



Inhalt

- Mitgliederversammlung – Live vor Ort und „online“ im Geschäft
- Nachruf Dieter Lata
- Neue Schuldrechtsreform – Gewährleistung beim Fahrzeugkauf
- Nachwuchsarbeit – Nicht Kamelle sondern Langzeitstrategie
- Rasant steigende Preise – Wenn Energie zum Luxus wird
- Die Fahrradversicherung – Zweifacher Umsatzbringer im Fahrradhandel

Impressum

Herausgeber:
Bundesinnungsverband
Zweirad-Handwerk
Vereinigung des Fahrrad- und
Kraftrad-Gewerbes
Bahnhofsallee 11
40721 Hilden
Tel.: 0211 92595-45
Fax: 0211 92595-90
www.zweiradverband.de

Verantwortlich für den Inhalt:
RA Marcus Büttner

Live vor Ort und „online“ im Geschäft

Nachdem in 2020 wegen der schwierigen Pandemielage die Mitgliederversammlung des Bundesinnungsverbandes nur im Online-Format stattfinden konnte, durften sich aufgrund des Impffortschrittes die Delegierten in diesem Jahr auf eine persönliche Begegnung freuen. Treffpunkt und einen sicheren Hafen bot die BIV-Geschäftsstelle in Hilden mit einem 2G+Konzept.



Bereits am Vorabend der eigentlichen Mitgliederversammlung nutzten einige der Delegierten und Gäste die lang vermisste Gelegenheit, sich beim Abendessen und dem ein oder anderen Gläschen in lockerer Runde wieder austauschen zu können: über das eigene Geschäft, die branchentypischen Widrigkeiten und natürlich auch über ganz persönliche Dinge. Der Umstand, dass einst so selbstverständliche Dinge wie das gesellige Zusammensein unter Kollegen unter Coronabedingungen selten geworden sind, machte den Abend für die Anwesenden umso wertvoller. Er wurde daher auch mit besonderem Genuss bis weit in den Morgen hinein auskostet.

Dennoch bewältigten die Delegierten nach der freundlichen Begrüßung durch Bundesinnungsmeister Franz-Josef Feldkämper in wachem Pflichtbewusstsein am nächsten Morgen den inoffiziellen Teil der Mitgliederversammlung mit seinen Regularien. Der offizielle Teil mit den Gästen aus der Zweiradindustrie und der Fachpresse stand ganz im Zeichen der Digitalisierung. BIV-Geschäftsführer Marcus Büttner stellte das neue Format der Online-Prüfung vor, das vor zwei Jahren in der Bürogemeinschaft der fahrzeugtechnischen Verbände in Hilden „auf die Räder gestellt wurde“ und seitdem kontinuierlich weiterentwickelt wird. Nach dem Kfz-Gewerbe und dem Land- und Baumaschinen-techniker-Handwerk sollen im kommenden Jahr auch die Azubis im Zweirad-Handwerk in einem Pilotprojekt in NRW zum ersten Mal die Gesellenprüfung Teil 1 digital absolvieren.

Büttner präsentierte die neue Prüfungsstruktur und erläuterte die Vorteile des neuen Formats.

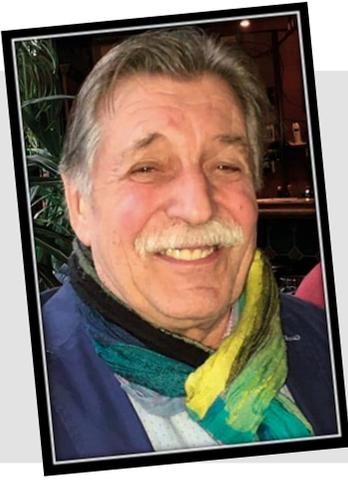
Danach gab Thomas Dickenbrock, Digitalcoach des Handelsverbands Ostwestfalen-Lippe, Tipps, wie sich Zweiradbetriebe im Netz für ihre Kunden besser sichtbar machen und ihren Verkaufserfolg steigern können. Daran schloss sich nahtlos Frank Tischner, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Steinfurt-Warendorf, an. Er zeigte am Beispiel seiner regionalen Handwerksorganisation eindrucksvoll, wie man junge Leute über kluge Social-Media-Aktivitäten gezielt ansprechen und für das Handwerk gewinnen kann.

Den Schlusspunkt setzte schließlich der Versicherungsmakler und langjährige Partner des Zweirad-Handwerks Thorsten Bengé mit der Vorstellung einer neuentwickelten Fahrradmobilitätsversicherung als attraktives Instrument der Verkaufsförderung und Kundenbindung.

Bundesinnungsmeister Feldkämper verabschiedete die Teilnehmer in die letzten Wochen des Weihnachtsgeschäftes und kündigte ein Wiedersehen auf der nächstjährigen Mitgliederversammlung als Gäste der Zweirad-Innung im niedersächsischen Oldenburg an.



Alle Beiträge aus der Mitgliederversammlung können unter <https://www.zweiradverband.de/Presse> abgerufen werden.



Das Zweirad-Handwerk trauert um Dieter Lata

Der langjährige Obermeister der Zweirad-Innung Rhein-Ruhr ist im November nach kurzer schwerer Krankheit verstorben. Über 30 Jahre prägte er im Ehrenamt das Zweirad-Handwerk in seiner Region: zuerst in Duisburg, zuletzt als Obermeister im fusionierten Innungsbezirk Duisburg und Düsseldorf. Sein leidenschaftliches Engagement galt besonders der Aus- und Berufsbildung. Lata wirkte unter anderem als Prüfer für Meisterschüler und aktiv im Landesinnungsverband: sein Herz schlug für das Handwerk und das hat er weitergegeben.

Gewährleistung beim Fahrzeugkauf

Eine neue Schuldrechtsreform beschert dem Handel ab 2022 neue Gewährleistungsregelungen. Um mit Reklamationen richtig umgehen zu können, kommt auf Unternehmer Bürokratie zu.

Ungemach aus Brüssel

Zur Freude von Verbrauchern und zum Leidwesen von Handelsunternehmen werden die Verbraucherrechte in 2022 massiv gestärkt. Der Gesetzgeber versteht den Verbraucher offenbar als ein Individuum, das noch stärker an die Hand genommen werden muss, als bisher. Ob neues oder altes Recht gilt, hängt davon ab, wann der Kaufvertrag geschlossen worden ist. Ist die Auftragsbestätigung am 31.12.2021 beim Kunden, gilt altes Recht, ist sie am 1.1.2022 da, gilt neues.

Die Neuerungen betreffen nur Verbraucher (Privatkunden). Beim Leasing ändert sich also nichts. Hier ist der Käufer der Leasinggeber und somit kein Verbraucher. Dass ein Verbraucher auf dem Fahrrad sitzt, spielt keine Rolle.

Neuer Vertragstyp „digitale Produkte“

Das BGB definiert Sachen als „körperliche Gegenstände“. Was vor 100 Jahren – so alt ist das BGB schon – selbstverständlich war, führt im Zeitalter der Digitalisierung zu einem Problem: Software und digitale Dienstleistungen kann man nicht anfassen, fühlen oder schmecken. Deshalb ist ein völlig neuer Vertragstyp ins Leben gerufen worden. Generell kann man sagen, überall dort, wo Zweiräder mit „Digitalisierung“ ausgestattet sind, hat sich die Haftung des Verkäufers verschärft. Er – und nicht der Hersteller – muss gegenüber dem Verbraucher für die Funktionsfähigkeit der Software, des Navis und dergleichen geradestehen. Hierzu gehört auch die Aktualisierungsverpflichtung:

Händler müssen die Kunden auf anstehende Updates hinweisen und diese (kostenlos!) aufspielen. Tun sie das nicht, stehen sie im Fokus des neuen Gewährleistungsrechts und müssen das Zweirad schlimmstenfalls zurückerneuern. Händler können sich von der Aktualisierungsverpflichtung freizeichnen, wenn sie den Kunden vor Vertragsschluss darauf hinweisen, dass Updates nicht vorgenommen werden und dies im Vertrag (ein zweites Mal!) ausdrücklich hervorheben und sich unterschreiben lassen. Die Frage ist nur, ob der Kunde das Zweirad dann noch kauft. Deshalb ist es sinnvoller, mithilfe des Herstellers für das rechtzeitige Aufspielen von Updates zu sorgen.

Stärkung der Verbraucherrechte

Die gravierendste Änderung im neuen Gewährleistungsrecht ist die Verschärfung des Sachmangelbegriffs. Während früher der Verkäufer dafür geradestehen musste, was vereinbart ist, muss der Verkäufer nun dafür geradestehen, was üblich ist. Weichen bestimmte Merkmale des Fahrzeugs vom Marktstandard ab, begründet alleine das einen Sachmangel und führt zu den bekannten Mängelrechten wie Nacherfüllung und Rücktritt.

Wird ein gebrauchtes Zweirad verkauft, kann es ja schon mal das ein oder andere geben, was eigentlich nicht ganz in Ordnung ist. Diese „Macken“ müssen nun deutlich benannt und vom Kunden unterschrieben werden. Denn das wäre eine Abweichung vom Üblichen. Folge: das Zweirad wäre „mangelhaft“ und der Kunde kann den Kaufpreis mindern.

Daneben gibt es eine Reihe weiterer Änderungen:

Die Beweislastumkehr wird von einem halben auf ein ganzes Jahr verlängert, im Kontext digitaler Elemente sogar auf 2 Jahre.

Entspricht das gekaufte Fahrzeug nicht dem einer Probefahrt, muss der Käufer auf die Abweichungen hingewiesen werden. Sonst begründen die Abweichungen einen Sachmangel.

Bei der Nachbesserung entfällt das Fristsetzungserfordernis. Kunden brauchen den Mangel nur anzuzeigen, nach einer „angemessenen“ Frist (hierüber lässt sich natürlich streiten), können sie vom Vertrag zurücktreten.

Die „2-Versuche-Regel“ entfällt. Schon nach einem fehlgeschlagenen Nachbesserungsversuch kann der Kunde zurücktreten.

Die Verjährung kann nicht mehr in AGB verkürzt werden. Erinnerung: die Verjährung im Gebrauchtwagengeschäft beträgt gesetzlich zwei Jahre, kann aber auf ein Jahr reduziert werden. Künftig geht das nicht mehr mit AGB, sondern nur vertraglich.

Was müssen Betriebe jetzt tun?

Weicht ein verkauftes Fahrzeug vom „Üblichen“ ab, müssen Betriebe den Kunden hierüber gleich doppelt informieren. Einmal im Vertrag, einmal in einem Zusatzdokument. Die bisherigen AGB können nicht mehr verwendet werden. Betriebe sollten sich mit ihren Herstellern in Verbindung setzen, um neue Bedingungstexte zu bekommen.

Für Betriebe ergeben sich viele Fragen in der Nachwuchsarbeit: Wie lassen sich die geeigneten Auszubildenden finden und binden? Was sind Fettnäpfchen, die man als Betrieb bei der Nachwuchswerbung besser vermeidet und was hat sich durch Corona beim Recruiting geändert?

Beim Azubi-Marketing ist es in erster Linie wichtig, die Kamelle-Taktik zu vermeiden. Kamelle meint, nur Aktivitäten während der Zeit des Ausbildungsrecruitings im Jahr zu fahren und während der restlichen Zeit als Betrieb wenig oder gar nicht sichtbar in den öffentlichen/sozialen Kanälen zu sein. Ein ganzheitlicher Strategieansatz enthält ebenso einen guten Internetauftritt sowie die Fokussierung auf die besonderen Vorteile, die der Betrieb den Azubis bieten kann, führt zu Nachhaltigkeit. Denn entscheidend ist, die

jungen Fachkräfte auch nach der Ausbildung an das Unternehmen zu binden.

Hier bietet sich an, auch neue Wege im digitalen Recruiting zu gehen. Ein interessantes neues Tool kann hier die 60-Sekunden Bewerbung sein, die bereits im KFZ-Gewerbe in einigen Betrieben Einzug gehalten hat. Der Azubi klickt sich einfach und intuitiv durch ein kurzes Bewerbungsformular mit den wichtigsten Angaben zu seiner Person. Danach kann der Personalverantwortliche

schnell entscheiden, ob die grundsätzlichen Daten zu den Anforderungen des Betriebs passen und die Einladung zum Vorstellungsgespräch kann ebenfalls über das Tool ausgesprochen werden.

Neben den digitalen Möglichkeiten bieten sich für Betriebe jedoch auch die klassischen Rekrutierungskanäle an. Hier erweisen sich insbesondere Schulk Kooperationen und Mesbesuche als sehr erfolgreiche Instrumente.

Wenn Energie zum Luxus wird

Rasant steigende Energiepreise lenken den Fokus vermehrt auch auf die Betriebskosten für Unternehmen. Es gibt Möglichkeiten der Kostenexplosion gegenzusteuern. Ein kluges Energiemanagement ist eine gute Grundlage zur Ermittlung von Einsparpotentialen und sinnvollen Investitionen, letztere sogar mit staatlichen Fördermöglichkeiten.

Fördergelder

Warum immer alles selber bezahlen? Es gibt unzählige Fördertöpfe, die angezapft werden können. Für Unternehmen, die bauliche Maßnahmen oder den Erwerb von Immobilien planen, gibt es Unterstützung. Seit dem 01.07.2021 bietet die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) nun weitere Fördermöglichkeiten für bauliche Maßnahmen bei Neubau oder Umbau aber auch bei einem Erwerb von Immobilien an. Die förderfähigen Kosten betragen 2000 Euro/m² Nettogrundfläche, aber maximal 30 Mio. Euro pro Kalenderjahr. Der Förderbetrag richtet sich nach dem erreichten Energiestandard und beträgt mindestens 15 % bei einem „Effizienzgebäude 55“ und sogar 17,5 % wenn mind. 55 % der Wärmeversorgung durch erneuerbare Energien erfolgt. „Effizienzgebäude 55“ heißt, dass das Gebäude nur 55 % des Energieverbrauches aufweisen darf wie das Bezugsgebäude mit dem Energiestandard 100. Für ein „Effizienzgebäude 40“ beträgt der maximale Förderzuschuss 25 %. Die Mindestanforderungen an die Energiestandards sind in der BEG festgelegt.

Maßnahmen müssen zwingend immer vor ihrer Durchführung beantragt werden. Die Begleitung durch einen autorisierten Energieeffizienzexperten ist Fördervoraussetzung. Aber auch dessen Vergütung sowie die Kosten für die Fachplanung sind mit 10 Euro/m² Nettotonutzfläche bis insgesamt 40.000 Euro zu 50 % förderfähig. Seit 01.07.2021 steht die Förderung wahlweise als zinsgünstiger Kredit oder als Zuschuss von der KfW zur Verfügung. Bei der Zuschussvariante können Antragsteller bis zu 33.000 Euro als Förderung für die energetische Sanierung erhalten. In jedem Falle ist der Antrag online zu stellen.

Für die Zuschussvariante ist der Antrag bei der BAFA einzureichen (www.bafa.de)

Die Kosten im Griff

Die wenigsten Unternehmer haben den Energieverbrauch ihres Betriebes im Blick. Mit dem Energie-Tool, eine Initiative des Deutschen Handwerks, auch kurz E-Tool, ist dieses ab sofort möglich (www.energie-tool.de). Über die reine Sammlung der betrieblichen Energiedaten hinaus, erlaubt es individuelle Auswertungen zu energieträgerbezogenen Verbräuchen und CO₂-Emissionen sowie die Darstellung von Kennzahlen zur Einordnung - alle diese Informationen können über Jahre hinweg übersichtlich verfolgt werden. Das Tool ermöglicht zudem eine konsequent einfache Datenerfassung über einen Schritt für Schritt-Modus und stellt den Nutzern verschiedene „Zusatzmodule“ für die praktische Alltagsarbeit zur Verfügung. Der besondere Clou: der Unternehmer sieht seine eigenen Daten im Vergleich zu anderen Unternehmen der Branche. Es gibt damit Antworten auf die Fragen „Wo stehe ich?“ und „Warum stehe ich dort?“

Das E-Tool ist einfach zu bedienen und auch noch kostenfrei. Der Landesverband bietet im Zuge einer ebenfalls kostenfreien Energieberatung die Datenerfassung und Erläuterung an. Besser und einfacher kann der Start nicht sein und das Fortführen der Daten ist dann ein Leichtes. Neben Strom, Gas und Wasser können auch die Verbräuche der betrieblichen Fahrzeuge berücksichtigt werden. Das E-Tool berücksichtigt geplante Änderungen der CO₂-Steuer, so dass die Kostenerhöhungen für das Unternehmen direkt ausgerechnet und dargestellt werden.

Ausweispflicht

Wann wird ein Energieausweis benötigt und was ist der Unterschied zwischen einem Bedarfs- und einem Verbrauchsausweis? Fast jedes neue Gebäude braucht einen Energieausweis. Bei gebrauchten Gebäuden besteht diese Verpflichtung jedoch solange nicht, bis das Gebäude oder eine Wohnung verkauft oder neu vermietet wird. Die Vorgaben dazu beruhen seit Mai 2021 auf dem [Gebäudeenergiegesetz](#) (GEG).

Es gibt zwei Arten von Energieausweisen, die sich darin unterscheiden, wie die Energiekennwerte ermittelt werden: einen [Bedarfsausweis](#) und einen [Verbrauchsausweis](#). Beim Bedarfsausweis werden die Kennwerte für den Energiebedarf rechnerisch u. a. auf der Grundlage von Baujahr, Bauunterlagen (Gebäudetyp, Gesamtwohnfläche etc.) und den technischen Gebäude- und Heizungsdaten bestimmt. Für Neubauten wird daher grundsätzlich ein Bedarfsausweis ausgestellt.

Für den Verbrauchsausweis müssen ebenfalls die üblichen Gebäudedaten, vor allem aber die Verbrauchsdaten (z. B. Heizkostenabrechnungen) der letzten drei Jahre vorliegen. Aus diesen werden die Kennwerte für den Energieverbrauch ermittelt. Dient das Gebäude nicht dem Wohnzweck, benötigt es einen so genannten „Energieausweis für Nichtwohngebäude“. Auch der Energieausweis gibt Hinweise zur Energieeffizienz eines Gebäudes und sollte, sofern vorhanden, ruhig einmal genauer gelesen werden.

 Für weitere Fragen rund um das Thema Energieeffizienz steht Ihnen Michael Ollesch per E-Mail unter: ollesch@kfz-nrw.de zur Verfügung.

Die Fahrradversicherung – Zweifacher Umsatzbringer im Fahrradhandel

Die Vermittlung von Fahrradversicherungen als Zusatzleistung zum Verkauf des Fahrrades oder E-Bikes hat sich in den letzten Jahren in immer mehr Betrieben etabliert.

Manchmal nur zufällig angeboten, in anderen Betrieben fester Bestandteil im Beratungsprozess, die Frage an den Kunden: „Wie sollen wir Ihr Fahrrad versichern?“ Eine kurze Frage mit großer Wirkung für Kunden und Händler. Die Neupreise der Fahrräder, vor allem aber der E-Bikes, sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Die Absicherungsmöglichkeiten der Kunden über private Verträge geraten dadurch deutlich an die Grenzen. Regelmäßig versichern Hausratversicherung & Co neben Feuer, Leitungswasser und Sturmschäden nur den Fahrraddiebstahl. Gerade beim Fahrraddiebstahl werden die Entschädigungsgrenzen häufig überschritten und der Kunde bekommt nicht den Gesamtschaden, hier den Neupreis, ersetzt. Für eine Erhöhung der Versicherungssumme für Fahrraddiebstahl fordern die Versicherungsgesellschaften zum Teil erhebliche Zuschläge. Hier kommt die Fahrradversicherung auf's Siebertreppchen. Je nach Bedin-

gungswerk erstattet die Fahrradversicherung neben dem Neuwert im Falle eines Diebstahls, auch Kosten für unfallbedingte Reparaturen, Materialfehler oder gar Verschleiß. Gerade hier liegt der Vorteil für den Händler. Besteht für den Kunden eine Fahrradversicherung, fällt der Werkstattbesuch für eine notwendige Reparatur leichter. Wo der Kunde früher lediglich Ersatzteile bezogen hat, wird nun eher der Reparaturauftrag erteilt. Die Auslastung der Werkstatt steigt. Neben den bereits etablierten Anbietern für Fahrradversicherungen haben sich einige Versicherungsgesellschaften mit sehr leistungsstarken und umfangreichen Tarifen neu im Markt aufgestellt. So werden von Anbietern mit gutem Bedingungsmerk auch Leistungen für Verschleiß an Reifen und Bremsen, Akkuminderleistung, Schäden beim Transport auf dem Fahrradträger oder für nicht zwingend fest verbundenes Fahrradzubehör erbracht. In der Premium-Liga der Tarife wird auch eine

Wertminderung bei größeren Unfallschäden angeboten. Über den meist wählbaren Mobilitätsschutz werden nach einem Unfall die Kosten für die qualifizierte Pannenhilfe z. B. Abschlepp- oder Bergungskosten, Kosten für den Rücktransport oder auch ein Leihrad übernommen. Das Beste: der Antragsprozess einer Fahrradversicherung dauert kaum länger als die Frage danach. Anträge im Durchschreibeformat sind lange „out“. Die Beantragung erfolgt vollständig Online, durch die Eingabe weniger Daten. Die Police erhält der Kunde per Mail, übrigens genau wie der vermittelnde Fahrradhändler. Im Schadensfall, können alle Daten über das Portal hochgeladen werden, Reparaturfreigabe erfolgt, wie immer, per Mail an den Kunden und in Kopie an den Händler. Last but not Least, jeder Aufwand muss sich lohnen, pro vermittelte Police zahlen die Gesellschaften eine Vergütung.

Anzeige

Ihr all-in-one Business-Konzept jetzt auch mit Bike-Versicherung

VeloPro, die Versicherungslösung für den Fahrradhandel bietet jetzt auch den Bike-Schutz für Ihre Kunden – ein cleveres all-in-Angebot.

Ihre Vorteile als Händler:

- Attraktive Vergütung
- Marktführendes Bedingungsmerk
- Einfacher Abschluss – direkt online
- Geringer Kommunikationsaufwand
- Ein Systempartner für alles

Rufen Sie uns an unter: 02541 931-0



VeloPro



© J. GIFFIELD STUDIOS - stock.adobe.com