



18.09.2014 14:57 CEST

Benzingespräche beim BELMOT- Fachbesuchertag

Rund 150 geladene Restauratoren, Händler und Sachverständige aus ganz Deutschland nutzten den BELMOT®-Fachbesuchertag, um ihr Fachwissen für den beruflichen Alltag zu erweitern: Drei Experten vermittelten in praxisorientierten Fachvorträgen Fakten zum aktuellen 'Oldtimerrecht', zur 'Zertifizierung zum Fachbetrieb für historische Fahrzeuge' und zur 'Originalität und dem Erhalt von Patina'.

Dr. Marcus Kremer, Vorstand der Mannheimer Versicherung AG (MVG) begrüßte die anwesenden Gäste im 20. Jubiläumsjahr der Marke BELMOT®. Er erläuterte den Anspruch der Versicherungsgesellschaft, ihren Kunden

Ansprechpartner zu bieten, die die Szene kennen und somit die gleiche Sprache sprechen. Mit dem Fachbesuchertag soll eine Plattform geschaffen werden, die dem Gedankenaustausch und dem „Voneinander-Lernen“ dient. Kremer betonte, wie wichtig diese Themen auch für die MVG sind. Denn gemeinsame Erkenntnisse fließen in die Weiterentwicklung einer Versicherungslösung und damit in die Produktgestaltung ein.

In drei Expertenvorträgen wurde deutlich,

- wie wichtig – aber auch wie schwierig – es ist, rechtlich optimale Verträge beim Handel mit Oldtimern zu haben, gerade wenn es um Gewährleistung und Haftung geht. Rechtsanwalt Michael Eckert empfiehlt deshalb: „Mündliche Absprachen sind Schall und Rauch. Treffen Sie genaue Absprachen mit dem Kunden und fixieren Sie eindeutige Zustandsbeschreibungen unbedingt schriftlich. Generell gilt: Lassen Sie AGBs und Vertragsgrundlagen am besten professionell prüfen.“

- dass jedoch ein Spannungsfeld zwischen Rechtssicherheit und Kundenumgang sowie -service besteht: Je umfangreicher die Verträge, desto weniger Aufträge kommen zustande (Matthias Kemmer).
- dass sich eine Zertifizierung zum 'Fachbetrieb für historische Fahrzeuge' für Meisterbetriebe der KFZ-Innung mit erfahrener Fachpersonal lohnt. Durch das Zusatzzeichen wird eine verlässliche Fachkompetenz demonstriert.
- dass in Kürze mit den ausscheidenden Experten der Oldtimer-Restauratoren das Know-How wegbricht, da der Nachwuchs in der Branche fehlt. Oldtimer-Restaurierung ist kein eigenständiger Ausbildungsberuf (Matthias Kemmer).
- dass Begrifflichkeiten wie 'Restauration' versus 'Restaurierung' zu definieren und voneinander abzugrenzen sind. (Matthias Kemmer)
- Gundula Tutt bestätigte die Notwendigkeit der Begriffsabgrenzung und verdeutlichte anhand von drei Praxisbeispielen die Bedeutung von 'Originalität'.

Den zweiten Teil des Veranstaltungsprogramms bildete eine Podiumsdiskussion, die von Schauspielerin Michaela Klamminger moderiert wurde. Zentrale Punkte waren Werterhalt, Wertermittlung und -entwicklung sowie angemessener Versicherungsschutz.

Die Referenten Martin Stromberg, Michael Eckert, Matthias Kemmer und Ralf Stumpffernagel betonten folgende Punkte:

- Um Betrugsfällen vorzubeugen, Zustand und Werte zu sichern, sollte der Gang zum Gutachter/Sachverständigen selbstverständlich sein. Aktuelle Erfahrungen zeigen, dass die Branche noch stärker für aktuelle Wertgutachten sensibilisiert werden muss. Dabei gilt: Ein ausführliches Gutachten ist immer einem Kurzgutachten vorzuziehen, vor allem bei höheren Werten. Außerdem dient es zur Klärung, ob das Fahrzeug echt (oder ein Nachbau bzw. eine Fälschung) ist.
- „Wer sich einen hochwertigen Oldtimer leisten kann, sollte zum eigenen Schutz vor späteren finanziellen Einbußen auch in ein ausführliches Wertgutachten investieren und nicht am falschen Ende sparen.“(Martin Stromberg)
- Kemmer empfiehlt Restauratoren aus betriebswirtschaftlicher Sicht, den Oldtimermarkt zu segmentieren, d.h. sich auf die Restauration einzelner Marken und Werte zu spezialisieren. Wichtig sei auch, Fachwissen von Kunden ernst zu nehmen und in die eigene Arbeit einfließen zu lassen.
 - Alle Referenten empfehlen Restauratoren: „Verlassen Sie sich nicht auf die gute Absicherung Ihres Kunden. Sichern Sie sich selbst umfangreich ab.“

Den Abschluss bildeten Benzingespräche bei einem American Barbecue im Stil der 50er Jahre. Besucher, Referenten und Veranstalter blicken dabei positiv auf den ersten BELMOT- Fachbesuchertag zurück. Jede Gruppe erkannte in den aktuellen Fachbeiträgen durch Experten der Oldtimerbranche einen Mehrwert. Auch der Wunsch nach Wiederholung wurde seitens vieler Gäste deutlich.

Referenten und Vorträge:

- Aktuelles Oldtimerrecht für Werkstätten und Händler (Michael Eckert, Oldtimeranwalt)
- Zertifizierung zum Fachbetrieb von historischen Fahrzeugen (Matthias

Kemmer, MSc, MBA Technischer Betriebswirt, Kraftfahrzeugtechnikermeister)
• Originalität und Erhalt von Patina ([Gundula Tutt, Dipl. Restauratorin, M.A.](#))

Podiumsdiskussion

- [Ralf Stumpfernagel, BELMOT-Markenmanager Mannheimer Versicherung AG](#)
- [Michael Eckert, Oldtimeranwalt](#)
- [Matthias Kemmer, MSc, MBA Technischer Betriebswirt, Kraftfahrzeugtechnikermeister](#)
- [Martin Stromberg, Geschäftsführer Classic Data](#)

Weitere Informationen:

- Zur Zertifizierung zum 'Fachbetrieb für historische Fahrzeuge':
- [Kriterienkatalog beim Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V.](#)

Die Mannheimer Versicherung AG ist spezialisiert auf individuelle Versicherungslösungen für anspruchsvolle Privatkunden und mittelständische Firmenkunden. Für unsere Zielgruppen haben wir hochqualitative Markenprodukte entwickelt, zum Beispiel ARTIMA für Künstler und Kunstsammler, BELMOT für Oldtimerbesitzer und M-ERGIE für Elektrofahrzeuge.

Mit einigen unserer Marken gehören wir zu den führenden Versicherern in Deutschland. Mit SINFONIMA sind wir einer der führenden Musikinstrumentenversicherer. Mehr als die Hälfte aller Juweliere in Deutschland haben sich für VALORIMA entschieden. Mit PRIGOM ist die Mannheimer einer der maßgeblichen Versicherer von Golfplätzen.

Als mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Mannheim bieten wir unsere Produkte auf dem deutschen Markt, in anderen EU-Ländern und in der Schweiz an.

Die Mannheimer Versicherung AG erzielte im Geschäftsjahr 2013 Beitragseinnahmen von 310,6 Mio. Euro und betreute rund 770.000

Versicherungsverträge. Sie beschäftigte 2013 im Durchschnitt 460 Mitarbeiter. Im Außendienst arbeitet sie mit ca. 300 selbstständigen AgenturPartnern sowie 2.500 Maklern zusammen.

Sie ist Teil des Continentale Versicherungsverbundes auf Gegenseitigkeit, der mit 3,4 Mrd. Euro Beitragseinnahmen und rund 6.900 Menschen im Innen- und Außendienst zu den großen deutschen Versicherern zählt.