



ie Anmeldung zum vierten CARAT Serviceberater-Wettbewerb im November 2007 war für viele der Teilnehmer schon Routine. Neben einigen neuen Gesichtern trafen sich am letzten Mai-Wochenende auch viele "alte Bekannte" zum Wettbewerbs-Finale im Berufsbildungszentrum (BBZ) in Arnsberg. Wäre dies nicht seit dem letzten Finale umfangreich um- und ausgebaut worden, hätte man sich fast in die letztjährige Endrunde versetzt fühlen können, so glichen sich die Bilder. Dabei waren sowohl die Teilnehmer als auch die Schulungsinhalte alles andere als von gestern.

Am Puls der Zeit

Seit Januar dieses Jahres büffelten sich die rund 150 Teilnehmer mit Hilfe der Schulungs-CD durch die erste Fragebogen-Runde. Die CD enthielt alle relevanten Informationen der CARAT-Industriepartner und diente als Hilfestellung für die Beantwortung der Fragen, sollte aber auch Lerneffekte erzielen. Dabei waren die Inhalte wieder topaktuell, sowohl im technischen als auch im betriebswirtschaftlichen Bereich. Dies gilt erst recht für die Finaltage, wo auch dieses Jahr Helmut Wolk von der Unternehmensberatung Wolk & Partner Car Consult GmbH den betriebswirtschaftlichen Teil und Michael Steinbeck vom BBZ den technischen Part wieder gekonnt und souverän den Teilnehmern näherbrachten.

Stand der Technik

Im technischen Teil standen dieses Mal die Themen Fahrzeugvernetzung, Klimatechnik und Motor- und Abgassteuerung im Vordergrund. Damit sollen die Werkstätten auf den sich wandelnden Reparaturbedarf eingestimmt werden, denn immer häufiger kommen moderne Fahrzeuge mit elektronischen Bussystemen und aufwändiger Motorsteuerung in die Werkstätten des freien Marktes. Wie aktuell die Themen sind, zeigen die Aussagen einiger Teilnehmer, dass sie das neu Erlernte direkt im Tagesgeschäft umsetzen können. Dies gilt auch für den betriebswirtschaftlichen Teil, mit dem sich die Mechaniker traditionell etwas schwerer

54 AUTO SERVICE PRAXIS 06/2008 www.autoservicepraxis.de



tun. Doch auch hier wächst die Erkenntnis, dass ohne Potentialanalysen und Betriebsvergleiche die Zukunft des eigenen Betriebes auf wackligen Beinen steht.

Ein Jahr Mini

So konnten sich nach theoretischer und praktischer Prüfung die 24 Finalteilnehmer nicht nur über wertvolle Sachpreise und Urkunden freuen, sondern auch über viel neues Wissen. Und hier waren sich alle einig, dass man für die Teilnahmegebühr von 30 € sonst nirgends eine Schulung in dieser Qualität bekommt. Der Sieger und Vorjahres-Zweite Christian Hansel bringt seinem ad AUTO-DIENST Wolfgang Möller in Hagen neben vielen neuen Erkenntnissen auch einen Mini mit, der dem Betrieb für ein Jahr kostenlos zur Verfügung steht. Der letztjährige Sieger Peter Bossert vom gleichnamigen Autohaus in Pforzheim darf für seinen zweiten Platz ein Jahr kostenlos Ford Fiesta fahren, ebenso wie Christian Wort-



Die Finalteilnehmer nahmen neben Urkunden und Sachpreisen viel neues Wissen mit nach Hause. In der Mitte die Sieger Peter Bossert (2.), Christian Hansel (1.) und Christian Wortmann (2.)

mann, der sich punktgleich den zweiten Platz mit Bossert teilt. Daneben gab es noch eine Sonderwertung "Diagnose", für die von den CARAT-Industriepartnern wertvolle Sachpreise gestiftet wurden. Diese entschied Michael Dittmar, Vierter in der Gesamtwertung, von Dittmar &

Stachowiak in Bochum für sich. Letztendlich fühlten sich alle Teilnehmer als Gewinner und viele davon werden sich nächstes Jahr wieder in Arnsberg treffen. Die Vorbereitungen für den fünften CARAT Serviceberater-Wettbewerb sind bereits angelaufen. Dieter Väthröder



