



**Ginner hat alle Gerüchte überlebt, ist Harald Simonovsky mit dem aktuellen Geschäftsgang zufrieden**



**Die Sprache der Werkstätten zu sprechen, ist für Uschi Winkler und Roland Schuler (Hella Gutmann) entscheidend**



**Rudolf Hartmann und seine Partner vor dem Land Rover Defender TowFox: Der ermöglicht auch das Abschleppen aus engen und niedrigen Parkgaragen**

„Ultimate Vision“ bietet man ab sofort ein höchst flexibles Videoskop an. Eine eigene Software ermöglicht die Markierung und Bearbeitung der Foto- und Filmaufnahmen. „Das ist zum Beispiel wichtig, wenn es um die Reparaturfreigabe in einem Garantiefall geht“, erklärt Exportleiter Christian Geradehand.

### Konzepte für KSM „immer wichtiger“

Knapp zehn neue Partner entschieden sich 2008 für das von **KSM ServiceTechnik** angebotene Werkstattssystem 1A Autoservice. „Derartige Konzepte werden für zukunftsorientierte Werkstätten immer wichtiger“, betont Prok. Andreas Baudermann. Signalisation und gemeinsame Werbung seien dabei nur „die Spitze des Eisbergs“, entscheidend sei die Vermittlung technischer Kompetenz. In den nächsten Jahren will KSM, übrigens seit 19. Dezember mit einem neuen Standort in Graz präsent, das Netz auf mehr als 100 Standorte ausbauen. „Nach oben offen“ ist für Baudermann dagegen die Zahl der derzeit rund 180 KSM-Partner, die vor allem mit Knowhow versorgt werden.

### Infos per E-Mail

Mit den Filtermarken Knecht und Infos per E-Mail sowie vier Produktionsstandorten in Österreich präsent, setzt die auch in der Erstausrüstung bei Motorteilen starke **Mahle-Gruppe** im Aftermarket nun vermehrt auf den Vertrieb von Ventilen in Kombination mit allem, was zur Reparatur dazugehört. Hans-Ulrich Melchert und Ingo Hinrichs, in Salzburg von der für Österreich zuständigen Innendienstmitarbeiterin Simone Lang unterstützt, registrieren ein dynamisches Wachstum von Motorreparaturen und bieten deshalb verstärkt Ventile an, die für Zylinderkopf Reparaturen unerlässlich sind.

### Profis bei der Arbeit

Bei **Makita-Partner Tazoll** konnten die Profis

nicht nur nach Herzenslust die Schleifscheibe ansetzen, dass die Funken nur so spritzten, sondern auch die ganz neuen Schlagschrauber 10,8 V mit Lithium-Ionen-Akku ausprobieren, die besonders gut in der Hand liegen. Astrid Tazoll präsentierte den vor allem für Produktionsbereiche gedachten Akku-Spezierschrauber mit Sanftanlauf, der einen Rückschlag vermeidet.

### „Durchaus positive Stimmung“

Werkzeugspezialist Kurt **Mathis** rückte vor allem den Werkzeugwagen Kraftwerk Largo Hightech Completo, der ab sofort in limitierter Auflage erhältlich ist, ins Rampenlicht. „Die Stimmung in der Branche ist durchaus positiv“, teilt der weithin bekannte Einzelunternehmer die positive Grundhaltung vieler anderer Aussteller.



**Klassische Messeaktionen sorgten bei Adi Hauer für regen Zuspruch**

### MH Autoteile gut im Rennen

Das Gerasdorfer Handelshaus **MH Autoteile** („Ein Händler wie ein Freund“) tritt neuerdings als Importeur von Teilen für Fahrzeuge deutscher Hersteller, für Motormanagement usw. in Erscheinung. Konkret geht es um Marken wie topran (Qualitätsersatzteile), Asso (Auspuffanlagen), Intermotor (Motormanagement) oder Procar (Handwaschmittel). Damit lösten Martina und Manfred Herrmann bei den Fachbesuchern der Messe großes Interesse aus. Am Stand präsent waren überdies lokale Handelspartner aus ganz Österreich wie Autoteile Schütz aus Liezen.

### PACA: „Profit mit Portionspackungen“

„Geld verdienen in kleinen Dosen“, lautet das Motto von Dkfm. Claus Geiser, Geschäftsführer von **Paca** GmbH/München. Das Unternehmen bietet Service-Systeme – Installation, Aftersales-Betreuung und Verkaufshilfen – mit den Produkten Super Lube und Clima Cleaner in Portionspackungen. Mit Paca lassen sich laut Geiser, Werbung, Kostenkontrolle und Kundenzufriedenheit in der Werkstatt kombinieren.



**Am Kastner-Stand voll im Messegesehen engagiert waren Barbara Kieslinger und Wilfried Mennel**



**Anja Reichenbach von Koch Achsmessanlagen demonstriert die Fahrwerkprüfung am Auto**



**Hans-Ulrich Melchert, Jens Strüwing und Ingo Hinrichs sehen für Mahle viel Potenzial bei Motorreparaturen**



**Von wegen eine Männerbranche: Martina Herrmann und Christa Schütz sind im Teilehandel erfolgreich unterwegs**

### Neuer Auftritt für Pichler Werkzeug

Mit neuem Logo und dem Slogan „Der Schlüssel zum Erfolg“ tritt **Pichler Werkzeug** nun international auf, um die Wiedererkennung der Marke zu steigern. „Wir wollen unsere Serien hochwertiger Werkzeuge besser vermarkten und rascher umschlagen, um wieder Innovationen vorzubereiten“, sagt Senior Hansjörg Pichler. Außer in Salzburg und Genf hatte Pichler zuletzt in Dubai und St. Petersburg ausgestellt.

### Bremsscheiben bearbeiten mit Profit

„Unsere Maschine ist nicht die billigste, aber schnell und die präziseste für die Bearbeitung von Bremsscheiben“, sagt Ulrich Oppermann von **Pro-Cut Europe**: „Wir haben Exklusiv-Referenzen – für Porsche und BMW dürfen die Bremsscheiben ausschließlich mit unseren Maschinen abgeschliffen werden.“ Freigegeben sind sie auch zur Bearbeitung der Bremsscheiben an Ford, Opel, Subaru und Chrysler.

### Tolle Erfindung

Georg Pletzer machte jedem Messebesucher das Angebot, ihm eines seiner **Puls-Air** Heizgeräte gratis zu überlassen, wenn ein vor den Abgasstrom gehaltenes Blatt Papier eine Braunfärbung aufweist. Da das bei der einzigartigen Technologie nie der Fall ist, kann der Tiroler Erfinder mit dem verbrauchsarmen Werkstattheizgerät, das auf reges Interesse stößt, leicht lachen.

### Neuheiten bei Diagnose und Waschtechnik

Autodiagnose ergänzt im Sortiment von **Siems & Klein** die Premiummarke Texa. Der robuste und widerstandsfähige Multitester Pro besticht mit einfacher Bedienung. Updates für ein Jahr sind im Preis inbegriffen, danach kann das Gerät sowohl mit als auch ohne regelmäßige Aktualisierung weiterbetrieben werden.

Eineinhalb Jahre Entwicklungsarbeit hat Nilfisk ALTO, seit gut eineinhalb Jahren Partner von



**Blaues Licht heißt grünes Licht für gute Geschäfte: Stahlgruber-Chef Hermann Kowarz**



**Bei Wieländer & Schill betonten Alexander Bittner und Martin Strasner ihre direkte Marktpräsenz**

Siems & Klein bei Waschanlagen, in die „Thermowap“ genannte Wärmepumpe für SB-Plätze investiert. Diese ermöglicht die Einsparung von 60 bis 70 Prozent der Energiekosten, gleichzeitig ist sie praktischer und deutlich günstiger als eine Solaranlage. „Bei einer Fünfplatzanlage kommen wir auf Investitionen von 18.000 bis 20.000 Euro, eine Solaranlage würde 35.000 Euro kosten“, erklärt Kurt Herbinger, Prokurist von ALTO Deutschland. In Österreich seien 100 bis 150 Standorte dafür geeignet.

### Innovation mit blauem Licht

Blaulicht sorgt nicht nur im Straßenverkehr für Aufmerksamkeit: Unter dem Namen „Blue Light“ präsentierte **Stahlgruber** eine innovative, via Touchscreen zu bedienende Auswuchtmaschine.

Das Gerät ist wesentlich schneller als herkömmliche Geräte, aber auch doppelt so teuer: Damit kommt es vor allem für Betriebe mit hohem Arbeitsaufkommen infrage. Zufrieden ist Geschäftsführer Hermann Kowarz mit der Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr, auch das mittlerweile rund 105 Betriebe zählende Werkstattkonzept Meisterhaft entwickelte sich „planmäßig“.

### Reparaturset für Plastikteile

Das in Österreich durch die Firma Müller vertretene Unternehmen **Steinel** hat als ausgesprochenes Highlight der Messe ein Reparaturset für Plastikschäden an Automobilen vorgeführt, das sich durch extrem einfache Handhabung auszeichnet. Es taugt für sämtliche Plastikarten und -teile, die thermisch verformbar sind. Steinel ist es gelungen, einen Schweißdraht zu entwickeln, der für sämtliche thermischen Verarbeitungen geeignet ist. Zusätzlich wird ein Edelstahldrahtgewebe angeboten, das zur Schließung größerer Löcher dient. Der Einsatz des Sets garantiert ein hohes Reparaturtempo bei geringen Sachkosten