungen.

Gerät auslöst.

Ökosystem Straßenverkehr

Der Reifen ist der einzige Kontaktpunkt zwischen Fahrzeug und Straße und kommuniziert aufgrund der von Pirelli entwickelten Technologie mit dem Fahrzeug, dem Fahrer sowie dank des Potenzials von 5G auch mit der gesamten Straßen- und Verkehrsinfrastruktur. Der mit einem internen Sensor ausgestattete Pirelli-Cyber-Reifen wird das Auto in Zukunft mit Daten über das Reifenmodell, die gefahrenen Kilometer, die dynamische Belastung sowie erstmals auch über mögliche Gefahrensituationen

aufgrund der Beschaffenheit der Fahrbahnoberfläche versorgen, von Nässe bis zu geringem Grip. Diese Informationen ermöglichen es dem Fahrzeug, seine Steuerungs- und Fahrassistenzsysteme entsprechend anzupassen. Dadurch wird das Niveau der Sicherheit, des Komforts sowie der Performance erheblich verbessert. Darüber hinaus wird das Fahrzeug diese Informationen auch für andere Fahrzeuge und die Infrastruktur bereitstellen. Dank des Potenzials von 5G ist Pirelli in der Lage, den Reifen in einen breiteren Kommunikationskontext zu integrieren. Dieser bezieht das gesamte Ökosystem des Straßenverkehrs ein und trägt aktiv zur Entwicklung von Lösungen und Dienstleistungen für die zukünftige Mobilität und Systeme des autonomen Fahrens bei.

Perfect Fit

Der Einsatz von Sensoren in Reifen ist ein integraler Bestandteil der Perfect-Fit-Strategie von Pirelli. Sie konzentriert sich auf die Entwicklung maßgeschneiderter Produkte und Dienstleistungen, die den Bedürfnissen von Automobilherstellern, Flotten sowie der Autofahrer im Allgemeinen hinsichtlich der Zukunft und der Veränderungen in der Mobilität entsprechen.

Hectronic

Smart solutions for
refuelling and payment

Kassensysteme • Filiallösungen
Warenwirtschaft • Tankautomaten
Tankinhaltsmessung • Online Payment
Flottenkartenmanagement • Waschanlagensteuerung

- 24 Stunden Service inkl. österreichweitem Techniker Netz
- Schulungszentrum oder vor Ort Training (System ist selbsterklärend)
- Sichere Datenübergabe an Videoüberwachungssystem
- Gastronomielösung mit/ohne Orderman

Hectronic Österreich • Hobelweg 4 • A-4055 Pucking • Tel.: +43 7229 23 808 0 • austria@hectronic.com

www.hectronic.at

**Die Tankstellen Komplettlösung
aus einer Hand.**





HANNL
 KONSTRUKTION | FERTIGUNG | MONTAGE
TANKSTELLENBAU

KONSEQUENT DURCHDACHT | EFFIZIENT GEMACHT

HANNL Metallbau G.m.b.H.
 Standort 63 | A-4223 Katsdorf (OÖ)
 T: +43 (0)7235 88 098 | F: DW-16
 office@hannl.com
 www.hannl.com



Der Partner für unabhängige
 und selbständige Tankstellen-Betreiber.



Kontaktieren Sie uns:

Julius Stiglechner GmbH
 Auerspergstraße 19 • 4021 Linz
 Tel. 0732/66 40 01
 Fax 0732/66 40 01-38
 office@stiglechner.co.at



Ihr **Rückhalt** in einem **familiären Tankstellenverbund.**

L & S
TANKTECHNIK GmbH
 Leistung & Service
 Mit eigener L&S Tankstelle in
 2544 Leobersdorf Ared Park.
 Rund um die Uhr Leistung & Service
 für Sie!

Aumühlweg 13/J1 • 2544 Leobersdorf
 Telefon 02256 / 204 15 • Telefax 02256 / 204 15-15
 office@ls-tanktechnik.at • www.ls-tanktechnik.at

TB LEIMHOFER
 GmbH

Tankstellen
 Waschcenter
 Werkstätten

Firmensitz: 4643 Pettenbach, Almburg 7
 NEU Büro: 4552 Wartberg/Krems, Strienzing 46B
 Tel: +43 720 880084, www.leimhofer.com, tb@leimhofer.com

WashTec

*Portalanlagen, Waschstraßen, Nutzfahrzeug- und
 SB-Anlagen, Wasserrückgewinnungen, Service an
 California-Kleindienst und Wesumat Anlagen*

WashTec Cleaning Technology GmbH
 Wehlistraße 27b, A-1200 Wien, Tel: (01) 334 30 65, Fax: (01) 334 30 65 150
 office@washtec.at, www.washtec.at

HOLZHAUSEN
 Der Verlag



2. HALBJAHR 2019:
 10.000 Stück

IMPRESSUM

MEDIENINHABER, HERAUSGEBER, VERLEGER: Verlag Holzhausen G. m. b. H., A-1110 Wien, Leberstraße 122 // T: +43 (01) 740 95-0 // F: +43 (01) 740 95-183 // DVR: 4018640 // ARA-Nr.: 21629 **GESCHÄFTSFÜHRUNG:** DDr.ⁱⁿ Gabriele Ambros **REDAKTIONSLEITUNG:** Roland Scharf, E. roland.scharf@verlagholzhausen.at **AUTOREN DIESER AUSGABE:** Dr. Susanne Kuen, Dr. Manfred Strobl **LEKTORAT:** Inga Herrmann **ANZEIGEN:** Pawel Kroker: +43 (01) 740 950-410, E: pawel.kroker@verlagholzhausen.at **OFFICE-MANAGEMENT:** Jennifer Götterer, T: +43 (01) 740 95-450, E: jennifer.goetterer@verlagholzhausen.at **ART DIRECTION & HERSTELLUNG:** Bohmann Repro-Media und Online GmbH **PRODUKTIONSLEITUNG:** Joachim Mittelstedt **REDAKTION:** atg@verlagholzhausen.at | Web: www.atg.at **ERSCHEINUNGSWEISE:** 10 x jährlich **VERTRIEB & ABO:** Tel. +43 1 740 95-466, E: abo@verlagholzhausen.at // Preise Inland: Einzelpreis: € 8,57, Jahresbezugspreis: € 70,94 (inkl. 10 % MwSt.), Preise Ausland: Einzelpreis: € 10,76, Jahresbezugspreis: € 92,87 (Preise laut den gesetzlichen Vorschriften, inkl. Porto und Versand) // Das Abonnement ist spätestens 30 Tage vor Bezugsjahresende schriftlich kündbar **DRUCK:** Druckerei Odysseus, 2325 Himberg, Haideackerstraße 1 **OFFENLEGUNG GEMÄSS § 25 MEDIENGESETZ:** <http://www.atg.at/impresum>

More than **CAR WASH**



CADIS, a star is born.

Christ
WASH SYSTEMS

Tel. 06 62/87 13 92 • verkauf@christ-wash-systems.at
www.christ-wash-systems.at

