



KFZ-GEWERBE INTERN

Verband des Kraftfahrzeuggewerbes
Thüringen e.V.



www.kfz-mdk.de





Inhaltsverzeichnis

Kfz-Gewerbe aktuell

Elektromobilität – Neues Förderprogramm für den Aufbau von Ladeinfrastruktur für schwere Nutzfahrzeuge.....	3
ZDK warnt vor neuer Betrugsdynamik im Kfz-Handel.....	3
ZDK-Onlinezulassung: Digitale Fahrzeugzulassung direkt im Autohaus.....	4

Betriebswirtschaft und Steuern

DAT Report 2026: Stationärer Handel wichtig beim Neuwagenkauf.....	5
DAT Report 2026: Stationärer Handel wichtig beim Neuwagenkauf.....	6
DAT Report 2026: Stationärer Handel wichtig beim Neuwagenkauf.....	7
THG-Prämienhöhung: Verbesserte Konditionen für Kfz-Betriebe.....	7
INFORMATION des NÜRNBERGER AutoMobil Versicherungsdienst GmbH....	8

Technik, Sicherheit und Umweltschutz

Änderung der Schwellenwerte zur Bestellung von Sicherheitsbeauftragten	9
Änderungen der ECE-R 117: Nicht mehr zugelassene Reifenvarianten.....	9
Handlungsempfehlung für den sicheren Umgang mit verunfallten Elektrofahrzeugen.....	10

Recht

Sachmangelhaftung: BGH entscheidet über die Voraussetzungen der Beweislastumkehr beim Fahrzeugverkauf an Verbraucher.....	11
Sachmangelhaftung gegenüber Verbrauchern.....	12
Broschüre zum Fernabsatz.....	13

Berufsaus- und Weiterbildung

Die 8 Elemente im Recruiting-Werkzeugkoffer	14
---	----

Aus den Innungen

Thüringen.....	15
----------------	----

Elektromobilität – Neues Förderprogramm für den Aufbau von Ladeinfrastruktur für schwere Nutzfahrzeuge

Neues Förderprogramm des Bundesministeriums für Verkehr unterstützt Aufbau von Ladeinfrastruktur für batterieelektrische schwere Nutzfahrzeuge (e-Lkw)
Online-Seminar: Ladeinfrastruktur für E-LKW – Die BMV-Förderung auf einen Blick



Bild: © scharfsm86 – stock.adobe.com

Gefördert wird die Errichtung von Ladeinfrastruktur sowohl für den eigenen Betrieb (z. B. auf Betriebshöfen oder in Depots, auch zur Nutzung durch einen im Voraus festgelegten, eingeschränkten Nutzerkreis wie Transportpartner oder beauftragte Unternehmen) als auch an öffentlich zugänglichen Standorten, etwa an Logistikzentren, Umschlagpunkten, Ladehubs oder Rastanlagen.

Zum Start der Förderung wird ein Fördervolumen von insgesamt 200 Millionen Euro für folgende Förderaufrufe bereitgestellt. Über 2026 hinaus wird es während der vierjährigen Laufzeit der Förderrichtlinie weitere, an die jeweilige Marktsituation angepasste Förderaufrufe geben.

A Förderaufruf nicht öffentlich zugängliche Ladeinfrastruktur für KMU

(Ladeinfrastruktur nur betriebseigenen Fahrzeugen bzw. eingeschränktem Nutzerkreis zugänglich)

- Anträge können im Zeitraum vom 05. Juni bis zum 30. September 2026 gestellt werden
- Ladeleistung pro Ladepunkt: mindestens 50 kW (DC)

- Förderintensität: 500 Euro (netto) pro kW
- bei De-minimis: Festbetragsfinanzierung / bei AGVO: Festbetragsfinanzierung mit Eigenanteil
- max. Fördersumme (Zuwendungsbetrag) pro Antrag: bei De-minimis: bis zu 300.000 Euro / AGVO: bis zu 1 Million Euro

Die konkreten Förderhöhen und Förderbedingungen sind im jeweiligen Förderaufruf geregelt und können auf der Projektseite eingesehen werden.

<https://www.ptj.de/foerdermoeglichkeiten/lis-e-lkw>

- kein Auswahlverfahren: Entscheidung nach Antragsingang
- Laufzeit des Vorhabens: 24 Monate

B Förderaufruf nicht öffentlich zugängliche Ladeinfrastruktur für alle Unternehmen

Anträge können bis zum 07. Juli 2026 eingereicht werden. Die Bewilligung erfolgt im Anschluss und nach Abschluss des wettbewerblichen Auswahlverfahrens.

C Förderaufruf öffentlich zugängliche Ladeinfrastruktur

Anträge können bis zum 07. Juli 2026 eingereicht werden. Die Bewilligung erfolgt im Anschluss und nach Abschluss des wettbewerblichen Auswahlverfahrens.

ZDK warnt vor neuer Betrugsdynamik im Kfz-Handel

Aktuell ist im Kfz-Gewerbe ein deutlicher Anstieg von Betrugsfällen zu beobachten.

Die Täter gehen dabei immer professioneller vor und nutzen zunehmend digitale Kanäle, täuschend echte Identitäten und ausgeklügelte Vorgehensweisen. Die Folgen reichen von finanziellen Schäden bis hin zu erheblichen



Reputationsrisiken. Für Kfz-Betriebe heißt das: Wachsamkeit im Tagesgeschäft ist unerlässlich.

Ein ZDK-Flyer informiert über aktuelle Betrugsmuster sowie die Gefährdungslage und gibt

konkrete Handlungsempfehlungen, wie sich Betriebe mit wenig Aufwand im Betriebsalltag schützen können.

ZDK-Onlinezulassung:

Digitale Fahrzeugzulassung direkt im Autohaus

Mit der neuen „ZDK-Onlinezulassung“ bringt der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe gemeinsam mit seinem Technologiepartner die digitale Fahrzeugzulassung direkt in die Autohäuser. Die neue Lösung ermöglicht es Kfz-Betrieben erstmals, sämtliche Zulassungsvorgänge vollständig digital, schnell und sicher im eigenen Unternehmen abzuwickeln – ohne den Umweg über externe Zulassungsdienstleister.

Volldigitale Zulassung wird zum neuen Standard

Bereits heute arbeiten rund 95 Prozent der deutschen Zulassungsbehörden volldigital. Dadurch sind digitale An- und Abmeldungen nahezu flächendeckend möglich. Die ZDK-Onlinezulassung nutzt diese Infrastruktur konsequent und schafft für Autohäuser neue Möglichkeiten, Prozesse effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten.

Ob Neuzulassung, Tageszulassung, Ummeldung oder Wiederezulassung – sämtliche Vorgänge können über eine zentrale Plattform abgewickelt werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um natürliche oder juristische Personen handelt.

Direkte Kommunikation mit dem Kraftfahrt-Bundesamt

Grundlage der Lösung ist die bewährte Softwareplattform von MyDigitalCar. Sie ermöglicht interessierten Kfz-Unternehmen die direkte und sichere Kommunikation mit dem Kraftfahrt-Bundesamt. Fahrzeuge können dadurch innerhalb kürzester Zeit online zugelassen werden – vollständig integriert in die internen Abläufe des Autohauses.

Für den ZDK ist die Onlinezulassung ein wichtiger Schritt im digitalen Wandel des Kfz-Gewerbes. Ziel ist es, Betriebe

bei der Modernisierung ihrer Prozesse zu unterstützen und gleichzeitig den Kundenservice nachhaltig zu verbessern.

Wettbewerbsvorteile für Autohäuser

Bislang wurden Zulassungsvorgänge häufig an externe Dienstleister ausgelagert. Mit der ZDK-Onlinezulassung können Autohäuser diese Prozesse künftig eigenständig und deutlich effizienter durchführen.

Ein besonderer Vorteil liegt in den standardisierten API-Schnittstellen der MDC-Plattform. Diese ermöglichen eine nahtlose Integration in bestehende Dealer-Management-Systeme (DMS) und vorhandene Softwarelandschaften. Dadurch profitieren Betriebe von:

- höherer Prozesskontrolle,
- geringerem Verwaltungsaufwand,
- schnelleren Bearbeitungszeiten,
- sowie einer spürbaren Effizienzsteigerung im Tagesgeschäft.

Gerade bei größeren Fahrzeugbeständen oder Massenzulassungen – etwa bei Tageszulassungen – kann die digitale Lösung erhebliche Zeit- und Kostenvorteile bieten.

Deutliche Kostenersparnis möglich

Neben der Zeitersparnis bietet die ZDK-Onlinezulassung auch wirtschaftliche Vorteile. Die Gesamtkosten einer Neuzulassung liegen – abhängig davon, ob es sich um natürliche oder juristische Personen handelt – lediglich zwischen 44 und 51 Euro. Hinzu kommen gegebenenfalls:

- 13 Euro für ein Wunschkennzeichen,
- sowie etwa 10 Euro für Kennzeichenschilder.

Im Vergleich zu klassischen Zulassungsdienstleistern, bei denen häufig Ge-

samtkosten von rund 129 Euro anfallen, können Autohäuser somit bis zu etwa 70 Euro pro Vorgang einsparen.

Umfangreiche Informationen für Mitgliedsbetriebe

Damit interessierte Unternehmen die Voraussetzungen und Vorteile der neuen Lösung kennenlernen können, hat der ZDK umfangreiche Informationen online bereitgestellt:

Damit Mitgliedsunternehmen die Vorteile und Voraussetzungen der ZDK-Onlinezulassung vollumfänglich kennenlernen können, hat der ZDK zahlreiche Informationen auf der Internetseite <https://www.kfzgewerbe.de/zdk-onlinezulassung> veröffentlicht.

Fazit

Die ZDK-Onlinezulassung markiert einen wichtigen Meilenstein für die Digitalisierung im Kfz-Gewerbe. Autohäuser erhalten die Möglichkeit, Zulassungsprozesse eigenständig, schneller und kosteneffizienter abzuwickeln. Gleichzeitig profitieren Kunden von kürzeren Bearbeitungszeiten und einem modernen Serviceerlebnis.

Mit der engen Verzahnung von digitaler Zulassung, DMS-Integration und direkter Behördenkommunikation könnte sich die Onlinezulassung in den kommenden Jahren zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor für moderne Autohausbetriebe entwickeln.



Für mehr Informationen bitte den QR-Code scannen.

DAT Report 2026: Teil 2: Stationärer Handel wichtig beim Neuwagenkauf

Das Autojahr 2025 hat bei Neuzulassungen und Besitzumschreibungen nahezu auf dem Niveau des Vorjahres abgeschlossen. Neuwagen werden allerdings nur von einem geringen Teil der privaten Endverbraucher erworben. Taktgeber sind und bleiben die gewerblichen Halter.

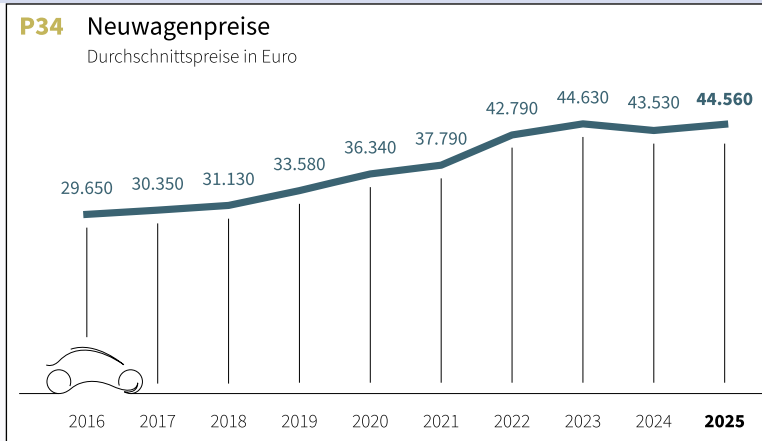
Der Anteil der privaten Zulassungen an allen Neuwagen betrug 31 %. Diese rund 950.000 Endverbraucher waren auch bereit, entsprechend viel Geld dafür zu investieren. 55 % aller privat gekauf-

ten Neuwagen wurden auf Wunsch der Kunden erst gebaut, 45 % entschieden sich für einen sofort verfügbaren Lagerwagen.



Neuwagenpreise nur leicht gestiegen

Für einen Neuwagen haben die privaten Autokäufer 44.560 Euro bezahlt. Das ist der tatsächliche Kaufpreis, nicht der Listenneupreis oder eine verbindliche Preisempfehlung. Dieser Neuwagenpreis liegt nur minimal über dem Vorjahr, was vor allem daran lag, dass bei den Benzinern etwas günstigere Modelle erworben wurden. Endverbraucher waren in den letzten Jahren bereit, immer mehr in die individuelle Mobilität zu investieren. Oftmals hatten sie aber auch keine andere Wahl, wenn sie sich für einen Neuwagen entschieden hatten.

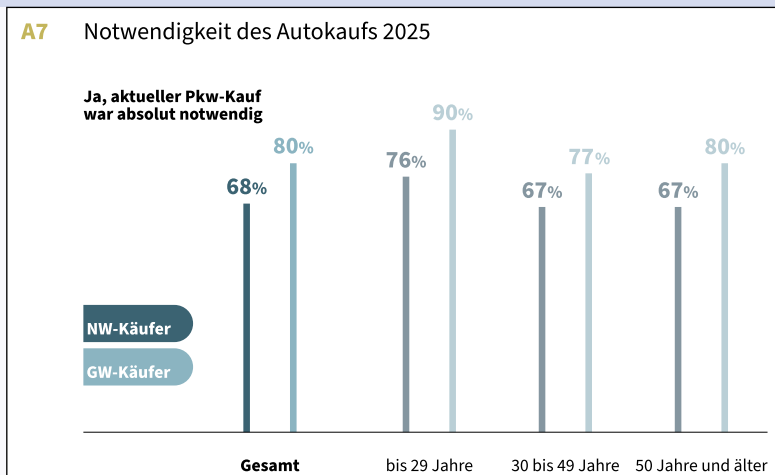


Quelle: Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT)

Notwendigkeit des Autokaufs

Grundsätzlich sagen mit 93 % fast alle Pkw-Halter, dass sie sich wieder ein Automobil anschaffen wollen. Ein Drittel plant dies in den nächsten zwölf bis 24 Monaten ein weiteres Drittel in drei bis fünf Jahren. Weitere 30 % planen dies in mehr als fünf Jahren. Nur sieben Prozent bestätigten, dass sie kein Auto mehr kaufen würden.

Bei den tatsächlichen Autokäufern des Jahres 2025 zeigt sich ein Aspekt sehr deutlich: Der aktuelle Pkw-Kauf war für die Mehrheit aller Befragten absolut notwendig. Bei fast 70 % der Neuwagenkäufer war offenbar ein Punkt erreicht, an dem ein Aufschie-



Quelle: Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT)

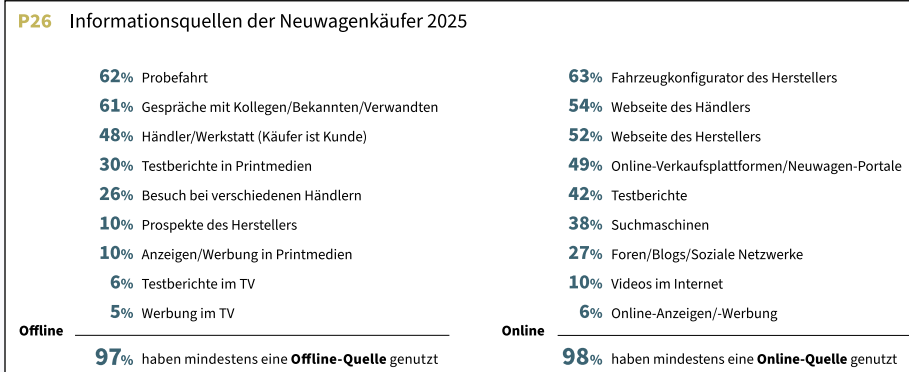
ben nicht mehr möglich war. Insbesondere bei jüngeren Käufern unter 30 Jahren war der aktuelle Autokauf nicht verschiebbar.

Quelle: Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT)

Persönlicher Austausch bleibt wichtige Informationsquelle

Wer sich 2025 auf die Neuwagensuche machte, der wollte auch einen Neuwagen, denn nur 10% aller Neuwagenkäufer zogen einen Gebrauchten in Erwägung. Informiert haben sich die Käufer in mehreren Offline- und Online-

Quellen. Bei den Offline-Quellen rangierte die Probefahrt ganz oben auf der Liste, gefolgt von Gesprächen mit Kollegen, Bekannten oder Verwandten. Der eigene Händler hat im Vergleich zum Vorjahr als Informationsquelle verloren. Für fast die Hälfte der Käufer bleibt er dennoch eine wichtige Anlaufstelle.



Zudem haben die Käufer sich auch bei anderen Händlern oder anhand von gedruckten Testberichten informiert. Bezogen auf die Online-Quellen blieben die Konfiguratoren der Hersteller am wichtigsten, gefolgt von den Händlerwebseiten.

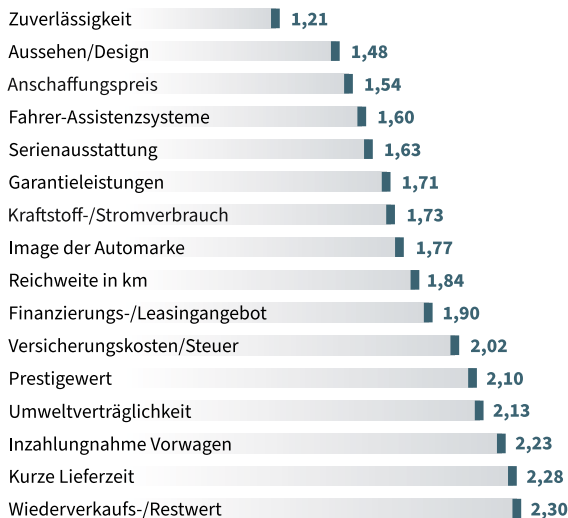
Zuverlässigkeit besonders wichtig

Neuwagenkauf. Der DAT Report zeigt, dass Zuverlässigkeit an erster Stelle steht, gefolgt von Aussehen und Design und dem Anschaffungspreis.

Neu in dieser Auflistung sind die Fahrer-Assistenzsysteme, die seit Juli 2024 durch eine europäische Gesetzgebung mehr Bedeutung erhalten haben, und das Image der Automarke. Vor allem die Bedeutung der Automarke, ihr über Jahre aufgebautes Image und die bisherige, ganz persönliche Erfahrung der Neuwagenkäufer mit ihr sind beim Autokauf nicht zu unterschätzen. Beide Kriterien wurden auf Anhieb als sehr wichtig eingeschätzt. Die Fahrer-Assistenzsysteme landeten mit 1,60 auf Platz vier, das Image der Automarke mit der Note 1,77 im Mittelfeld.

P27 Bewertungskriterien beim Neuwagenkauf 2025

Notenskala von 1 (sehr wichtig) bis 4 (unwichtig)



NW-Käufer

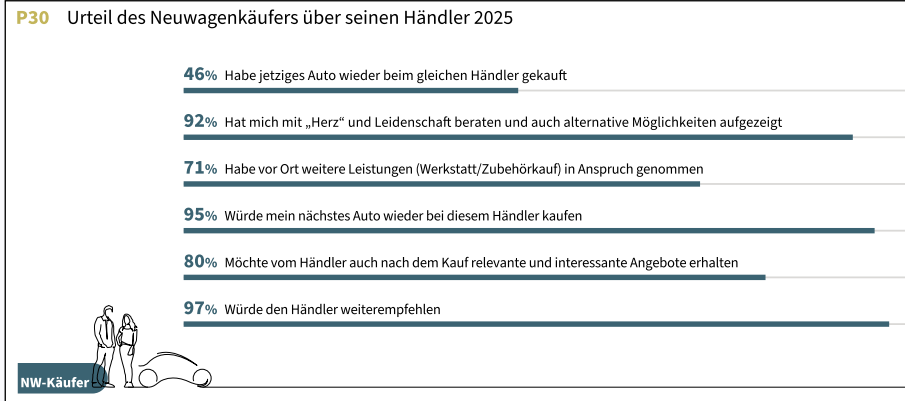


Quelle: Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT)

Persönlicher Austausch bleibt wichtige Informationsquelle

Die Mehrheit der Neuwagenkäufer hat den stationären Handel aufgesucht. Die privaten Autokäufer waren dabei mit ihren Händlern sehr zufrieden. Knapp die Hälfte (46%) hat das aktuelle Fahrzeug wieder beim gleichen Händler erworben. Von 84 auf 92% ist die Beurteilung gestiegen, der Händler habe mit „Herz“ und Leidenschaft beraten.

Beim Verkauf beispielsweise von Zubehör oder Garantie- bzw. Servicepaketen waren die Händler allerdings weniger erfolgreich: Nur noch 71% der Neuwagenkäufer, statt wie im Vorjahr 76%, haben zusätzliche Leistungen vor Ort erworben. 95% gaben an, sie würden auch ihren nächsten Wagen wieder



beim gleichen Händler kaufen – eine Steigerung zum Vorjahr (2024: 88%) und ein deutlicher Zufriedenheitsbeweis.

Ein klares Zeichen für die Zufriedenheit ist es auch, wenn man seinen Händler weiterempfehlen würde. Im Jahr 2025 lag diese Quote mit 97% auf einem Rekordhoch. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies eine Steigerung um sechs Prozentpunkte.

THG-Prämienerhöhung

Verbesserte Konditionen für Kfz-Betriebe

Aktuell gibt es positive Entwicklungen bei der THG-Quote unseres ZDK-Kooperationspartners „Geld für eAuto“. Kfz-Betriebe können sich jetzt bis zu 290 € pro Fahrzeug sowie attraktive Vergütungen für selbst erzeugten Ladestrom sichern.



1 Erhöhung der Garantie-Prämie

Die Garantie-Prämie steigt von bisher 230 € auf nunmehr **260 €**. Für ZDK-Mitgliedsbetriebe ergibt sich darüber hinaus ein zusätzlicher Vorteil:

- Für eigene Uploads sowie für die Abwicklung von Kundenfahrzeugen über die Plattform unseres Partners Geld für eAuto erhalten sie **290 € pro Antrag**.

- Damit profitieren sie von einem **zusätzlichen Bonus von 30 €** im Rahmen der ZDK-Kooperation.

Die erhöhten Prämien gelten automatisch für alle neuen Uploads sowie für Verlängerungen ab sofort. Auch Kun-

den, die ihre THG-Prämie eigenständig beantragen (z. B. über Affiliate-Lösungen), profitieren von der angehobenen Prämie in Höhe von 260 €.

2 Deutliche Anhebung der Prämie für Ladestrom

Auch im Bereich Ladestrom ergeben sich attraktive Verbesserungen:

- Die Vergütung steigt von **8 Cent auf 13 Cent pro kWh**.
- Betriebe, die nachweisen können, dass ihre Ladeinfrastruktur mit selbst erzeugtem PV-Strom betrieben wird, können sogar **bis zu 26 Cent pro kWh** erzielen.

Beantragung und Ansprechpartner

Die Registrierung und Beantragung ist für Kfz-Betriebe über den ZDK-Kooperationspartner möglich unter: www.geld-fuer-eauto.de/unternehmen



INFORMATION des NÜRNBERGER AutoMobil Versicherungsdienst GmbH

NÜRNBERGER Versicherung ist Teil der Vienna Insurance Group

Mit dem Abschluss der Transaktion zur Übernahme der Aktien der NÜRNBERGER Beteiligungs-AG wird die NÜRNBERGER Versicherung nun offiziell Teil der Vienna Insurance Group. Die NÜRNBERGER AutoMobil Versicherungsdienst GmbH als „Enkel“-Gesellschaft der NÜRNBERGER wird damit auch Teil der Vienna Insurance Group.

Was bedeutet das für Kunden und Vertriebspartner?

Inwiefern werden diese von dem Zusammenschluss profitieren?

- Marke, Standort und Positionierung der NÜRNBERGER als Präventionsversicherer bleiben unverändert und stärken damit die NAU in Ihrer eigenen Entwicklung. Die NÜRNBERGER operiert auch weiterhin eigenständig auf dem deutschen Markt.
- Auftritt und Corporate Design ändern sich nicht. Es sind keine Anpassungen von Werbemitteln oder -anlagen geplant.
- Alle Verträge und Vereinbarungen mit Kunden und Vertriebspartnern bestehen uneingeschränkt fort.
- Als Teil der Vienna Insurance Group (VIG) verbindet die NÜRNBERGER künftig ihre regionale Verankerung mit der Stärke der mit mehr als 50 Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen und 36 Millionen Kunden in 30 Ländern führenden Versicherungsgruppe in Zentral- und Osteuropa. So wird die NÜRNBERGER

ein noch stärkerer Partner für unsere Kunden und Vertriebspartner. Aufgrund des Zugangs zu internationalem Knowhow, zu neuen Services, Produkten und Präventionslösungen werden wir ihnen künftig mehr und bessere Angebote machen können.

- Zudem werden wir mithilfe der Expertise und dem Support der Gruppe die Modernisierung ihrer IT- und Fachsysteme signifikant beschleunigen. Kunden und Vertriebspartner werden daher schneller von neuen Tools und digitalen Lösungen profitieren können.

- Auf der anderen Seite bedeuten die Vertriebsstärke der NÜRNBERGER mit ihren leistungsfähigen Vertriebswegen sowie ihre Expertise im Bereich Biometrie und das Lebensversicherungsbuch der NÜRNBERGER einen erheblichen Mehrwert für die Diversifizierungsstrategie der Gruppe. Als führender Anbieter von Berufsunfähigkeitsversicherungen auf einem der wichtigsten europäischen Finanzmärkte soll die NÜRNBERGER zu einem Kompetenzzentrum für Biometrie in der Gruppe wirken.

- Gerade mit ihrem Lebensversicherungsbuch (vor allem Berufsunfähigkeit und fondsgebundene Produkte) trägt die NÜRNBERGER zu einer ausgewogeneren Ausrichtung und mehr Stabilität und Größenvorteile der Gruppe bei. So erhöht sich der Anteil des Lebensversicherungsgeschäftes am gesamten Beitragsaufkommen der VIG von etwa einem Viertel auf ein Drittel.

- Mithilfe der Akquisition der NÜRNBERGER kann die VIG zudem ihre Assets und das Management nahezu verdoppeln.



Christian Stettner, Vertriebsdirektor

Leitung Gewerbe und Verbände
 Nürnberger Automobil Versicherungsdienst GmbH
 Ostendstraße 100, 90482 Nürnberg
 Telefon: 0151-53 84 0997
 E-Mail: christian.stettner@nuernberger-automobil.de

Änderung der Schwellenwerte zur Bestellung von Sicherheitsbeauftragten

Der Bundesrat hat am 08. Mai 2026 einer Änderung des SGB VII zugestimmt.

Diese sieht vor, den Schwellenwert für die verpflichtende Bestellung eines Sicherheitsbeauftragten von bislang 20 auf künftig 50 Beschäftigte anzuheben. Die Änderung ist Teil eines Gesetzespakets zur Änderung des SGB VII und zugleich Bestandteil des Bürokratierückbau-Konzepts im Arbeitsschutz des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales.

Das Gesetz tritt am 29. Mai 2026 in Kraft (BGBl. I 2026, Nr. 140 vom 18.05.2026).

Künftig sollen folgende Regelungen gelten:

In Betrieben mit regelmäßig 50 oder mehr Beschäftigten sind Sicherheitsbeauftragte zu bestellen. Bisher lag die Grenze bei 20 oder mehr Beschäftigten.

■ In Betrieben mit regelmäßig mehr als 20 und weniger als 50 Beschäftigten ist ein Sicherheitsbeauftragter zu bestellen, wenn auf Grundlage der Gefährdungsbeurteilung nach § 5 ArbSchG eine besondere Gefährdung für Leben und Gesundheit besteht.

■ Bei Betrieben mit regelmäßig weniger als 250 Beschäftigten und ohne besondere Gefährdung genügt die Bestellung eines Sicherheitsbeauftragten zur Erfüllung der Anforderungen.

■ Der zuständige Unfallversicherungsträger kann auch unterhalb der Schwellenwerte die Bestellung eines Sicherheitsbeauftragten anordnen, wenn eine besondere Gefährdung für Leben und Gesundheit besteht.

■ Wird trotz bestehender Pflicht kein Sicherheitsbeauftragter bestellt, kann

ein Bußgeld von bis zu zehntausend Euro verhängt werden (§ 209 SGB VII).

Handlungsempfehlung: Keine voreilige Abbestellung von Sicherheitsbeauftragten

Trotz der Gesetzesänderung wird zunächst empfohlen, keine Sicherheitsbeauftragten abzubestellen. Ob Kfz-Werkstätten mit regelmäßig mehr als 20 und weniger als 50 Mitarbeitern durch die neuen Schwellenwerte tatsächlich entlastet werden, bleibt trotz der Gesetzesänderung unklar, da die Unfallversicherungsträger aktuell die DGUV Vorschrift 1 überarbeiten. Sie werden in naher Zukunft branchen-/trägerbezogene Auslegungshilfen zur Bestellpflicht sowie zur Beurteilung besonderer Gefährdungen bereitstellen. Diese sollten abgewartet werden.

Änderungen der ECE-R 117

Nicht mehr zugelassene Reifenvarianten

Mit den jeweiligen Änderungsserien der ECE-Regelung Nr. 117 wurden die Anforderungen an Reifen hinsichtlich Umwelt- und Sicherheitseigenschaften kontinuierlich verschärft.

Infolgedessen dürfen einige Reifenvarianten nach dem 7. Juli 2026 nicht mehr auf dem Markt bereitgestellt werden. Voraussetzung für eine weiterhin zulässige Vermarktung ist, dass die betreffenden Reifen bereits vor diesem Stichtag durch Hersteller oder Importeure an den Groß- bzw. Einzelhandel innerhalb der EU verkauft und somit bereits „im Markt befindlich“ sind.

Es handelt sich hierbei um Ausführungen, die die aktuellen Anforderungen

Wichtige Information zur Typgenehmigung von Reifen

Verschärfte Anforderungen – Stichtag 7. Juli 2026

Der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V. hat darüber informiert, dass es im Rahmen der Typgenehmigung von Reifen hinsichtlich der Umwelt- und Sicherheitseigenschaften im Zuge der jeweiligen Änderungsserien der ECE-R 117 kontinuierliche Verschärfungen gegeben hat.

Folge: Ab dem 7. Juli 2026 dürfen bestimmte Reifenvarianten nicht mehr auf dem Markt bereitgestellt werden.
Das heißt, dass diese vom Reifenhersteller bzw. Importeur in der EU zuvor bereits an den Handel (Groß- und Einzelhändler) verkauft werden müssen, um sich zum Stichtag bereits im Markt zu befinden.

Nach dem 7. Juli 2026 ist die Bereitstellung dieser Reifenvarianten nicht mehr zulässig.

WORUM GEHT ES?
Betroffen sind Reifenausführungen, die die aktuellen Anforderungen in Bezug auf die Produktkennzeichnung sowie die Klassifizierung für Rollwiderstand und Nasshaftung (im Neuzustand und im abgefahrenen Zustand) nicht mehr erfüllen.

WIE ERKENNE ICH BETROFFENE REIFEN?
Erkennbar sind die betroffenen Reifen durch bestimmte Buchstabenkennungen, die im Bereich der Typgenehmigungsmarkierung auf der Seitenwand der Reifen aufgebracht sind.

BEISPIEL TYPGENEHMIGUNGSMARKIERUNG

DOT-Kennzeichnung Hersteller- und Werkcode Typgenehmigungskennzeichen Herstellungsdatum (07. Woche 2025)

Buchstabenkennungen, die betroffen sein können:
Bei PKW (C1)-Reifen:
• SZWR2
• SZWR2B
• SZWR2B
• SZWR2B
• SZWR2B
Bei leichten Nfz/Transporter (C2) und Nfz (C3)-Reifen:
• SZWR2

Bitte prüfen Sie die Seitenwandmarkierung Ihrer Reifen!

in Bezug auf die Produktkennzeichnung sowie die Klassifizierung für Rollwiderstand und Nasshaftung (im Neuzustand

und im abgefahrenen Zustand) nicht mehr erfüllen und deshalb nach dem 7. Juli 2026 nicht mehr zulässig sind.

Identifiziert werden können diese Ausführungen anhand der entsprechenden Buchstabenkennungen innerhalb der Typgenehmigungsmarkierung auf der Reifen-Seitenwand.



Detaillierte Informationen, welche Reifen betroffen sind, entnehmen Sie bitte dem BRV-Rundschreiben.

Handlungsempfehlung für den sicheren Umgang mit verunfallten Elektrofahrzeugen

Eine erstmals verbändeübergreifend abgestimmte Handlungsempfehlung schafft klare Orientierung für den sicheren Umgang mit verunfallten Elektro- und Hybridfahrzeugen. Der Leitfaden richtet sich an Abschleppdienste, Werkstätten, Einsatzkräfte sowie weitere Beteiligte entlang der gesamten Prozesskette – vom Unfallort bis zur Instandsetzung oder Lagerung.

Erarbeitet wurde der Leitfaden unter Federführung des Verbands der Automobilindustrie in enger Zusammenarbeit mit zahlreichen Organisationen. Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe brachte dabei insbesondere die praktische Erfahrung aus Autohäusern und Werkstätten ein, um praxistaugliche, rechtssichere und umsetzbare Lösungen für den Umgang mit Hochvolt-Fahrzeugen zu entwickeln.

Mit dem zunehmenden Anteil von Elektrofahrzeugen im Straßenverkehr wachsen auch die Anforderungen an deren sichere Bergung, den Transport und die weitere Behandlung nach Unfällen. Insbesondere beschädigte Hochvolt-Batterien stellen ein erhöhtes Risiko dar, etwa durch mögliche thermische Reaktionen oder verzögerte Brandentwicklungen. Die Handlungsempfehlung greift diese Herausforderungen auf und definiert klare Abläufe sowie Zuständigkeiten.

Im Fokus stehen dabei zentrale Aspekte der Arbeitssicherheit, die Abstimmung



zwischen Feuerwehr, Abschleppunternehmen und Werkstätten sowie konkrete Anforderungen an Transport, Zwischenlagerung und die Quarantäne beschädigter Fahrzeuge. Auch aktuelle technische Standards sowie rechtliche Vorgaben aus Arbeits- und Gefahrgutrecht werden berücksichtigt.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Qualifikation des beteiligten Perso-

nals. Die Empfehlung unterstreicht die Bedeutung fachgerechter Schulungen im Umgang mit Hochvolttechnik. Ergänzend wird die Nutzung von Rettungsdatenblättern hervorgehoben, die wichtige fahrzeugspezifische Informationen für Einsatzkräfte bereitstellen. Ebenso wird eine strukturierte und dokumentierte Fahrzeugübergabe nach Unfällen oder Bränden als wesentlicher Bestandteil eines sicheren Gesamtprozesses beschrieben.

Die Handlungsempfehlung ersetzt zwar keine Schulungen, bietet Betrieben und Einsatzkräften jedoch eine praxisnahe Orientierung im täglichen Umgang mit Elektrofahrzeugen.



– Anzeige –



Die Marke für automobiles Wissen

Betriebswirt/-in im Kfz-Gewerbe im Präsenzstudium (11 Monate)
Zertifizierte(r) Automobilökonom/in im Fernstudium (24 Monate)

Bundesfachschule für Betriebswirtschaft im Kfz-Gewerbe (BFC) · Am Gesundbrunnen 3 · 37154 Northeim · ☎ (055 51) 25 83 · www.bfc.de

Sachmangelhaftung

BGH entscheidet über die Voraussetzungen der Beweislastumkehr beim Fahrzeugverkauf an Verbraucher

In zwei Urteilen vom 6. Mai 2026 (Az. VIII ZR 73/24 und VIII ZR 257/23) bestätigt der Bundesgerichtshof seine langjährige Rechtsprechung zu Inhalt und Reichweite der Regelung zur Beweislastumkehr beim Verbrauchsgüterkauf gemäß § 477 BGB. Dabei geht es um die Frage, unter welchen Umständen davon auszugehen ist, dass ein Sachmangel im Zeitpunkt der Übergabe der Kaufsache vorlag.

Sachverhalte

In dem einen Fall ging es um einen Gebrauchtwagen, den ein Verbraucher von einem Händler erworben hatte, der das Fahrzeug auf einem öffentlichen Parkplatz abgestellt hatte, wo es einen Brandschaden erlitten hatte (VIII ZR 73/24). Der gerichtlich bestellte Sachverständige hatte festgestellt, dass als Ursache für den Brand sowohl ein technischer Defekt als auch sonstige Umstände, wie etwa ein Tierbiss an der Kraftstoffleitung oder eine Brandstiftung, in Betracht kämen.

In dem anderen Fall ging es um einen gebrauchten Motorroller, der am Tag nach der Übergabe an den Verbraucher bei einer Fahrt auf der Autobahn in Pendelbewegungen geriet. Folge: Sturz und Verletzung des Käufers (VIII ZR 257/23). Als mögliche Ursachen kamen laut Sachverständigem eine Unwucht am Vorderrad des Motorrollers, das Fahrverhalten des Käufers, die Beladung des Motorrollers, Unebenheiten der Fahrbahn oder Seitenwindböen in Betracht.

Entscheidung der Gerichte

Die beiden Vorinstanzen hatten die von den Verbrauchern geltend gemachten Ansprüche aus der Sachmangelhaftung zurückgewiesen. Diesen Entscheidungen basierten nach Ansicht des BGH auf einem Fehlverständnis über

Inhalt und Reichweite der Regelung zur Beweislastumkehr.

Inhalt und Reichweite der Regelung zur Beweislastumkehr nach der BGH-Rechtsprechung

Der BGH betonte, dass die Vermutung des § 477 BGB zugunsten des Verbrauchers bereits dann eingreift, wenn diesem im Bestreitensfall der Nachweis gelingt, dass sich innerhalb von sechs Monaten (bis 2022 geltende Regelung) bzw. innerhalb eines Jahres (seit 2022 geltende Fassung) ab der Übergabe des Fahrzeugs ein mangelhafter Zustand (eine Mangelerscheinung) gezeigt hat. Eine Mangelerscheinung ist jeder innerhalb dieser Frist aufgetretene, für den Käufer nachteilige Zustand der Kaufsache, wenn als mögliche Ursache für diesen Zustand – zumindest auch

– ein Umstand in Betracht kommt, der – wenn er dem Verkäufer zuzurechnen wäre – dessen Gewährleistungshaftung auslöste. Ob daneben auch andere – dem Verkäufer nicht zuzurechnende – Umstände als Ursache für den aufgetretenen, dem Käufer nachteiligen Zustand denkbar sind, ist hierbei nicht von Belang. Lediglich in den Fällen, in denen ausschließlich solche dem Verkäufer nicht zuzurechnenden Umstände als Ursache für den aufgetretenen nachteiligen Zustand in Betracht kommen, fehlt es am Vorliegen einer Mangelerscheinung in dem vorbezeichneten Sinne.

Zugunsten des Verbrauchers wird zudem vermutet, dass der zu der Mangelerscheinung führende Kausalverlauf

bereits mit der Übergabe des mangelhaften Fahrzeugs in Gang gesetzt worden ist, die Übergabe des – unterstellt – mangelhaften Fahrzeugs mithin für die aufgetretene Mangelerscheinung (z. B. die zum Unfall führenden Pendelschwingungen) ursächlich war.

Weiterer Verfahrensgang

Der BGH hat die beiden Rechtsstreite zur erneuten Verhandlung und Entscheidung an die Berufungsgerichte



zurückverwiesen, damit den Verkäufern die Möglichkeit eingeräumt wird, ggf. zu beweisen, dass die aufgetretene Mangelerscheinung auf eine erst nach Gefahrübergang eingetretene, dem Verkäufer nicht zuzurechnende Ursache (wie z. B. das Verhalten des Käufers oder eines Dritten) zurückzuführen ist.

Fazit

Es spielt keine Rolle, wenn ein nachteiliger Zustand (wie z. B. ein Fahrzeugbrand oder Pendelschwingungen) auf Umständen beruhen kann, die dem Verkäufer nicht zuzurechnen sind, wenn eine der möglichen Ursachen auf einem Umstand beruhen kann, für den der Verkäufer nach den Regelungen der Sachmangelhaftung haftet.

Sachmangelhaftung gegenüber Verbrauchern

Ablauf einer „angemessenen Frist“ für eine Nacherfüllung

Seit der Schuldrechtsreform im Jahr 2022 müssen Verbraucher, die Mängelrechte aus einem Fahrzeugkauf geltend machen möchten, dem Verkäufer keine Frist mehr zur Mängelbeseitigung oder einer Ersatzlieferung (= Nacherfüllung) setzen. Ausreichend ist bereits der erfolglose Ablauf einer angemessenen Frist, damit der Verbraucher seine sekundären Mängelrechte wie z. B. einen Rücktritt vom Kaufvertrag geltend machen kann.

Mit Urteil vom 19. Dezember 2025 (Az. 2 O 65/24) hat sich das Landgericht Stade mit der Frage beschäftigt, wann eine „angemessene Frist“ zur Nacherfüllung im Verbrauchsgüterkauf vorliegt und folgendes festgestellt.

Bestimmung einer „angemessenen Frist“

- Fristbeginn ist der Zeitpunkt der Mängelrüge des Verbrauchers gegenüber dem Verkäufer.
- Maßgeblich ist die kürzeste Frist, in der eine Nachbesserung vorgenommen werden kann.



Bild: © Syda Production – stock.adobe.com

- Die Nacherfüllung muss in diesem Zeitraum objektiv möglich sein.
 - Zu berücksichtigen sind dabei die Art und Komplexität der Ware, die Art und Schwere der Vertragswidrigkeit sowie der für eine Nachbesserung oder Ersatzlieferung erforderliche Aufwand. Das bedeutet, dass dem Verkäufer nicht stets so viel Zeit eingeräumt werden muss, dass er die Nacherfüllung im normalen Geschäftsgang vornehmen kann. Vielmehr ist er verpflichtet, besondere Anstrengungen für eine zügige Nacherfüllung vorzunehmen.
 - Zu berücksichtigen ist auch, wie wichtig eine schnelle Nacherfüllung für den Käufer ist. Bei Alltagsgeschäften ist davon auszugehen, dass Verbraucher ein berechtigtes Interesse an einer zügigen Nacherfüllung haben.
 - Vereinbaren die Vertragsparteien eine Frist für die Nacherfüllung, dann ist diese Frist stets als angemessen zu betrachten. Das gilt auch dann, wenn die Frist objektiv zu kurz bemessen ist.
 - Setzt der Käufer dem Verkäufer (obwohl er hierzu nicht verpflichtet ist) eine zu kurze Frist für die Nacherfüllung, wird hierdurch der Lauf einer angemessenen Frist in Gang gesetzt.
 - Beauftragt der Verkäufer eine andere Kfz-Werkstatt mit der Vornahme von Nachbesserungsarbeiten, muss die Reparatur dennoch innerhalb einer angemessenen Frist erfolgen. Eine Information des Verkäufers an den Verbraucher über Verzögerungen in der Drittwerkstatt, führt zu keiner Fristverlängerung. Sie stellt keine vertragliche Vereinbarung über eine Verlängerung des Nacherfüllungszeitraums dar.
- Orientierungsbeispiel:** Für die Beschaffung eines Ersatzmotors und dessen Einbau durch eine andere Kfz-Werkstatt gilt eine Frist von 2 Wochen als angemessen.

Fazit

Für die Bestimmung der Länge einer angemessenen Frist ist mitentscheidend, dass die Nacherfüllung in diesem Zeitraum objektiv möglich sein muss. Dieser Gesichtspunkt dürfte insbesondere in Fällen von Lieferproblemen für benötigte Ersatzteile bedeutsam sein und sich fristverlängernd auswirken, sofern der Verkäufer gewisse Anstrengungen unternommen hat, um das Ersatzteil zu beziehen.

KFZ-MEISTER SHOP Für Alleskönner!

- Ausbildungsbetrieb
- Altfahrzeug-Annahme anerkannte Werkstatt
- Gebrauch Fahrzeug Qualität und Sicherheit
- Fachbetrieb für Hybrid- und Elektrofahrzeuge
- Anerkannter Betrieb Motorrad-AU (AUK)
- Fachbetrieb für historische Fahrzeuge
- Anerkannter Betrieb für Gassystemprüfung (GSP) Service
- Fachbetrieb für Kfz-Klimaanlagen-Service
- Abgasuntersuchung anerkannte Werkstatt

www.kfz-meister-shop.de | 24 Stunden geöffnet

Broschüre zum Fernabsatz

Aktualisierte Checklisten für den Fernabsatz von Fahrzeugen mit aktualisierten Beispielen für die Erstellung von Widerrufsbelehrungen (3. Aufl., April 2026)

Gesetzliche Änderungen in den vergangenen zwei Jahren sowie die für das Jahr 2026 beschlossenen Änderungen haben eine Anpassung der vom ZDK konzipierten „Checklisten für den Fernabsatz von Fahrzeugen“ an die neue Rechtslage erforderlich gemacht. Zu beachten ist dabei, dass die für das Jahr 2026 bevorstehenden Änderungen vom Handel zu zwei unterschiedlichen Zeitpunkten umzusetzen sind; zum einen ab dem 19. Juni und zum anderen ab dem 27. September.

Überblick über gesetzliche Änderungen und neue Anforderungen Ab 19. Juni 2026

- Einführung eines Widerrufsbuttons für Fernabsatzverträge, die über eine Online-Benutzeroberfläche (z. B. Verkaufs-Websites, Apps oder Online-shops des Händlers) abgeschlossen werden. Ziel: Verbraucher sollen einen online geschlossenen Vertrag ebenso einfach widerrufen können, wie er abgeschlossen wurde.
- Erweiterung des Gestaltungshinweises 3 des gesetzlichen Musters für die Widerrufsbelehrung bei Fernabsatzverträgen.

Ab 27. September 2026

- Verwendung einheitlicher EU-Label für das gesetzliche Gewährleistungsrecht beim Verkauf an Verbraucher.
- Verwendung einheitlicher EU-Label für Neuwagengarantien beim Verkauf an Verbraucher.
- Ggf. Angaben zur Mindestdauer von Softwareaktualisierungen.
- Ggf. Angaben zum Reparierbarkeitswert von Waren (basierend auf harmonisierten EU-Anforderungen bzw. Herstellerangaben).
- Angaben zum Verbrauch und zu den CO₂-Emissionen neuer Personen-



auch die **Beispiele für die Widerrufsbelehrungen** angepasst werden. Bei allen anderen Fernabsatzverträgen, also Kaufverträgen, die nicht online, sondern z. B. ausschließlich per Telefon oder E-Mail abgeschlossen werden, darf der Händler weiterhin entscheiden, ob er dem Verbraucher das Recht einräumt, den abgeschlossenen Fernabsatzvertrag auf elektronischem Wege zu widerrufen.

Um dem Leser einen schnellen Überblick über die geänderten sowie über die neu hinzugekommenen Informationspflichten und ggf. deren Erläuterungen zu ermöglichen, wurden inhaltliche Änderungen in der **Farbe „rot“** hervorgehoben.

kraftwagen nach der Pkw-Energieverbrauchs-kennzeichnungsverordnung 2024

Rechtliche und begriffliche Änderungen

- Wegfall der Pflicht zur Verlinkung auf die Online-Streitbeilegungsplattform der EU-Kommission (ODR-Plattform).
- Ersatz des Telemediengesetzes (TMG) durch das Digitale-Dienste-Gesetz (DDG).
- Umbenennung des Telekommunikation-Telemedien-Datenschutzgesetzes (TTDSG) in Telekommunikation-Digitale-Dienste-Datenschutz-Gesetz (TDDDG) → Der Begriff „Telemedien“ wird durch „Digitale Dienste“ ersetzt. Inhaltliche Änderungen ergeben sich daraus nicht.

Da die Pflicht zur Implementierung eines Widerrufsbuttons für Fernabsatzverträge, die über eine Online-Benutzeroberfläche abgeschlossen werden, Änderungen des gesetzlichen Musters für die Widerrufsbelehrung bei Fernabsatzverträgen zur Folge hat, mussten



Die 8 Elemente im Recruiting-Werkzeugkoffer

Vom Aufbau Ihrer Arbeitgebermarke bis hin zur Nachwuchswerbung und Azubi-Bindung: Haben Sie alle 8 Werkzeuge schon im Blick?

Die 8 Elemente im Recruiting-Werkzeugkoffer:

1. Employer Branding

Die Positionierung eines Unternehmens als glaubwürdiger und attraktiver Arbeitgeber.

2. Karriereseite

Die erste Kontaktstelle zwischen Ihnen und Ihren zukünftigen Azubis.

3. Nachwuchswerbung

Sprechen Sie die junge Generation an und gewinnen sie Azubis für Ihren Betrieb.



Initiative
AutoBerufe
Zukunft durch Mobilität



Die 8 Elemente im Recruiting-Werkzeugkoffer:

4. Berufsorientierung

Zukünftige Talente frühzeitig erreichen und für die Kfz-Branche gewinnen.

5. Rekrutierungsprozess

Personalbeschaffung vom ersten Kontaktpunkt mit den Interessenten bis hin zur Einarbeitung in den Betrieb.

6. Bewerbungsprozess

Ein systematischer Bewerbungsprozess und die richtige Bewerbendenauswahl sind entscheidend.



Initiative
AutoBerufe
Zukunft durch Mobilität



Die 8 Elemente im Recruiting-Werkzeugkoffer:

7. Onboarding

Hilft Azubis dabei, sich im Unternehmen zurechtzufinden und sich ins Team zu integrieren.

8. Azubi-Bindung

Gelingt nur durch eine nachhaltige Betreuung und Förderung durch Motivation, Lob und Co.



Initiative
AutoBerufe
Zukunft durch Mobilität



Fehlt etwas in Ihrem Recruiting-Werkzeugkoffer?

Dann schauen Sie sich den digitalen Werkzeugkasten unserer Initiative an! Er bietet Ihnen **Unterstützung**, Ihre Arbeitgebermarke im Bereich Ausbildung aufzubauen und moderne Nachwuchswerbung zu betreiben, um **potentielle Azubis zu erreichen und zu gewinnen**.

In 8 Kapiteln erfahren Sie kostenlos alles über die **einzelnen Elemente** des Werkzeugkastens.



Jetzt durchklicken und Ihr Recruiting auf den neuesten Stand bringen!

Initiative
AutoBerufe
Zukunft durch Mobilität

Mitgliederversammlung des Kfz-Landesverbandes Thüringen e. V.

Am 30. März 2026 kamen die Mitglieder des Kfz-Landesverbandes Thüringen e.V. zur diesjährigen Jahresmitgliederversammlung im Best Western Hotel in Apfelstädt zusammen.

In einem Jahresrückblick ließ Präsident Helmut Peter die Ereignisse und Aktivitäten des Verbandes im Jahr 2025 Revue passieren. Die Teilnehmer diskutierten die wirtschaftlichen und

strukturellen Herausforderungen, vor denen das Kfz-Gewerbe derzeit steht, sowie die sich daraus ergebenden Chancen und Perspektiven für das Jahr 2026.



Präsident Helmut Peter mit den Obermeistern und Geschäftsführern der Thüringer Kfz-Innungen.

TERMINE 2026

Juli		
14.	ZDK-Sommerbeats	Berlin
15.	ZVK-/BIV-Mitgliederversammlung	Bonn
September		
08./12.	automechanika	Frankfurt/Main
06.	MDK-Vorabend	Frankfurt/Main
07.	Obermeistertagung	Frankfurt/Main
07.	ZDK-/BIV-Branchenabend	Frankfurt/Main
08.	ZDK-Mitgliederversammlung	Frankfurt/Main

Mitgliederversammlung der Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Südthüringen

„Wir können alles, was kommt“

Mit diesem Motto startete am 30.05.2026, die 36. Jahreshauptversammlung der Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Südthüringen.

Eröffnet wurde die Veranstaltung durch den Obermeister Dominic Eisenbeiser. Neben zahlreichen Innungsbe-

trieben durfte er auch Gäste aus Wirtschaft und Politik begrüßen. Herr Edelmann, Geschäftsführer der Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Südthüringen, sprach über die Aus- und Weiterbildung. Mit ihrer eigenen Lehrwerkstatt bietet die Innung ihren Ausbildungsbetrieben hierfür eine

wichtige Unterstützung. Im Rahmen der Jahreshauptversammlung wurden aktive Unterstützer der Innung des Kraftfahrzeuggewerbes Südthüringen für ihr langjähriges Engagement geehrt. Auch Meister und Geschäftsjubiläen wurden an diesem Abend entsprechend gewürdigt.



Ehrennadeln in Silber

v.l.n.r.: Dietmar Hoffmann-Geschäftsführer Landesverband des Kfz-Gewerbes Thüringen e. V., Ralf Kemmerzehl, Holger Spindler, Holger Zietz, Dominic Eisenbeiser – Obermeister.



Ehrennadeln in Silber

v.l.n.r.: Dominic Eisenbeiser – Obermeister, Achim Bögner, André Lange, Willi Bauersachs, Dietmar Hoffmann – Geschäftsführer Landesverband des Kfz-Gewerbes Thüringen e. V.



35-jähriges Betriebsjubiläum

v.l.n.r.: Dominic Eisenbeiser – Obermeister, Holger Schmidt, Autohaus Rennsteig GmbH, Harry Leifer, Autoservice Leifer, Sven Driesel, Autohaus Driesel, Dietmar Hoffmann – Geschäftsführer Landesverband des Kfz-Gewerbes Thüringen e. V.

Impressum:

Landesverband des Kraftfahrzeuggewerbes Thüringen e.V.,
In der Hochstedter Ecke 2, 99098 Erfurt,
Telefon: (03 61) 66 36 92 -0, Fax: (03 61) 66 36 92-22

Internet: www.kfz-mdk.de

Verantwortlich für den Inhalt: Präsident Helmut Peter

Redaktion: Geschäftsführer Dietmar Hoffmann

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Verlag und Druck: Vogel Communications Group GmbH & Co. KG, Max-Planck-Straße 7/9,
97082 Würzburg, Telefon: (09 31) 4 18-22 07, Fax: (09 31) 4 18-21 50

