

DATmagazin

2022



90⁺¹
Jahre



Liebe Leserin, lieber Leser,



Dr. Thilo Wagner
DAT-Geschäftsführer
Produkte

Helmut Eifert
DAT-Geschäftsführer
Innovationen und Ausland

Jens Nietzsche
DAT-Geschäftsführer
Inland (Sprecher)

mit dem vorliegenden Magazin möchten wir Ihnen anlässlich der diesjährigen Automechanika in Frankfurt einen Einblick in die DAT geben – sowohl was unsere Produkte, aber auch was unsere Dienstleistungen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften betrifft.

Wir sind seit 91 Jahren ein Unternehmen, das sich als neutrale Dateninstanz fest im Markt etabliert hat. Unsere Markenkernwerte „datengetrieben“, „sachkundig“, „vernetzend“, „automobilbegeistert“, „marktordnend“, „verantwortungsvoll“ und „zukunftsweisend“ sind hierbei die Leitlinien, die uns auszeichnen und bei unserer täglichen Arbeit begleiten. Basierend darauf ist es unser erklärtes Ziel, das führende Technologieunternehmen zu werden und zu bleiben, das alle relevanten Daten zur Erhaltung der Mobilität jedem in neutraler Form und zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stellt. Einen großen Schritt in diese Richtung sind wir bereits gegangen, indem wir seit Jahren cloudbasierte Lösungen anbieten, die den Akteuren der Autobranche die Chance geben, ihren Kunden bei der Sicherstellung der Mobilität zu helfen.

Hierbei spielt unsere SilverDAT-Produktfamilie eine zentrale Rolle – besonders wenn es um die Versorgung des Marktes mit Telematikdaten oder dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz geht. Hier konnte speziell im Jahr 2021 mit dem Roll-out von FastTrackAI® sehr viel erreicht werden. Wir freuen uns, dass wir Sie darüber in unserem DAT-Magazin informieren können. Zudem sind wir mit unserer Lösung aus 130 Einreichungen in den Kreis der Finalisten für die Innovation Awards 2022 der Automechanika gekommen.

Wir danken an dieser Stelle allen DAT-Kolleginnen und DAT-Kollegen im In- und Ausland für ihren Einsatz, aber auch all unseren Kunden und unseren Gesellschaftern für das Vertrauen in uns. Bleiben Sie uns gewogen!

Ihre DAT-Geschäftsleitung

Helmut Eifert, Jens Nietzsche, Dr. Thilo Wagner

**Aktuelle
Informationen
aus der DAT:**
dat.de/newsletter

PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN UND THEMEN 2022

DAT

- 03 Editorial
- 06 DAT International
- 08 Automobilgeschichte
- 14 91 Jahre DAT
- 66 Automechanika 2022
- 68 Impressum

SACHVER- STÄNDIGE

- 52 DAT Expert Partner
- 56 Dynarex

BERATUNG & SCHULUNG

- 50 DAT Akademie
- 56 Promotor XD

MARKT- FORSCHUNG

- 64 DAT-Report

KALKULATION

- 36 Karosserie- und Lackszene
- 38 FastTrackAI®
- 40 FastTrackAI® im Einsatz
- 42 **Neu:** Camperdaten
- 43 IFL-Liste
- 44 **Neu:** Glasschadenkalkulation
- 45 **Neu:** SilverDAT GO

PRODUKTE & LÖSUNGEN

- 32 **Neu:** DAT Konfigurator
- 46 Schnittstellen
- 48 VW Group Schadennetz
- 60 FairGarage
- 62 High Mobility

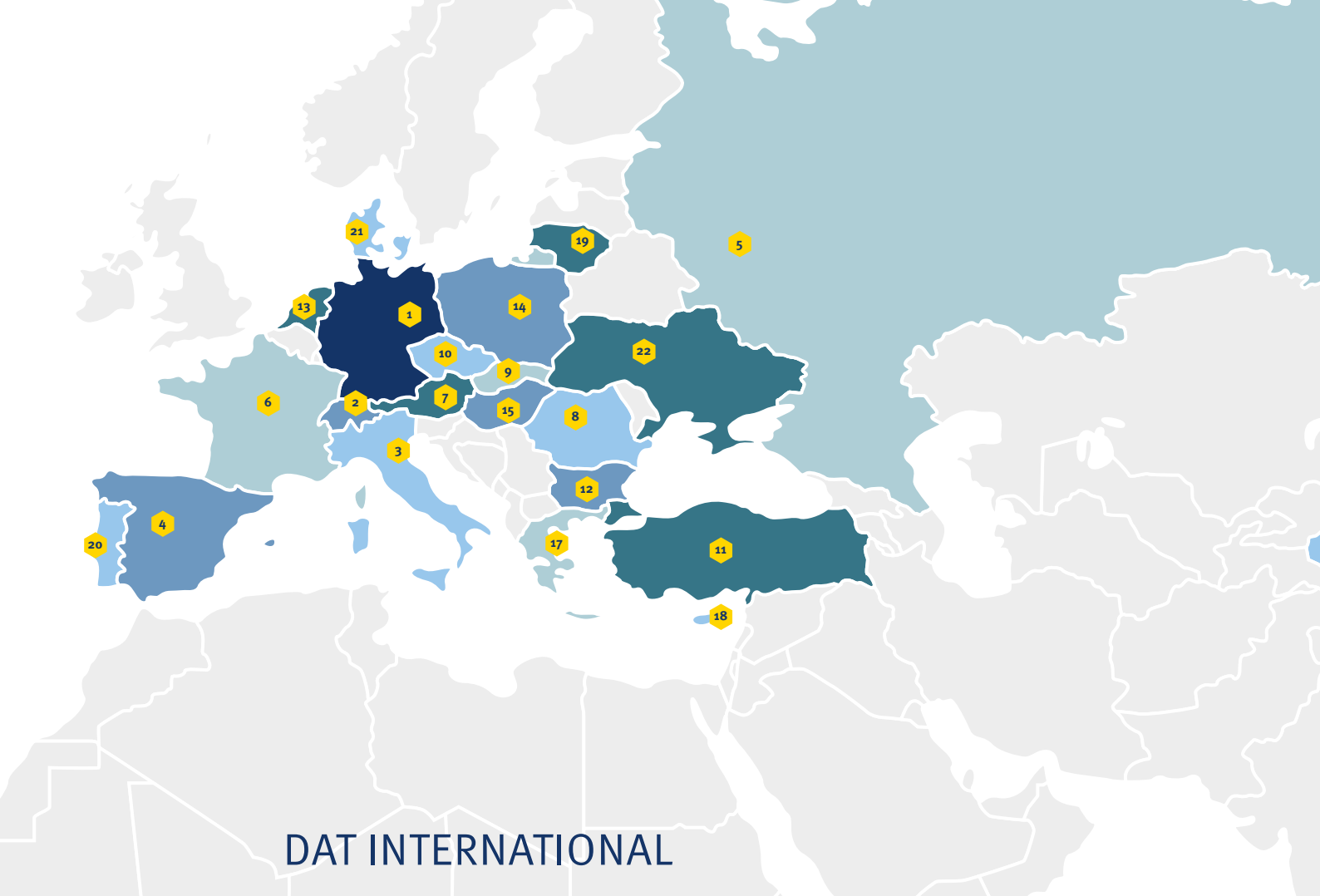
SILVERDAT 3

- 18 Collaboration Tool
- 22 Näher an die Werkbank
- 23 **Neu:** DAT und FabuCar

BEWERTUNG

- 24 Überblick Marktbeobachtung
- 26 Testwagenflotte
- 27 Kilometerkorrektur
- 28 **Neu:** Akku im Fokus
- 30 FleetForecast
- 34 **Neu:** Webscan 2.0

► **Immer up to date:**
twitter.com/DATgmbh
instagram.com/DATgmbh



DAT INTERNATIONAL

Die DAT wurde 1931 in Deutschland gegründet und ist in den 1990er-Jahren mit ersten Tochtergesellschaften im Ausland gestartet. Dank der Präsenz in der Schweiz, Österreich, Italien, Spanien, Frankreich und den Niederlande konnten die wichtigen westeuropäischen Märkte mit Produkten und Dienstleistungen versorgt werden. Markteintritte in Russland, Rumänien, der Slowakei, Tschechien, Bulgarien, Polen und Ungarn führten dazu, dass auch Kunden in Osteuropa auf Daten der DAT zugreifen konnten.

Der Start in China im Jahr 2015 war ein Meilenstein für die DAT, da dieser Markt mit anderen Ländern kaum vergleichbar ist. Speziell im Bereich der Premiummarken ist dort die DAT aktiv und kümmert sich um die Digitalisierung von Prozessen und um die Bereitstellung von Software für Automobilbetriebe. In China, aber auch in anderen Märkten stehen teilweise andere Kunden im Fokus. Zudem variiert der Umfang der Produktpalette von Land zu Land – stets unter der Prämisse, Daten zu „lokalisieren“, d. h. im Land zu erheben, lokal bereitzustellen, aber

stets auch zentral bei der DAT zu verarbeiten. Die unterschiedlichen Umfänge der Daten je nach Land sind oftmals dadurch bedingt, dass in manchen Ländern der Digitalisierungsgrad oder auch der Bedarf der Kunden ein anderer ist. So sind etwa im Bereich der Schadenabwicklung je nach Land die Prozesse wesentlich stärker von Versicherungen getrieben, aber auch die Rolle der Sachverständigen oder die rechtlichen Vorgaben bei der Regulierung von Kfz-Schäden variieren. Die DAT berücksichtigt in jedem Land die lokalen Erfordernisse und passt sich dynamisch den Gegebenheiten an. Wachstumstreiber in vielen Märkten außerhalb Deutschlands sind Versicherungen. Diese spielen insbesondere im Bereich der Schadenabwicklung eine weitaus größere Rolle als in Deutschland.

Die aus den Aktivitäten im Ausland gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Produktentwicklung für Deutschland ein. So konnte etwa durch einen Partner in Italien eine Präzisierung im Bereich der künstlichen Intelligenz vorgenommen werden. In Griechenland konnten Prozesse für Versicherun-



gen komplett digitalisiert werden. In Frankreich sind es große Leasinggesellschaften, die bei der Identifikation und Bewertung von Leasingrückläufern Impulse gesetzt haben.

Generell gilt, dass die Softwareentwickler aus unterschiedlichen Ländern gemeinsam die DAT-Produktpalette voranbringen. Hinzu kommt: Viele Kunden der DAT agieren länderübergreifend. Das ist etwa bei Leasinggesellschaften oder auch großen Automobilgruppen der Fall. Diese Großkunden können aufgrund der länderübergreifenden Zusammenarbeit innerhalb der DAT-Gruppe optimal betreut werden.

Ein weiterer Vorteil: Alle Produkte der DAT – egal wo sie eingesetzt werden – basieren auf einer einheitlichen Datenstruktur. Das macht den Einsatz in unterschiedlichen Ländern möglich und lässt auch länderübergreifende Vergleiche beispielsweise von Fahrzeugen und deren Ausstattungen zu.

Jüngste Markteintritte der DAT waren Dänemark und die Ukraine im Jahr 2020. In Vorbereitung ist Südkorea und damit nach China ein weiterer asiatischer Markt. ■

Land	Markteintritt
1. Deutschland	1931
2. Schweiz	1994
3. Italien	1995
4. Spanien	2000
5. Russland	2003
6. Frankreich	2005
7. Österreich	2006
8. Rumänien	2007
9. Slowakei	2008
10. Tschechien	2008
11. Türkei	2009
12. Bulgarien	2012
13. Niederlande	2013
14. Polen	2013
15. Ungarn	2013
16. China	2015
17. Griechenland	2015
18. Zypern	2015
19. Litauen	2018
20. Portugal	2018
21. Dänemark	2020
22. Ukraine	2020
23. Südkorea	In Vorbereitung

**Informationen zu
internationalen
Themen unter:
datgroup.com**



Fotograf unbekannt

Erik Eckermann

DIE AUTOMOBILWIRTSCHAFT ZWISCHEN FRIEDENSSCHLUSS UND WELTWIRTSCHAFTSKRISE

Der Zeitraum vom Ende des Ersten Weltkriegs (1914–1918) bis Anfang der 1930er-Jahre unterscheidet sich politisch und wirtschaftlich grundlegend von den Jahrzehnten zuvor. Er kann in die drei kurzfristigen Wirtschaftszyklen Nachkriegswirtschaft und Inflation (1919–1923), Stabilisierung und Aufschwung sowie Weltwirtschaftskrise (1929–1932) unterteilt werden.

Nach dem verlorenen Krieg profitierte die deutsche Wirtschaft anfänglich von der schwachen Mark. Die Industrie konnte billig produzieren und exportieren, sie stellte Arbeitskräfte ein und profitierte von Auslandskrediten, die dank hoher Bankzinsen und niedriger Arbeitslöhne ins Land strömten. Doch wegen Putschversuche, politischer Morde, separatistischer Bestrebungen und Ruhrbesetzung verloren Anleger allmählich das Vertrauen in die Weimarer Republik und in die Mark. Währung, Wirtschaft und Gesellschaft gerieten in einen Abwärtssog, belastet auch durch die vom Versailler Vertrag bestimmten Reparationsleistungen und -zahlungen, die die Siegermächte mit 132 Milliarden Goldmark beziffert hatten. Die Währung geriet außer Kontrolle und erreichte im November 1923 einen

Dollarkurs von 4,2 Billionen Papiermark. Die Bevölkerung verarmte, weil die reale Kaufkraft der Löhne hinter den rapide steigenden Preisen zurückblieb. Die am 15. November 1923 eingeführte Rentenmark beendete über Nacht die Inflation, reduzierte die Kriegsschulden rechnerisch auf 16,4 Pfennige und bescherte der Wirtschaft eine (Schein-)Blüte – bis zum Crash von 1929.

Der hauptsächlich von US-Anlegern gestützte wirtschaftliche Aufschwung ab der Währungsreform 1923 brach am 25. Oktober 1929 in sich zusammen, nachdem bereits am Vortag in New York die Kurse ins Bodenlose gestürzt waren. Die Anleger zogen ihr Geld aus Deutschland ab, was hiesige Banken und Unternehmen bis zur Zahlungsunfähigkeit schwächte.

Dank Rationalisierung der Arbeitsabläufe, Fließbandfertigung und einer Ein-Modell-Politik konnte Henry Ford den Absatz seines T-Modells von Jahr zu Jahr steigern und den Preis bis auf 290 \$ (1924) senken. Das T-Modell wurde nicht nur in USA, Kanada und England gebaut, sondern von April 1926 bis August 1927 auch in Berlin. Hierzulande kostete der Roadster als preiswerteste Ausführung 3.445 RM, die Limousine (Bild) 4.450 RM. 1926 Ford T Tudor, 4 Zylinder, 2894 cm³, 24 PS/18 kW

Politische Fehlentscheidungen in den USA, England, Frankreich und Deutschland verringerten das Welthandelsvolumen drastisch und führten 1932 schließlich in eine globale Depression mit etwa 30 Millionen Arbeitslosen, davon über 6 Millionen in Deutschland.

Vor diesem Hintergrund ist die deutsche Automobilwirtschaft zu betrachten, die bereits durch die Kriegseinwirkungen zurückgefallen war. Die amerikanische Auto- und Zulieferindustrie übernahm die technische Führung, die vor Kriegsbeginn Frankreich und Deutschland hielten. Um den Anschluss an den internationalen Standard wiederherzustellen, mussten deutsche Unternehmen amerikanische Produkte, Verfahren und Lizenzen übernehmen. Beispiele dafür gibt es zuhauf:

Noch 1910 hatte ein amerikanischer Fachmann den Deutschen eine führende Stellung in Sachen Luftbereifung für Lastwagen und Omnibusse bescheinigt. Doch während des Kriegs konnte Goodyear die Führung an sich reißen und stellte ab 1918 betriebsaugliche Riesenluftreifen her, die Continental als Lizenznehmer 1921 in Deutschland einführte. Die Luftbereifung hatte bei den Nutzfahrzeugen erhebliche technische (leichtere Bauweise, höhere Geschwindigkeiten und Nutzlasten, weniger Verschleiß) und wirtschaftliche Auswirkungen: Sie schonte Straßen, Brücken und Güter; sie sprengte die durch die Vollgummi- und Eisenbereifung erzwungenen Beschränkungen des Straßengüterverkehrs und der Personenbeförderung auf den Nahverkehr. Damit gerieten Lastwagen und Omnibusse unverhofft zu einer ernsthaften Konkurrenz für die Eisenbahn, der (Tarif-)Kampf zwischen Straße und Schiene war eröffnet. Dank Protektion der jahrzehntelang der Eisenbahn verhafteten Politiker wurde der Fernbusmarkt erst im Januar 2013 liberalisiert.

Weil die 1895 patentierte Erfindung einer „durch Flüssigkeitsdruck bethätigten (Pferde-)Wagenbremse“ von Hugo Mayer in Rudolstadt vergessen oder übersehen worden war, musste die deutsche Autoindustrie auf die amerikanische Lockheed-Bremse zurückgreifen, für die Alfred Teves (ATE, heute Conti) die Herstellungs- und Vertriebsrechte erwarb. Erster US-Pkw mit hydraulischer Bremse war der Chrysler 70 von 1924, erster deutscher Pkw der Adler Standard 6 von 1926. Nutzfahrzeuge folgten 1928.

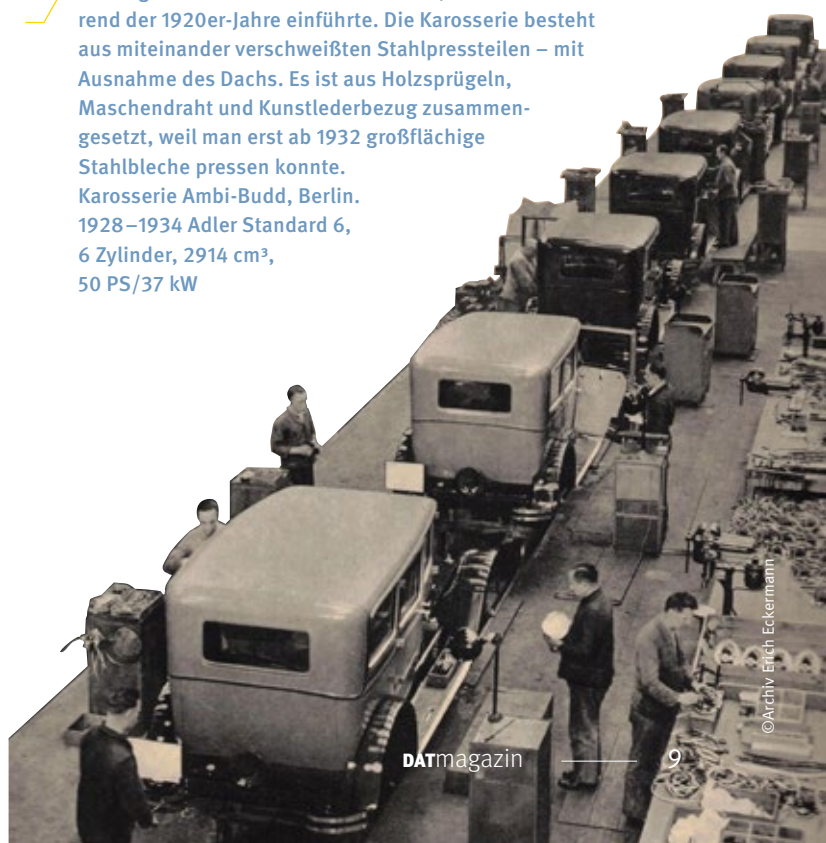
Schon ab 1914 bezogen die Dodge Brothers vom Stahlblechhersteller Budd in Philadelphia Ganzstahlkarosserien, die nach und nach die Gemischtbauweise (Holzgerippe mit Blechbeplankung) ablösten. Die Ganzstahlkarosserie bot geringere Produktions-, Lackier- und Lagerkosten und erlaubte dank Lack-Schnelltrocknung im Ofen schnellere Taktzeiten und damit höhere Umsätze. Erster europäischer Personenwagen mit Ganzstahlkarosserie war der Citroën B 10 „Tout Acier“ von 1924, erster deutscher Pkw der Adler Standard 6, dessen Karosserie vom deutschen Budd-Ableger Ambi-Budd in Berlin stammte (Abb. 1).

Hydraulische Bremse und Ganzstahlkarosserie verhinderten Unfälle oder linderten Unfallfolgen, weil gleichmäßiger Bremsdruck an allen vier Rädern das Schleudern beim Bremsen vermeidet (aktive Sicherheit) und die Stahlkarosserie größeren Insassenschutz bietet als ein Holzgerippe (passive Sicherheit).

Den naheliegenden Schritt, der Ganzstahlkarosserie einen Boden einzuziehen, um auf ein separates Fahrgestell (Rahmen) verzichten zu können und somit eine selbsttragende Ganzstahlkarosserie zu erhalten, unternahm Budd/USA mit einer Versuchskarosserie 1928. In Serie gingen Autos mit selbsttragender Karosserie jedoch erst 1934 (Citroën 7 CV) und 1935 (Opel Olympia). ►

1

Montage des Standard 6 am Fließband, das Adler während der 1920er-Jahre einführte. Die Karosserie besteht aus miteinander verschweißten Stahlpressteilen – mit Ausnahme des Dachs. Es ist aus Holzsprügel, Maschendraht und Kunstlederbezug zusammengesetzt, weil man erst ab 1932 großflächige Stahlbleche pressen konnte. Karosserie Ambi-Budd, Berlin. 1928–1934 Adler Standard 6, 6 Zylinder, 2914 cm³, 50 PS/37 kW



2

Auch das Karosseriedesign orientierte sich während der 1920er-Jahre an amerikanischen Vorstellungen. Die von deutschen Karosserieherstellern ab 1911 eingeführte, vom Werkbund beeinflusste ‚Architektur der Kurven‘ mit bereinigten, harmonischen Außenformen kippte nach dem Waffengang mit Spitzkühlern, keilförmigen Windschutzscheiben und kantigen Blechpartien in einen statischen, teilweise aggressiv anmutenden ‚Deutschen Karosseriestil‘ (Abb. 2), Spiegelbild des soeben beendeten ersten mechanisierten Krieges, Spiegelbild auch der revolutionären Grundstimmung nach dem Untergang des Kaiserreichs. Die abweisende teutonische Formgebung wurde um 1927 vom ‚American Style‘ abgelöst, der sich durch weiche Rundungen und Übergänge an Dach, Motorhaube und Kotflügeln auszeichnete. Das amerikanische Design bestimmte bis in die 1950er Jahre und darüber hinaus den Weltautobau.

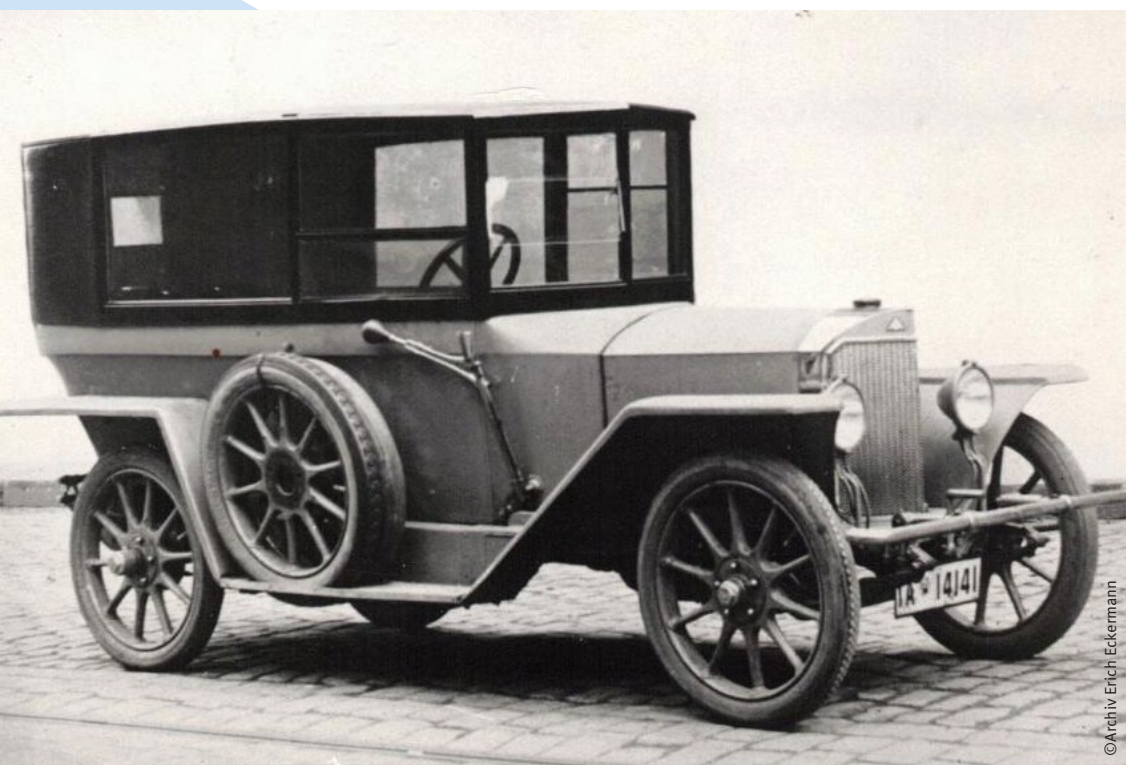
Spektakulärste Übernahme aus den USA war jedoch die Produktion am Fließband, von Henry Ford und Arbeitszeitingenieur Fredrick Winslow Taylor im Dezember 1913 zunächst bei der Schwungradmontage eingeführt und bald durchgängig installiert. Der Ausstoß seines T-Modells kletterte ohne zusätzliche Arbeitskräfte von 208.667 Einheiten 1913 innerhalb eines

Jahres um 100.000 Stück und erreichte im Spitzenjahr 1923 die Stückzahl von 1.817.891 – bei von Jahr zu Jahr sinkenden Preisen. Zum Vergleich: Alle deutschen Pkw-Werke zusammen produzierten im Jahr 1925 – für 1923 liegen keine Zahlen vor – insgesamt 39.080 Einheiten.

Obwohl europäische Werke die Fließbandfertigung übernahmen – Citroën 1919, Austin 1923, Opel (Abb. 3) und Horch 1924 – konnten sie nicht im Entferntesten zu den amerikanischen Volumina aufschließen: 1925 stellten die USA 87% aller in der Welt produzierten Personenwagen her, mit den US-kontrollierten kanadischen Werken sogar 90,3%. Für Europa blieb der Rest von 9,7%, für Deutschland um 1%. Diese für die betroffenen Volkswirtschaften beängstigende Unwucht scheint sich alle paar Jahrzehnte zu wiederholen, wenn auch in anderen Branchen: In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts dominierten US-Ölmultis den Weltmarkt, heute sind es Tech-Konzerne wie Google, Facebook, Microsoft, Twitter & Co. Europa und insbesondere Deutschland scheinen nichts dazu gelernt zu haben.

Profitierte die deutsche Autoindustrie nach 1918 noch von einem Schutzzoll gegen Importe ausländischer Autos, fielen ab 1925 Einfuhrbeschränkungen und ab 1926 der Wertzoll.

3



© Archiv Erich Eckermann

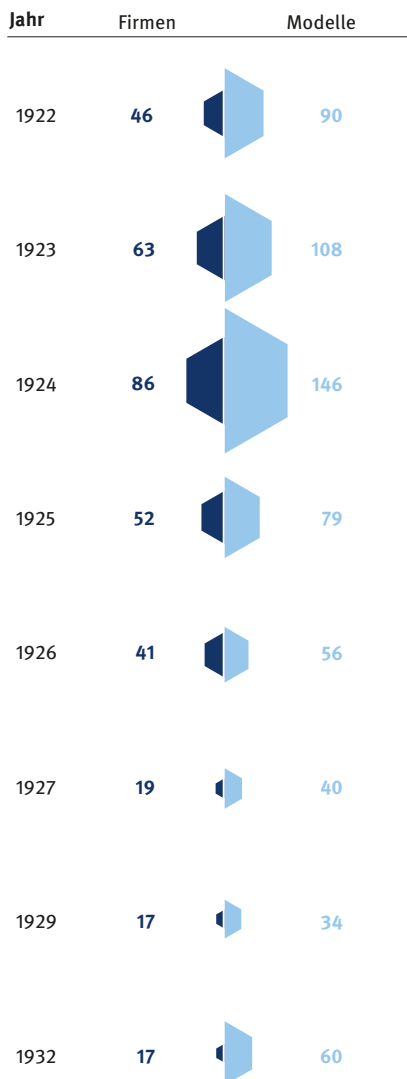
2

Die aus einer Waffenzulieferfirma hervorgegangene Aktiengesellschaft für Automobilbau (AGA) stellte von 1919 bis 1925 einen nach US-Vorbild aus vielen Fremtteilen montierten Kleinwagen her. Seine viersitzige, offene Karosserie von Dittmann/Berlin, hier mit Fremdaufsetzbau, spiegelte mit harter Linienführung den Zeitgeist wider. Die zum Stinnes-Konzern gehörende Firma ging nach dem Tod von Hugo Stinnes 1924 wenig später in Konkurs. 1922 AGA 6/20 PS, 4 Zylinder, 1415 cm³, 20 PS/15 kW

- 3** Erstes am Fließband hergestelltes Auto in Deutschland war der Opel 4/12 PS, wegen seiner grünen Lackierung schnell als „Laubfrosch“ populär geworden. Als Vorbild diente der 1922 von Citroën herausgebrachte 5 CV, wegen seiner gelben Lackierung „citron“ (Zitrone) genannt.
Werkskarosserie mit Kapuze und Spitzheck.
1924 Opel 4/12 PS, 4 Zylinder, 951 cm³, 12 PS/9 kW



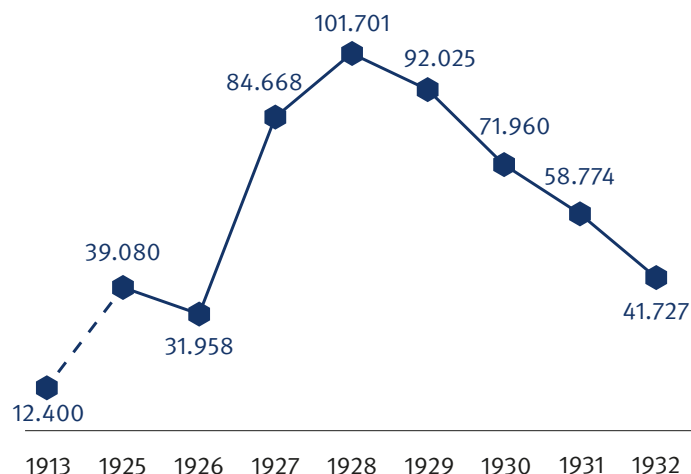
4 PKW-Hersteller in Deutschland 1922 – 1932



Quelle: Seherr-Thoss: Die Deutsche Automobilindustrie 1974, 212

Mit 28 % war er deutlich niedriger als der der Nachbarländer mit 33 % (England) bis 180 % (Frankreich). Während die Pkw-Exporte zwischen 1922 und 1926 um rund ein Viertel absackten, strömten hauptsächlich amerikanische Autos auf den Markt und erreichten 1929 einen Neuzulassungsanteil von 38,5 %. Darüber hinaus lud eine Lücke im Zollgesetz ausländische Hersteller wie Ford, General Motors, Fiat und Citroën geradezu ein, hierzulande Montagewerke zu errichten mit der Folge, dass der Aufschwung der inländischen Kfz-Industrie ab 1928 zum Stillstand kam. Die Zahl der deutschen Pkw-Hersteller schrumpfte von Mitte der 1920er-Jahre bis 1932 um rund 80 % (Abb. 4), die Pkw-Produktion verringerte sich von 1928 bis 1932 um 59 % (Abb. 5), befeuert auch von der Weltwirtschaftskrise. ►

5 PKW-Produktion in Deutschland 1913 – 1932
1913: Zahl gerundet



Quelle: VDA Tatsachen und Zahlen 1949,15



- 6 Im Dezember 1926 erwarb die Fahrzeugfabrik Eisenach die Herstellungs- und Vertriebsrechte des englischen Austin 7 und konnte 9.350 Stück produzieren, als BMW die überschuldete Fahrzeugfabrik im Oktober 1928 übernahm. Mit nur geringen Änderungen setzte BMW die Produktion des jetzt 3/15 PS genannten Kleinwagens bis 1932 fort und brachte es auf 25.298 Exemplare, marginal gegenüber dem Austin mit mehr als 300.000 Stück. 1929 BMW 3/15 PS DA 2, 4 Zylinder, 748 cm³, 15 PS/11kW

Unterkapitalisierung, Überkapazitäten, unwirtschaftliche Produktionsmethoden, Typenvielzahl und die genannten wirtschaftspolitischen Faktoren inklusive Fiskallasten führten zu einem im Grunde wünschenswerten Ausleseprozess, dem Hersteller wie Fafnir, Apollo, Dürkopp, Ley, Cyclon, AGA (Abb. 3), Stolle und weitere zum Opfer fielen. Andere Firmen sahen ihr Heil in Übernahmen (Dixi an BMW (Abb. 6), Opel an GM 1928/1929) und Zusammenschlüssen. So vereinigten sich bereits 1919 Dux, Magirus, Vomag und Presto zum Deutschen Automobilkonzern (DAK) und NAG, Hansa/Hansa-Lloyd und Brennabor (Abb. 7) zur Gemeinschaft Deutscher Automobilfabriken (GDA). Beide Verkaufsgesellschaften zerbrachen 1926 und 1929 wie auch die Schapiro-Gruppe 1930 mit den Firmen Benz, Protos, NAG, Hansa, NSU, Dixi, Cyklon, Gothaer Waggon und Karosseriefabriken. Bestand dagegen hatten die Fusionen von Benz & Cie mit der Daimler-Motoren-Gesellschaft zur Daimler-Benz AG 1926 und von DKW, Audi, Horch und der Autosparte von Wanderer zur Auto Union 1932.

6

7



- 7 Dem zackigen „Deutschen Karosseriestil“ (siehe AGA, Abb. 2) folgte die nüchterne „Neue Sachlichkeit“, immer noch mit Reserverädern auf den Trittbrettern statt an der Heckwand. Mittelklasse-Tourer mit Spitz- statt Flachkühler, wie bei Brennabor sonst üblich, außenliegendem Bremshebel und Rechtslenkung, in Deutschland bis Anfang der 1920er-Jahre üblich. 1923 Brennabor 8/24 PS, 4 Zylinder, 2090 cm³, 24 PS/18 kW

Technisch waren die 1920er-Jahre gekennzeichnet von der Unruhe neuer Ideen, die sich in Ansätzen äußerten, weitere Verbreitung jedoch erst im nächsten Jahrzehnt oder später fanden. Beispiel Aerodynamik: Edmund Rumpler erregte mit seinem Tropfenwagen von 1921 erhebliches Aufsehen wie auch Paul Jaray mit seinen stromlinienförmigen Karosserien ab 1922. Sie wirkten auf den Starrachs-Fahrwerken von Ley, Audi, Dixi und Chrysler unorganisch und fanden ihre sehr viel gefälligeren Schwingachs-Interpretationen im Chrysler Airflow, Tatra 77, Steyr 50, Adler 2,5 Liter und Hanomag 1,3 Liter ab 1934. Beispiel Dieselmotor: 1924 brachten Benz und

MAN Diesel-Lkw mit hausgemachter Einspritztechnik heraus. Wenn auch Bosch ab 1927 marktreife Einspritzpumpen, Regler und Düsen anbot, erschienen serienmäßige Diesel-Pkw erst zehn Jahre später: Citroën 1934/35, Mercedes 1935/36 und Hanomag 1937.

Legt man den im April 1928 geltenden tarifmäßigen Wochenlohn eines gelernten Arbeiters in der Produktionsmittelindustrie mit 51,84 RM zu Grunde, konnte er sich theoretisch nach zehn Monaten eine Minimal-Motorisierung in Form eines 1-Zylinder Hanomag leisten – ein Fortschritt gegenüber der Vorkriegszeit mit etwa dreijähriger Sparzeit. Doch weil auch

8

Wohnungsmiete gezahlt und die Familie versorgt werden mussten, blieb ein Auto auch in den 1920er-Jahren für die meisten unerreichbar. Immerhin gelang vielen der „soziale Aufstieg“ vom Fahrrad zum Motorrad. Eine 250 cm³-Maschine war 1928 für 860 Mark zu haben (Abb. 8), was vier bis fünf Monatslöhnen entsprach. Für dieses Geld konnte sich ein Ford-Arbeiter in Amerika eine Tin Lizzy kaufen, mit 4-Zylinder-Motor ein vollwertiges Auto (siehe Einstiegsbild).

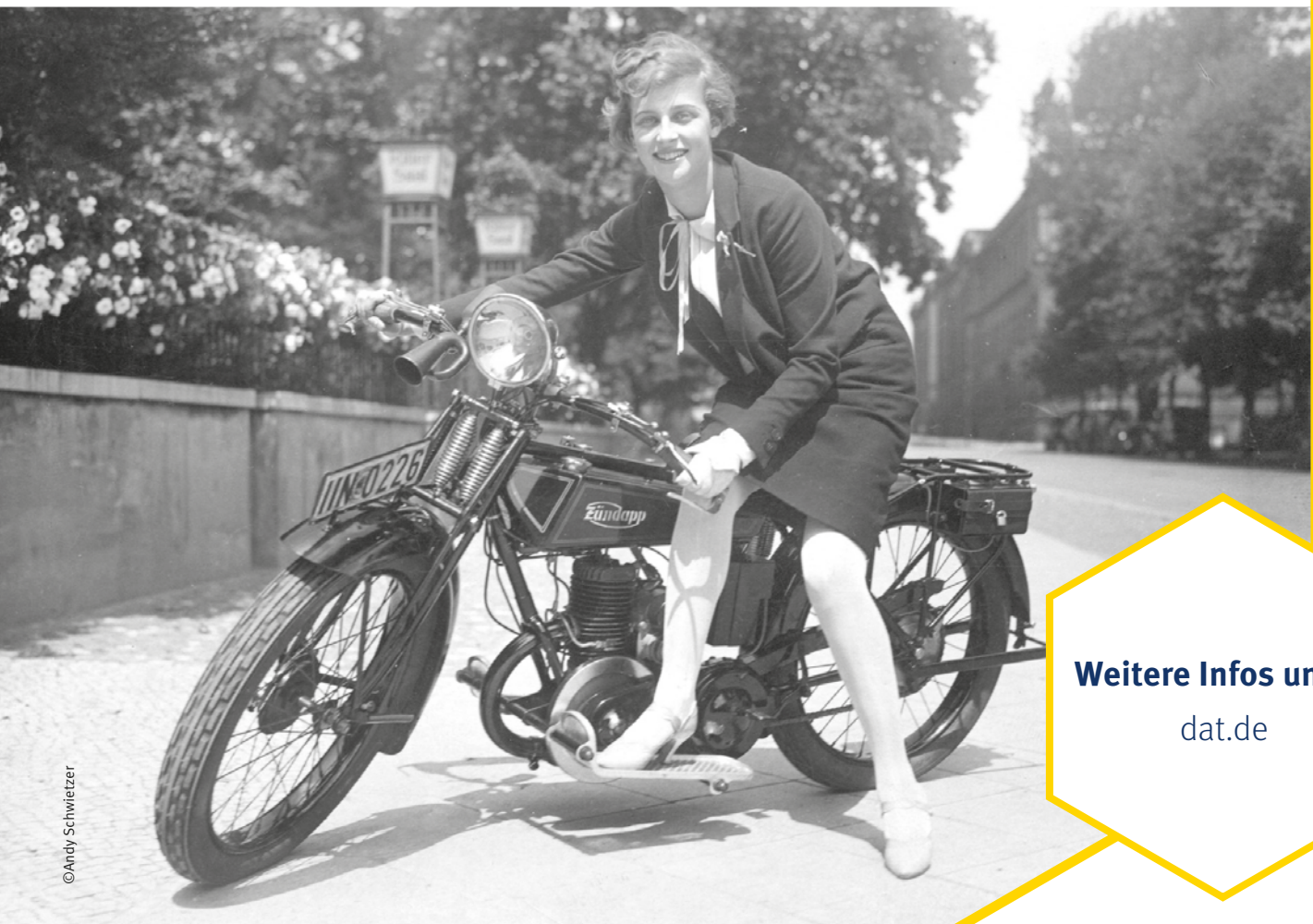
Die Zwanziger-Jahre forcierten auch die emanzipatorischen Bestrebungen der Frau in Fortsetzung der gouvernantenfreien Ausflüge, die sich vornehmlich die Pariser cycliste um die Jahrhundertwende mit dem Fahrrad erkämpft hatte. Die Frau tauchte nicht mehr nur als Kühlerfigur, als Appetitanreger in der Werbung oder als Dekoration bei Schönheitskonkurrenzen (der Autos!) auf, sondern im ganz normalen Verkehrsalltag und im Motorsport. Hervorgehoben sei Clärenore Stinnes, die 1927/29 auf einem Adler Standard 6 um die Welt fuhr und damals in Deutschland zur wohl bekanntesten „Frau am Steuer“ aufstieg.

Vor dem Ersten Weltkrieg hatte das Auto in Europa weder wirtschaftlich noch politisch eine Rolle gespielt, die Eisenbahn galt als das wichtigste Verkehrsmittel zu Lande. In den Zwanzigerjahren reifte das Auto auch in Deutschland zu einem Wirtschaftsfaktor heran, zu dem es in Amerika bereits geworden war. ■

8

Die 1917 als Zünder- und Apparatebau-Gesellschaft gegründete Firma begann 1921 mit der Produktion von Motorrädern verschiedener Leistungsklassen, die 1925 von dem sogenannten „Einheitsmodell“ abgelöst wurden. Mit ihm und dem im selben Jahr eingeführten Fließband begann bei Zündapp eine rationelle Fertigung, die sich in steigenden Verkaufszahlen niederschlug. 1928 betrug der Preis 860 RM.

1925/28 Zündapp Einheitsmodell EM 250,
1 Zylinder Zweitakt, 249 cm³, 4,5 PS/3,3 kW



Weitere Infos unter:
dat.de



DIE DAT – NEUTRALE DATENINSTANZ UND KRISENMANAGER

Wer sich für die DAT interessiert, kommt nicht umhin, sich auch mit ihrer Entstehungsgeschichte zu beschäftigen. Hierzu ist es notwendig, einen Blick in die wirtschaftlichen Entwicklungen der Jahre vor der Gründung der DAT zu werfen.

Ausgangslage vor der DAT-Gründung

Mitte der 1920er-Jahre existierten in Deutschland über 60 Automobilfabriken, Ende des Jahres 1930 reduzierte sich deren Anzahl auf 17. Der Automobilhandel vor und zu Beginn der 1920er-Jahre war vor allem durch den Verkauf der Hersteller direkt an Endverbraucher geprägt – insofern diese in der Nähe eines Herstellers wohnten. In der weiteren Umgebung gab es „angestellte Reisevertreter“, denen allerdings sehr bald fabrikeigene Verkaufsräume mit Reparaturwerkstätten

und Ersatzteillagern zur Verfügung gestellt wurden. Durch den Hochlauf der Automobilproduktion war der Bedarf an Verkaufsstandorten groß, und so wurden nicht nur immer mehr Verkaufsstandorte gegründet, sondern es wurden zunehmend auch aus Fahrradhändlern Automobilhändler – dies insbesondere dann, wenn Fahrradhersteller begannen, Automobile zu bauen (wie z. B. Adler, Dürkopp, NSU, Opel, Wanderer etc.). Allerdings machte die Weltwirtschaftskrise auch vor dem Handel nicht Halt, die Situation der Insolvenzen Ende der 1920er-Jahre war nicht unerheblich.

DAT von Beginn an neutrale Instanz

Geprägt durch die Ereignisse dieser wirtschaftlich äußerst schwierigen Zeit entschieden die Automobilverbände, dass man gemeinsam einen Weg gehen müsse, um „dem Untergang zu entgehen“ (so ist es in einer Gründungsschrift der DAT zu lesen). Daraufhin gründeten der Verband der Industrie (RDA) und der Verband des Handels und der Werkstätten (RDK) gemeinsam am 28. Februar 1931 die DAT in der Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, deren Sitz in Berlin war. Das Gründungsdatum fiel in die Zeit der 22. IAA in Berlin.

Die DAT war von Beginn an eine neutrale Instanz, ihre Gremien mussten damals wie heute aus Vertretern von Herstellern, Importeuren und Handelsorganisation bestehen. Ihr Wirken als „überparteiliches Organ“ sollte ausdrücklich „unpolitisch“ sein. In einer Unterlage für den Verwaltungsrat aus dem Jahr 1948 wird zudem darauf hingewiesen, dass die DAT von Beginn an nie eine Behörde oder behördenähnliche Organisation war und ist, sondern eine nach kaufmännischen Grundsätzen geführte Gesellschaft.



DAT wirkte „marktordnend“

Der Auftrag der DAT war es, Ordnung in den damals sehr schwierigen Automobilmarkt zu bringen, der von hohen Rabatten bei Neuwagen, zu hohen Inzahlungnahmeangeboten und einer Unkenntnis über den Wert von Gebrauchtwagen geprägt war. Um diesem Zustand entgegenzuwirken, etablierte die DAT eine bundesweite Organisation

von Sachverständigen, deren Hauptaufgabe es war, als neutrale Instanz Preise von gebrauchten Fahrzeugen zu ermitteln, an denen sich der Handel bei Inzahlungnahme und Verkauf orientieren musste. Zudem erstellte die DAT eine sogenannte Marktordnung, und die

Gremien der DAT sorgten dafür, dass die Automobilbetriebe, Hersteller und Importeure ihre darin festgelegten Verpflichtungen erfüllten.

Pflichten der Hersteller/Importeure

Zu den Pflichten der Hersteller und Importeure gehörte das Übermitteln von Daten und Informationen an die DAT, so zum Beispiel ihre Listenneupreise. Hierbei wurde darauf geachtet, dass exakt festgeschrieben wurde, welche Ausstattung und welches Zubehör in diesem Preis inbegriffen ist und welches als Sonderausstattung bestellbar war. Die Regelung sah ferner vor, Listenpreise, Preise für Mehr- oder Minderleistungen, die Kosten für Fracht, Versicherung etc. klar auszuweisen und zu benennen. Die Hersteller und Importeure informierten die DAT ferner darüber, wann welche Fahrzeuge nicht mehr gebaut werden und über welche „Konstruktionsmerkmale“ die Fahrzeuge verfügen, die jemals produziert und abgesetzt worden sind. In Verbindung mit den jeweils gültigen Neuwagenpreisen verfügte die DAT damit über eine Marktkennntnis und Orientierung auf dem Gebrauchtwagenmarkt, wie sie in Art und Umfang einzigartig war.

Pflichten der Händler

Der Handel verpflichtete sich ebenfalls, der DAT Informationen zu liefern. Wörtlich lautete dies: „Denn nach der Marktordnung sind alle Händler, die uns vertraglich angeschlossen sind, zur sofortigen Abgabe einer Verkaufserlösmeldung mit genauer Zustandsbeschreibung des Fahrzeugs verpflichtet, sobald sie es abgesetzt haben. Diese Werte werden von uns mit aller Sorgfalt nach den einzelnen Fabri-



katen, Modellen, Fahrgestell- und Motornummern sowie nach den Reparaturkosten geprüft und zusammengestellt. Der Durchschnittswert, der sich daraus für absolut ►



1931



1935



1953



1971



heute



1989



2017



gleichartige und gleichaltrige Fahrzeuge ergibt, stellt dann tatsächlich den Normalpreis dar, der auf dem freien Markt für sie erzielt wird.“

Zudem galten die Regelungen der Marktordnung, die besagten, beim Neuwagenverkauf Nachlässe zu vermeiden und beim Gebrauchtwagenverkauf oder beim Ankauf bzw. Inzahlungnahme

nicht mehr zu bezahlen als den DAT-Schätzwert der jeweiligen Fahrzeuge. Es durften auch nur Fahrzeuge derjenigen Marken verkauft werden, deren Hersteller/Importeure sich ebenfalls der Marktordnung unterworfen hatten. Der Automobilhandel wurde damals von der DAT mit einem sogenannten Händlerausweis ausgestattet, der sicherstellte, dass sich der Händler an die Richtlinien der Marktordnung hielt. Zudem galten Minimalanforderungen wie der Nachweis einwandfreier kaufmännischer Betriebsführung, automobiltechnische Fachkenntnisse und kaufmännische Sachkunde. Dazu kamen Betriebsvermögen, langfristiger Vertrag eines Herstellers/Importeurs, eine gut eingerichtete Werkstatt und ein Ersatzteillager.

Sachverständige als Stütze der DAT

Die wesentliche Stütze der DAT waren die DAT-Sachverständigen, die im gesamten Bundesgebiet etabliert und von der DAT ausgebildet wurden. Dieses „Amt“ des „DAT-Schätzers“ wurde – so ist in den Statuten der DAT zu lesen – „nur einer solchen Persönlichkeit anvertraut, deren Ruf völlig einwandfrei ist, die in keinerlei wirtschaftlichen Verbindung mit Automobil-Erzeugern, -Händlern, -Reparateuren, Garagen-Inhabern usw. steht, die über reiche Fachkenntnisse, speziell in der Feststellung und Veranschlagung notwendiger Fahrzeugreparaturen verfügt und möglichst von einer Behörde oder einer öffentlichen Körperschaft als unabhängiger Automobilsachverständiger vereidigt worden ist.“

Die DAT nach 1945

Der Umzug der DAT von Berlin nach Stuttgart wurde nach 1945 notwendig, da die Organisation und Führung der bundesweiten DAT-Schätzungsstellen von Berlin aus aufgrund der Aufteilung Deutschlands in Zonen nicht mehr möglich war. Interimsweise wurden Verwaltungsstellen in Bielefeld, Stuttgart und Hamburg eingerichtet.

Die Schätzungspflicht bei einem Gebrauchtwagenverkauf/ Gebrauchtwageninzahlungnahme blieb zunächst bis 1948 bestehen, sodass die DAT-Sachverständigen weiterhin sehr gefragt waren. In den wenigen verbliebenen Unterlagen der DAT ist zu lesen, dass bis zum September 1948 seit Gründung der DAT im Februar 1931 mehr als drei Mio. Schätzungen durchgeführt wurden.

In der Übergangszeit bis zum Start der DAT am Standort in Stuttgart mit knapp über 30 Angestellten mussten die Aufgabengebiete der DAT neu sortiert und definiert werden. Geschäftsführer wurden, nachdem der erste DAT-Geschäftsführer Walther Dalchow ausschied, zum 1. August 1948 Bernhard Ballerstein und Hans-Ludwig Brinkmann. Die temporären Verwaltungseinheiten in Bielefeld und Hamburg wurden aufgelöst, ein Büro in Berlin blieb unter der Leitung des damaligen RDK-Präsidenten Ernst Kleinrath bestehen.

In den 1950er-Jahren arbeitete die DAT neben Preislisten auch erstmals an Informationen zur Kalkulation von Unfallschäden. Diese Aktivitäten verfestigten sich 15 Jahre später, als die sogenannte Technische Kommission der DAT Kalkulationsunterlagen in größerem Umfang erarbeitete und ausschließlich den Sachverständigen zur Verfügung stellte. Anfang der 1970er-Jahre konnten dann auch Werkstätten, Automobilbetriebe und Versicherungen diese Informationen beziehen.

Publikationen der DAT

Die DAT hat seit den 1970er-Jahren begonnen, noch mehr Transparenz in den Automobilmarkt zu bringen. Mit dem monatlichen DAT-Marktspiegel und dem jährlichen DAT-Report entstanden zwei Publikationen, die insbesondere den Gebrauchtwagenmarkt im Fokus hatten. Der Marktspiegel basierte als Teil der Marktbeobachtung auf



Verkaufserlösmeldungen aus dem Automobilhandel, der DAT-Report basierte auf repräsentativen Befragungen von Autokäufern und Pkw-Haltern.

Entwicklung des IT-Systems SilverDAT

Mit den 1980er-Jahren beginnt die DAT unter der Geschäftsführung von Volker Prüfer an der Arbeit ihres IT-gestützten Daten- und Informationssystems SilverDAT, das zunächst unter dem Betriebssystem DOS, dann unter Windows® den Kunden der DAT für ihre tägliche Arbeit zur Verfügung steht. Kernbestandteil der Software ist der Zugriff auf Daten zur Bewertung von Fahrzeugen und zur Ermittlung von Reparaturkosten.

Die Aufgabe der DAT war und ist es bis heute, Daten zu ordnen, mit DAT-Know-how anzureichern und zu strukturieren. Hierzu entwickelte die DAT ein weltweit einheitliches Format, den DAT Europa-Code®. Damit lassen sich alle Fahrzeuge bis heute markenübergreifend in einer Datenbank systematisieren. Ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Geschichte der DAT ist die Einführung der VIN-Abfrage, die über SilverDAT seit den 1990er-Jahren möglich ist. Fahrzeuge mit einer 17-stelligen Fahrgestellnummer können über eine SilverDAT-Anwendung exakt identifiziert werden, indem die DAT die Daten für dieses Fahrzeug im Moment der VIN-Abfrage bei den Servern der Automobilhersteller und Importeure abholt und in die einheitliche und markenübergreifende Datensprache der DAT übersetzt. Bis zum Jahr 2022 sind dadurch fast 100% aller mit Fahrgestellnummer versehenen Fahrzeuge identifizierbar. Dies ist die Ausgangslage für Automobilbetriebe, aber auch Banken oder Leasinggesellschaften, um die notwendige Transparenz über Serien- und Sonderausstattungen, aber auch über Teile, Teilepreise oder Arbeitswerte inklusive der Verbundarbeiten zu erhalten.

Mit Einführung des Nachfolgeprodukts SilverDAT 3 werden die Daten von der DVD in die Cloud verlagert. Die Basis von SilverDAT 3 ist eine Softwarearchitektur, die unabhängig vom Betriebssystem über den Browser verfügbar ist. Dadurch wird ein monatliches Update per DVD überflüssig, und auch die zahlreichen Schnittstellenpartner der DAT können weiterhin auf bestimmte Funktionen von SilverDAT zugreifen – über die Cloud-Lösung. ■

**Schon damals
aktuell:**

[dat.de/unternehmen/
wer-ist-die-dat/](https://dat.de/unternehmen/wer-ist-die-dat/)





DAS DIGITALE COLLABORATION TOOL DER DAT: SILVERDAT 3

So komplex moderne Autos auch sein mögen, die Fahrzeugbewertung und die Reparaturkostenkalkulation der DAT bieten in Form der SilverDAT-Produktfamilie eine leicht verständliche Benutzeroberfläche und liefern verlässliche Daten.

Mehr als 20.000 Autohändler, Werkstätten und Sachverständige arbeiten tagtäglich mit der SilverDAT. Das Kernprodukt der DAT liefert seit vielen Jahren sowohl Daten für die Bewertung von Gebrauchtwagen als auch für die Reparaturkostenkalkulation. Dabei ist die SilverDAT zugleich so etwas wie der Fels in der Brandung, denn wie komplex die Automobile auch werden, wie ausgetüfelt die Ausstattungen sein mögen, die Entwickler der DAT passen die Software laufend den Gegebenheiten des Marktes an. Dabei ist in Jahrzehnten ein Programm entstanden, das den Anwender zügig zu einem präzisen Fahrzeugwert oder Kalkulationsergebnis einer Reparatur führt.

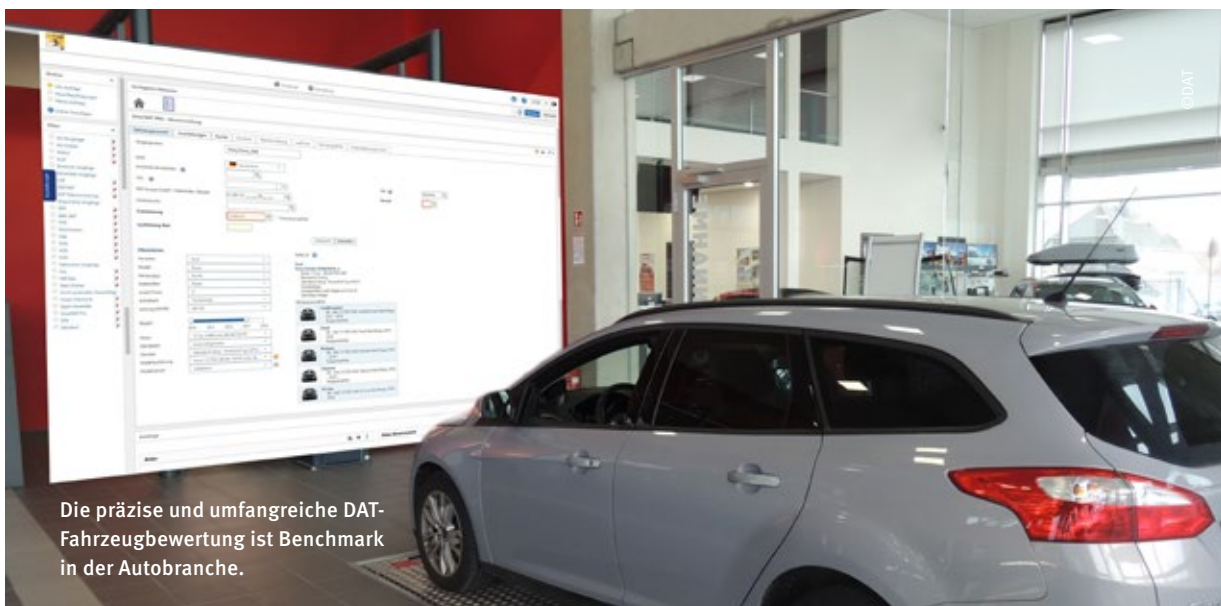
Start mit einer CD-ROM

Der Name SilverDAT deutet auf die Anfänge des Programms vor gut 30 Jahren hin. Damals begann die Umstellung der Fahrzeugbewertung und Reparaturkostenkalkulation von der manuellen Berechnung auf die elektronische Handhabung am PC. Monatlich stellte die DAT ihren Kunden die aktuellen Daten auf der damals neuen CD-ROM zur Verfügung. Abgeleitet von der Farbe der Datenträger, wurde die Software schlicht SilverDAT genannt. Die aktuelle Version SilverDAT 3 ist webbasiert. Kein Anwender muss sich mehr um Installation oder Updates kümmern. Jeder Kunde arbeitet automatisch mit dem neuesten Datenstand, und seine Auftragsdaten sind sicher in Cloud-Rechenzentren gespeichert.

Tausendfacher Zugriff via Schnittstelle

Auch wenn im Alltag von den meisten Autohändlern und Werkstätten das Dealer-Management-System (DMS) als IT-Anwendung im Vordergrund steht, so greifen diese Programme über Schnittstellen auf die SilverDAT 3 zu. Oder: Immer wenn ein Endkunde die kostenlosen Gebrauchtfahrzeugwerte auf der Homepage der DAT abrufen oder im Werkstattportal FairGarage eine Kosteninformation für eine Reparatur seines Autos anfordert, so arbeitet im Hintergrund die SilverDAT 3.

Grundsätzlich ist die SilverDAT 3 ein Programm, das dem Anwender für die Fahrzeugbewertung und die Reparaturkostenkalkulation die individuell für seinen konkreten Anwendungsfall erforderlichen Werte aus den Datenbanken der DAT bereitstellt. Dabei unterstützt die SilverDAT 3 sowohl bei der Selektierung der strukturierten Daten als auch bei deren Verwaltung und Weiterverwendung. In der komplexer werdenden Arbeitswelt sorgt diese Form der Digitalisierung dabei zugleich für eine Vereinfachung und präzisere Werte.



Kernkompetenz Bewertung

Wer sich in der SilverDAT 3 anmeldet, um einen Fahrzeugwert zu ermitteln, kann dies auf verschiedenen Wegen tun. So lässt sich das Fahrzeug klassisch über die aufeinanderfolgende Auswahl von Fahrzeughersteller, Modell, Motorisierung und Ausstattungslinie selektieren. Auch über die Eingabe der KBA-Nummer aus den Zulassungspapieren wird das Modell gefunden. Die beste Lösung ist allerdings die Selektion über die Eingabe der VIN, also der Fahrgestellnummer. Dieser Dienst ist zwar kostenpflichtig, spart aber Zeit, verhindert Fehleingaben und bietet die höchste Präzision, da die komplette Serien- und Sonderausstattung ab Werk automatisch berücksichtigt wird. Unter Angabe von Erstzulassungsdatum, Kilometerstand und zum Beispiel der Anzahl der Vorbesitzer lässt sich ein Fahrzeugwert schon nach Sekunden bestimmen.

Der einmal ermittelte Wert kann weiter verfeinert werden: Im Falle eines Ankaufs oder Inzahlungnahme wird der Preis mit den in der Reparaturkostenkalkulation festgestellten Schäden verrechnet. Kommt der Ankauf zustande, so lässt sich das Fahrzeug in den Bestand des Händlers buchen und auf Knopfdruck mit allen Ausstattungsdetails und ergänzendem Fotomaterial in die gängigen Fahrzeugbörsen hochladen. Der Anwender kann auch einen sogenannten Webscan durchführen, um zu erfahren, wie bis zu 30 vergleichbare Fahrzeuge tagesaktuell im Internet angeboten werden – jeweils mit der Einstellmöglichkeit ganz unterschiedlicher Parameter. Preisschilder für die Fahrzeugauszeichnung kann der Anwender mit der SilverDAT 3 anhand der vorhandenen Daten ebenfalls generieren und bei Bedarf alle Formulare ausdrucken. ►



Kernkompetenz Reparaturkostenkalkulation

Ein weiteres Einsatzfeld der SilverDAT 3 ist die Reparaturkostenkalkulation. Diese Funktion wird von Werkstätten wie Sachverständigen genutzt. Das Besondere der Reparaturkostenkalkulation ist die automatische Berücksichtigung von Verbundarbeiten, die integrierte Reparaturlogik. Wenn der Anwender in der Auswahlgrafik zum Beispiel markiert, dass der Kotflügel erneuert werden muss, berücksichtigt die SilverDAT 3 automatisch alle Arbeiten und Teile, die dafür erforderlich sind. Die Daten dazu stammen aus den Reparaturanleitungen und Arbeitswertekatalogen der Hersteller und sind stets aktuell. Im Fall des Kotflügels berücksichtigt die Reparaturkostenkalkulation zum Beispiel den erforderlichen Ausbau des Innenkotflügels und der Frontschürze, berücksichtigt die Kosten für die Lackierung des Kotflügels und zusätzlicher Teile, wie einer angeklebten Leiste. Auch fabrikatspezifische Besonderheiten bei der Instandsetzung berücksichtigt das Programm automatisch. Am Ende der Kalkulation erhält der Anwender eine Auflistung aller Teile mit den Originalbestellnummern und eine weitere Liste mit den Arbeitswerten, aus denen sich unter Berücksichtigung der individuellen Stundenverrechnungssätze die Arbeitskosten ergeben.

Zu Beginn einer Reparaturkostenkalkulation steht analog zur Fahrzeugwertermittlung die möglichst genaue Selektion des zu bearbeitenden Fahrzeugs. Die DAT empfiehlt, zunächst eine VIN-Abfrage auszuführen. Dies bietet gleich mehrere Vorteile. So wird exakt das passende Fahrzeug ausgewählt, wodurch

im Laufe der Kalkulation Sonderausstattungen oder variantenspezifische Details automatisch berücksichtigt werden. Der Anwender muss zum Beispiel bei einer defekten Windschutzscheibe nicht aus mehreren Varianten auswählen, sondern das Programm wählt gleich die passende Scheibe aus.

Für die Auswahl der zu reparierenden oder auszutauschenden Teile bietet die SilverDAT 3 eine Auswahlgrafik an. Im ersten Schritt erscheint die Abbildung eines Symbolfahrzeugs. Hier kann der Anwender gleich festlegen, ob er die linke oder die rechte Fahrzeugseite bearbeiten möchte. Dann wird der zu bearbeitende Bereich, zum Beispiel das Fahrzeugheck, ausgewählt. Nun erscheint passend zum selektierten Fahrzeug eine fahrzeugspezifische Darstellung in Form einer Explosionszeichnung. Der Anwender klickt nun einfach die beschädigten Teile an und wählt aus, ob diese ersetzt, instandgesetzt oder zum Beispiel nur lackiert werden sollen. Stück für Stück wird nun der Schaden in der SilverDAT 3 erfasst. Kommen hierbei beispielsweise auch Arbeiten vor, die im Karosserie- und Lackbereich anfallen, aber in den Reparaturanleitungen der Hersteller nicht berücksichtigt sind, kann der Anwender auf die sogenannte IFL-Liste zugreifen. Vorarbeiten oder Lackierproben, die sonst unberücksichtigt bleiben würden, können so mit in die Reparaturkostenkalkulation einfließen.

Damit die Kosten nicht aus dem Rahmen laufen, überwacht eine Reparaturampel ständig das Verhältnis zwischen Fahrzeugwert und Reparaturkosten. Dies spielt besonders bei Ver-

sicherungsfällen eine entscheidende Rolle. Bei der Berechnung der Kosten für eine Lackierung bietet die SilverDAT 3 alle gängigen Verfahren wie DAT-Eurolack, Hersteller-Lack und je nach Lizenzmodell auch das AZT-Lacksystem. Damit ist sichergestellt, dass die jeweils geltenden Vorgaben für die Reparaturkostenkalkulation eingehalten werden.

Permanente Weiterentwicklung als Collaboration Tool

In der DAT-Zentrale in Ostfildern arbeiten Spezialisten ständig daran, die für die Fahrzeugbewertung und Reparaturkostenkalkulation mit der SilverDAT 3 erforderlichen Daten in die Datenbanken einzupflegen und strukturiert sowie mit DAT-Know-how angereichert bereitzustellen. So stehen die Daten für neue Modelle oder Anpassungen bestehender Daten durch den Fahrzeughersteller schon kurz nach ihrer Veröffentlichung durch die Hersteller und Importeure zur Verfügung.

Die grafische Bedienoberfläche der SilverDAT 3 ist „responsive“, passt sich also unterschiedlichen Bildschirmformaten an, das Programm läuft unabhängig vom Betriebssystem im Browser. So ist die SilverDAT 3 auch auf jedem Tablet-PC einsatzbereit. Das intuitive Bedienkonzept erleichtert den Umgang mit der Software. Jeder Anwender kann sich die Oberfläche entsprechend seiner Anforderungen einrichten. So lässt sich zum Beispiel die Auswahlgrafik bildschirmfüllend darstellen, um die Bedienung zu erleichtern.

Neben Pkw deckt die SilverDAT 3 auch den Bereich Transporter und Nutzfahrzeuge ab. Seit Kurzem ist das Reparaturhandbuch des Caravaning Industrie Verbandes e. V. (CIVD) integriert, sodass auch Reparaturkostenkalkulationen für Wohnmobile und Wohnanhänger möglich sind.

Die SilverDAT 3 hat sich als Collaboration Tool weiterentwickelt und bietet heute das Andocken an verschiedene Schadennetze. Es erlaubt den Anwendern zahlreiche Auswertungen und vielfache Kommunikationsmöglichkeiten – etwa mit den an einem Schadenfall beteiligten Parteien (Versicherungen, Mietwagenfirmen, Sachverständige, Abschleppdienste etc.). Eine Zusammenarbeit wird somit sehr einfach und hilft, komplexe Prozesse nicht nur zu digitalisieren, sondern auch stark zu vereinfachen. In Form von FastTrack AI® greift dann eine neue Benutzeroberfläche in einem geführten Prozess auf SilverDAT 3-Anwendungen zu. ●

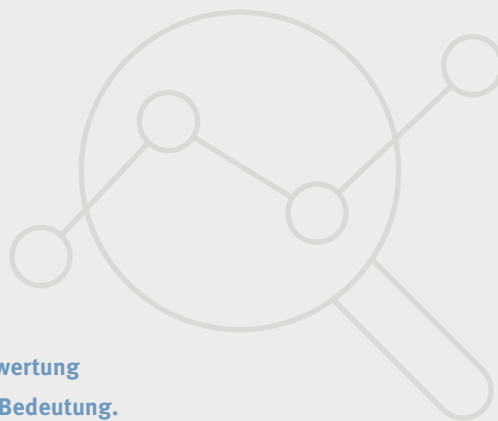


Die Standardsoftware der DAT wird permanent weiterentwickelt und technologisch auf dem aktuellsten Stand gehalten.

Dies ist dank der cloudbasierten Anwendung möglich und bietet dem User zahlreiche Zusatzfunktionen.

**Sie haben Fragen
zu SilverDAT 3?**
dat.de/silverdat

NÄHER AN DIE WERKBANK



Die SilverDAT ermöglicht über die VIN-Abfrage die präzise Auswahl eines Fahrzeugs mit allen serienmäßigen Ausstattungsdetails für Bewertung und Kalkulation. Nun gewinnt die Datenpräzision auch im Service an Bedeutung.

Für die Bewertung oder Reparaturkostenkalkulation eines modernen Fahrzeugs ist die VIN-Abfrage heute essenziell. Nur wenn der Pkw mit all seinen serienmäßigen Ausstattungsdetails definiert ist, können diese auch berücksichtigt werden. So ist es bei der Bewertung und der Reparaturkostenkalkulation ein großer Unterschied, ob ein Auto mit H4- oder optionalen LED-Scheinwerfern ausgestattet ist.

Zugriff auf zahlreiche Datenbanken

Die Präzision der Daten spielt somit zunehmend auch im Service eine Rolle. Die SilverDAT 3 bietet ihren Anwendern schon jetzt für viele Fahrzeugmodelle die Möglichkeit, auf OEM-Reparaturanleitungen zuzugreifen – und das oft direkt für das zu bearbeitende Bauteil in der vorliegenden Ausstattung. Ergänzend dazu bietet das Programm z. B. den Zugriff auf die ZKF-Tipps, die BFA-Aufbereitungspositionen, die IFL-Liste, die Datenbank Repairpedia, und seit Mai 2022 besteht direkter Zugang auf das nur für Kfz-Profis zugängliche Portal FabuCar Pro.

Moderne Automobile verfügen nicht nur über komplexe technische Systeme und Baugruppen, auch die Konfiguration eines Fahrzeugs kann sehr unterschiedlich sein und damit die Komplexität weiter erhöhen. Wer Service- oder Instandsetzungsarbeiten an einem solchen Pkw vornimmt, ist daher gut beraten, sich vorab über das individuell zu bearbeitende Fahrzeug zu informieren.

Dank der VIN-Abfrage über SilverDAT 3 ist zum Beispiel klar, welches Getriebe, welche Frontschürze oder welche Lautsprecher verbaut sind. Dann ist es in vielen Fällen nur noch ein Klick bis zur passenden Stelle der OEM-Reparaturanleitung. Und auch ein hilfreicher Eintrag in Repairpedia ist schnell gefunden. Ergänzend steht den Anwendern der SilverDAT 3 der Zugriff auf die Wissensplattform FabuCar Pro offen. Hier lassen sich auf Knopfdruck die zum selektierten Fahrzeugmodell hinterlegten Texte und Videos abrufen. Und wer bei FabuCar Pro als Profianwender mit abgeschlossener Kfz-Ausbildung registriert ist, kann auch eine Lösungssuche für einen individuell entdeckten Fehler hochladen. Dann steuert die SilverDAT 3 alle relevanten Fahrzeugdaten dazu. Der Einsatz der DAT-Software an der Werkbank unterstützt mit präzisen Daten zum selektierten Fahrzeug, beschleunigt die generelle Informationssuche und hilft bei der Fehlersuche. ■

**Weitere
Informationen zu
SilverDAT 3 unter:**
dat.de/SD3



DAT UND FABUCAR GEHEN STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT EIN



Als erstes Resultat aus der strategischen Partnerschaft zwischen der DAT und FabuCar können Anwender der SilverDAT 3 ab sofort gezielt auf Informationen der Wissensplattform FabuCar Pro zugreifen.

Die DAT hat im Mai 2022 die Funktionalität der SilverDAT 3 um den direkten Zugang auf die Wissensplattform FabuCar Pro erweitert. Wer in der SilverDAT 3-Reparaturkostenkalkulation eine Fahrzeugidentifikation, idealerweise über die VIN-Abfrage, durchgeführt hat, kann direkt erkennen, ob für diesen Pkw bereits Einträge bei FabuCar Pro vorliegen, und diese einsehen. Das spart Zeit, denn die hier enthaltenen Infos sind hochaktuell, praxiserprobt und in dieser Form ansonsten nicht verfügbar. Die Reparaturhinweise können als kurze Videos oder Texte vorliegen. Mit einer Registrierung bei FabuCar Pro können Anwender der SilverDAT 3 auch selbst Problemstellungen oder Lösungen an die Wissensplattform übertragen. Dabei steuert die DAT automatisch die relevanten Daten des betroffenen Fahrzeugs mit ein. Gefüllt werden kann die Wissensplattform ausschließlich von registrierten Kfz-Mechanikern, -Mechatronikern und -Elektrikern sowie Meistern.

Schwarmintelligenz als Kerngedanke

Die Wissensplattform FabuCar Pro ist in den vergangenen drei Jahren entstanden. Die Idee beruht auf dem Prinzip der Schwarmintelligenz. Wenn jemand auf ein fachliches Problem stößt, kann er dieses z. B. via Smartphone auf der virtuellen Plattform veröffentlichen, die von vielen Mitgliedern der glei-

chen Berufsgruppe regelmäßig besucht wird. Im Fall von FabuCar Pro sind nur registrierte Nutzer mit nachweislich abgeschlossener Ausbildung im Kfz-Gewerbe zugelassen. Andere Nutzer der Plattform können mit Lösungsvorschlägen ebenfalls in Form von Texten und Videos reagieren. Auf diese Weise lassen sich viele Probleme des Werkstattalltags zeitsparend lösen.

FabuCar Pro als optimale Ergänzung in SilverDAT 3

Bereits seit 2015 ist die webbasierte SilverDAT 3 für Fahrzeugbewertung, Reparaturkostenkalkulation und Schadenmanagement am Markt. Die Software assistiert zunehmend bei der praktischen Arbeit in der Werkstatt. So kennt das Programm sämtliche Teile eines per VIN-Abfrage oder manuell selektierten Automobils. Und wer eine gewünschte Baugruppe eines Fahrzeugs auswählt, kann bei vielen Marken direkt in die passende OEM-Reparaturanleitung gelangen, was viel Sucharbeit erspart. Ähnlich unkompliziert gestaltet sich der Zugang auf die Datenbank Repairpedia, die viele Hinweise und Tipps zu Reparaturen enthält. Nun hebt der Zugang zu FabuCar Pro das Informationsangebot in der SilverDAT 3 auf ein neues Niveau. ■





Mehr Infos unter:
dat.de

BEWERTEN, BEOBACHTEN, ANALYSIEREN

Eine der Kernkompetenzen der DAT ist die Bereitstellung von Daten und Software für die professionelle Fahrzeugbewertung. Kombiniert mit einer intensiven Marktbeobachtung, unterschiedlichen Recherche-Teams und der Erstellung von Restwertprognosen ist diese Expertise bei allen Akteuren der Branche sehr gefragt.

Die Basis für eine professionelle Fahrzeugbewertung ist stets ein Ineinandergreifen mehrerer Datenquellen, darunter die exakte Ermittlung des Fahrzeugmodells inklusive aller Serien- und Sonderausstattungen in Kombination mit echten Transaktionspreisen, die der Handel an die DAT beim Verkauf eines Fahrzeugs übermittelt. Mit in die Bewertungsmethodik fallen zudem Informationen aus dem Netz der DAT-Sachverständigen, Angebotspreise der Online-Fahrzeugplattformen oder aus weiteren Studien der DAT.

DAT-Werte und Prognosen

Im Bereich der Fahrzeugbewertung wird grundsätzlich zwischen historischen Wertverläufen und Prognosen unterschieden. „Der Blick in die Zukunft eines Fahrzeugmodells ist möglich, wenn man mehrere Faktoren beachtet“, erklärt Martin Weiss, Leiter der DAT-Fahrzeugbewertung, und ergänzt: „Wir schauen uns den Marktverlauf des Vorgängermodells an und analysieren das Segment- und Wettbewerbsumfeld. Die Wertprognose ist zudem von vielen Einflussfaktoren abhängig,

darunter auch die Gesetzgebung im jeweiligen Land oder die Einführung neuer Technologien sowie die Durchdringung bestimmter Ausstattungsmerkmale in diesem Fahrzeugsegment.“

Vielfache Verwendung der DAT-Werte

Zusätzlich zur Integration in die SilverDAT-Produktfamilie finden sich die DAT-Fahrzeugwerte in vielen weiteren Analysen, Datenlieferungen und auch Publikationen. Insbesondere setzen sehr viele Fach- und Publikumsmedien auf die Expertise der DAT. Zudem werden regelmäßig auch DAT-Werte im DAT-Barometer publiziert, um der interessierten Öffentlichkeit und den Medien eine Orientierung zu geben, wie der Markt ist. „Wir hatten während der Dieselkrise einen echten Run auf unsere Daten und Einschätzungen, nun erleben wir mit den Entwicklungen seit Corona und dem Ukraine-Krieg, wie gefragt unsere Expertise ist“, betont Martin Weiss. Die Situation der knappen Neuwagen durch Chipmangel, die hohe Nachfrage nach Gebrauchtwagen, die gestiegene Bedeutung der Individualmobilität, die Fördermaßnahmen durch den Bund und die Hersteller, der Rückgang der Jahresfahrleistung etc. All dies sind Bewegungen im Markt, bei denen die DAT Orientierung gibt.

Fachstudien und Analysen

In spezifischen Studien analysiert ein Team vielfältige Anfragen der Hersteller, Importeure und anderer Akteure im Markt. Hierbei geht es zum Beispiel um E-Mobilität und die damit verbundene Frage, wie sich die Hersteller künftig ausrichten. Aber auch bei Restwertentwicklungen bezogen auf den Anteil an Sonderausstattungen, das Fahrzeugalter und die Laufleistung sind sehr gefragt. „Besonders für Leasingunternehmen, Banken und Hersteller sind diese Informationen von hoher Relevanz“, gibt Martin Weiss zu bedenken. „Manche Ausstattungen oder Preisvorteile in Form von Ausstattungspaketen wirken sich bei genauerem Hinschauen sehr unterschiedlich auf die Werte aus. Diese Komplexität können wir erfassen und in den Gesprächen mit den Herstellern und Importeuren erklären.“ Die Teams aus der Fachabteilung von Martin Weiss führen daher regelmäßig Expertenrunden und Workshops durch.

Markenübergreifender Blick in die Zukunft

Eine weitere Kernkompetenz der DAT-Fahrzeugbewertung ist die markenübergreifende Sicht auf Fahrzeuge, die erst in naher Zukunft auf den Markt kommen. Im Rahmen von Fahrzeugpräsentationen bei Herstellern und Importeuren ist die Mei-

nung der DAT sehr gefragt – besonders wenn es um Modelle geht, die erst in einigen Jahren auf den Markt kommen. Oftmals geht es den Herstellern darum, ihren Vorserienmodellen noch einen Feinschliff zu geben – bezogen auf Assistenzsysteme, Licht, das Pricing des Fahrzeugs und der Ausstattung generell. Dadurch dass die Teams der DAT-Fahrzeugbewertung viele Jahre Erfahrung mit nahezu allen Herstellern haben, ist dies ein wertvoller Beitrag. „Wenn diese Fahrzeuge dann einige Zeit später als Testwagen vom DAT-Team gefahren werden, ist es sehr interessant, was von unseren Anmerkungen von vor zwei Jahren tatsächlich umgesetzt wurde“, erklärt Weiss.

Bereitstellung von Software und Daten via Schnittstelle

Der Bereich der DAT-Fahrzeugbewertung besteht neben den Fachexperten auch aus IT-Experten und Softwareentwicklern, die für die Module zur Bewertung von Fahrzeugen in der SilverDAT-Produktfamilie verantwortlich sind. Darüber hinaus werden via Schnittstelle auch Daten für andere Anwendungen bereitgestellt – etwa auf der Webseite der DAT, wo interessierte Endverbraucher kostenfrei einen Orientierungswert für ihr Fahrzeug abfragen können. Aber auch für Studien, Presseanfragen oder das DAT-Barometer werden Daten bereitgestellt und kommentiert. Hierbei wird neben der Fachexpertise auch Künstliche Intelligenz zur Auswertung von Daten eingesetzt. ●

„Wir können sehr schnell und detailliert Auswertungen durchführen, um Entwicklungen auf dem Markt zu beschreiben oder vorherzusehen.“

Martin Weiss, Leiter DAT-Fahrzeugbewertung



MARKTBEOBSACHTUNG AM STEUER

Die Abteilung Fahrzeugbewertung hat nicht nur den Überblick über sämtliche automobilen Restwerte, sondern unterzieht Testwagen, die von den Herstellern bereitgestellt werden, einer genauen Überprüfung. Aber warum das Ganze? Die aufmerksame Betrachtung der Fahrzeuge durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DAT-Fahrzeugbewertung ermöglicht einen praktischen Blickwinkel auf jedes einzelne Fahrzeug. Dies ist ein entscheidender Punkt, wenn es anschließend um die Restwertentwicklungen der Pkw und Nutzfahrzeuge geht.



Im Rekord-Jahr 2020 wurden insgesamt 103.185 km an 1.477 Testtagen auf die Testwagen gefahren, dabei kamen 379 Testberichte zustande. Das sind auf jeden Fall beträchtliche Zahlen und Daten, die uns dann bei der Restwert-Einschätzung zugutekommen.“

Denis Knuth, Leiter der DAT-Testwagenflotte

Techniken der Hersteller besser vergleichen zu können. Die Automobilhersteller verbauen ähnliche Systeme oft unterschiedlich und setzen Technologien anders um. Das gilt auch für Vorserienmodelle, die ebenfalls von der DAT getestet werden.



Standardisiertes Testverfahren

Das Testverfahren der DAT-Fahrzeugbewertung ist standardisiert und in einer Struktur festgelegt, die eine hohe Vergleichbarkeit garantiert. Wichtig hierbei ist die ausführliche Dokumentation durch die Testfahrenden. Festzuhalten sind auftretende Mängel, der Kraftstoff- und Stromverbrauch, aber auch Ladegeschwindigkeiten oder die Qualität der verbauten Materialien. Die Dokumentationen werden seitens der DAT archiviert, um auf diese bei Bedarf zugreifen zu können. Die DAT kommuniziert ihr Feedback strukturiert an die Hersteller, denn die Expertenmeinung der DAT wird gerne vom Produktmarketing und der Qualitätssicherung, aber auch bei Neuentwicklungen herangezogen.

Auch kommt in der Kommunikation der DAT mit ihren Kunden ein umfassendes Fachwissen zugute, um auf Augenhöhe mit den oft sehr spezifizierten Kundengruppen kommunizieren zu können.

Über die letzten acht Jahre hinweg durchliefen beinahe 500 Fahrzeuge die Testwagenflotte der DAT. Im Rekordjahr 2017 waren es alleine 90 Stück. Durch diese Dimensionen erschließt sich den Testerinnen und Testern eine Bandbreite an Fachwissen und automobiler Marktübersicht, die kaum mit etwas vergleichbar ist. Wenn neue Hersteller, neue Modelle oder innovative

Technologien auf den Markt kommen, werden diese in Alltagssituationen erfahren und beurteilt. Dadurch wird die Praktikabilität erprobt, und es kann eine endverbraucher-nahe, neutrale Einschätzung gebildet werden. Außerdem geht es bei der

Testwagenflotte darum, die vielen verschiedenen Systemen und

Testberichte als wertvolle Quelle

Schlussendlich werden die Testeindrücke in die Restwerteinschätzungen übernommen, die eine der zentralen Aufgaben der DAT darstellt. Die

Testwagenflotte ein Instrument, das den Bogen der DAT zu den Herstellern und wieder zurück schlägt. Als marktordnende Instanz benötigt die DAT einen Überblick über die auf dem Markt angebotenen Technologien. Die Testwagenflotte bietet dafür die perfekte Möglichkeit. ■



PRÄZISION BEI DER BEWERTUNG

Die DAT passt Bezugsfahrstrecken in ihren Systemen an, da Benziner in den Segmenten Kleinwagen, Kompakt-, Mittelklasse und obere Mittelklasse deutlich kürzer gefahren werden.

Der Rückgang der Fahrleistung in Deutschland fällt je nach Antriebsart und Fahrzeugsegment sehr unterschiedlich aus. Die Marktbeobachtung der DAT wertet hierzu regelmäßig Datenbanken mit Kilometerständen z. B. von Gebrauchtwagenverkäufen aus. Je nachdem, wie stark eine Abweichung der Laufleistung zu vorangegangenen Monaten ist, wird eine Anpassung der sogenannten Bezugsfahrstrecke in den SilverDAT-Bewertungssystemen vorgenommen (Beispiele s. u.).

„Der Rückgang der Jahresfahrleistung muss sehr differenziert betrachtet werden, denn er hat einen großen Einfluss auf die Bewertung von Fahrzeugen. Unsere aktuelle Anpassung der Bezugsfahrstrecke in einzelnen Bereichen bietet allen SilverDAT-Anwendern eine noch präzisere Bewertung von Gebrauchtwagen. Das betrifft aber nicht nur den aktuellen Fahrzeugwert, sondern auch den zukünftigen. Dies kommt immer dann zum Tragen, wenn beispielsweise heute ein neues Fahrzeug mit einem Leasingvertrag in den Markt kommt. Dann können wir den Wert ermitteln, den es in drei Jahren voraussichtlich haben wird. Je näher die von uns angenommene Bezugsfahrstrecke für dieses Fahrzeug dann den tatsächlichen Kilometerstand trifft, umso präziser kann es bewertet werden.“

Martin Weiss, Leiter DAT-Fahrzeugbewertung

Von der DAT wird für jedes Fahrzeug eine klassentypische Bezugsfahrstrecke angenommen, d. h. üblicherweise legt ein solches Fahrzeug eine bestimmte Anzahl an Kilometern pro Jahr zurück.

Hier einige Beispiele zur Anpassung und Berechnung

- **Microcars:** 12.000 km für Benziner / 15.000 km für Diesel; Bezugsfahrstrecken bleiben unverändert.
- **Kleinwagen:** Reduktion von 15.000 auf 12.000 km für Benziner / 18.000 km für Diesel bleibt unverändert.
- **Untere Mittelklasse / Kompaktklasse:** Reduktion von 15.000 auf 12.000 km für Benziner / 18.000 km für Diesel bleibt unverändert.
- **Mittelklasse:** Reduktion von 18.000 auf 15.000 km für Benziner / 21.000 km für Diesel bleibt unverändert.
- **Obere Mittelklasse:** Reduktion von 21.000 auf 18.000 km für Benziner / 21.000 km für Diesel bleibt unverändert.

Das Bewertungssystem der DAT unterscheidet in allen Fahrzeugklassen zum Teil mehr als zehn Antriebsarten und ordnet diesen jeweils unterschiedliche Bezugsfahrstrecken zu.

Beispielberechnung

Für einen dreijährigen Benzin-Kompaktwagen wurde bisher eine Laufleistung von 45.000 km angenommen. Zuletzt ist dieser Wert auf durchschnittlich 36.000 km gesunken. Würde ein solches Fahrzeug mit einer gegebenen Laufleistung von 38.000 km bewertet, so wären bisher 7.000 km zu korrigieren gewesen. Jetzt sind es in diesem Fall nur noch 2.000 km. Durch die Reduzierung der Korrektur steigt die Präzision der Bewertung, weil dieser Wert näher an der neuen Bezugsfahrstrecke liegt. ●

Weitere Infos unter:
[dat.de](https://www.dat.de)



Der Akku eines Tesla Roadster besteht aus zylindrischen Batteriezellen des Typs 1865. In neuen BEV werden prismatische LFP-Zellen verbaut. Der Gesundheitszustand und das Reparaturverhalten der Zellen wirkt sich auf den Fahrzeugwert aus.

NEU

AKKU IM FOKUS

Die DAT befasst sich grundlegend mit den Akkus von elektrifizierten Fahrzeugen. Denn der Gesundheitszustand der Batteriezellen ist für Elektrofahrzeuge im Markt maßgeblich wertbestimmend.

Mobilität ist ein großer Menschheitstraum, der erst im 19. Jahrhundert in Schwung kam und sich im 20. Jahrhundert im großen Stil erfüllte. Besonders das Automobil, also eine aus eigener Kraft fahrende Maschine, war ein großer Traum, der unzählige Erfinder und Entwickler umtrieb. Auch wenn das erste Serien-Automobil der Welt von einem Verbrenner angetrieben wurde, hatten die Fachleute weiter an anderen Antrieben gearbeitet. So entstanden Dampfwagen und auch Elektroautos.

Weil alle Arten von Kraftstoff entweder mit CO₂-Emission verbrennen, in zu geringen Mengen verfügbar sind oder nur unter extrem hohem Energiebedarf hergestellt werden können, hat nach dem Jahrtausendwechsel das längst abgeschriebene Elektroauto wieder Fahrt aufgenommen. Erst waren es nur abenteuerliche Leichtbaufahrzeuge von Kleinserienanbietern, dann kamen die Sport- und Luxuswagen von Tesla. Heute bieten fast alle etablierten Fahrzeughersteller batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) an. Dazu kommen zunehmend neue Hersteller auf den Markt, die am schnell wachsenden E-Automarkt teilnehmen wollen.

Solange sich die BEV in den Zulassungs- und Besitzumschreibungsstatistiken noch auf dem Niveau von Exoten bewegten, stand ihr Restwertverhalten kaum im Fokus. Das Handelsvolumen war über Jahre schlicht viel zu klein, obwohl manche Modellreihe inzwischen ihr zehnjähriges Bestehen feiern konnte. Diese Lage ändert sich. Für die DAT mit ihrer über 90-jährigen Expertise in der Bewertung von Fahrzeugen gewinnt das Thema Akku damit an Bedeutung.

Während bei Verbrennern der Motor quasi das Herz des Fahrzeugs bildet, ist dies bei den BEV der Akku. Anfänglich gab es die Sorge, dass dieser schon nach wenigen Jahren ausgetauscht werden müsse. Deshalb gab es Akku-Mietmodelle mit weitreichenden Garantien. Doch die ersten Jahre haben gezeigt, dass die Akkus nicht auffällig sind und bei pfleglichem Umgang eine beachtliche Lebensdauer erreichen können. Mietakkus gibt es daher bei Neuwagen nicht mehr, aber die Hersteller geben die Garantie, dass die Akkus nach 160.000 Kilometern noch eine Reichweite von mindestens 70 Prozent der ursprünglichen Reichweite haben. Dies wird als Gesundheitszustand des Akkus angegeben (State of Health = SoH). Auch damit gibt es derzeit wenig Probleme, denn die allermeisten Akkus weisen nur eine Degradation, also einen Kapazitätsverlust binnen der vorgegebenen Grenzen auf. Allerdings ist der Großteil der aktuellen BEV-Flotte in Deutschland noch sehr jung. Und der Anteil von Elektroautos am Gesamtbestand ist noch immer gering. Langzeiterfahrungen liegen daher nicht auf breiter Basis vor.

Hohe Kosten bei defekten Akkus

Moderne Elektroautos sind fast ausnahmslos mit Lithium-Ionen-Akkus ausgestattet. Diese sind in unterschiedlichen Bauformen, Zelltechnologien und technischen Spezifikationen verfügbar. Komplette Akkupacks, wie sie in den Elektroautos verbaut werden, setzen sich zum Teil aus mehreren tausend kleinen Akkuzellen zusammen. Dabei kommen zylindrische oder prismatische sowie Pouch-Akkuzellen zum Einsatz. Die Philosophie der Hersteller bei den Akkus ist dabei höchst unterschiedlich. Bei manchen Marken lässt sich nur der komplette Akkupack austauschen. Andere setzen auf modulare Akkupacks, die sich bei Bedarf auch nur zum Teil auswechseln lassen. Bei älteren Elektroautos kann es theoretisch passieren, dass durch einen defekten Akku ein finanzieller Totalschaden droht. Deshalb kommt der zweifelsfreien Beurteilung des Akkus eine besondere Bedeutung zu.

Die Art des Ladens beeinflusst den Akku

Eines der Kriterien zur Bewertung des Zustands eines Akkus ist der bereits erwähnte SoH. Es gibt Hersteller, die im Laufe der Nutzungsdauer zunächst ungenutzte Akkukapazitäten freischalten. Dadurch wird die Degradation kompensiert, aber der SoH beeinflusst. Damit der Akku optimal arbeiten kann, müssen Kühlung und Aufwärmung korrekt funktionieren. Wichtig ist außerdem das richtige Laden. Im optimalen Fall wird ein Akku im täglichen Betrieb nur zwischen 20 und 80 Prozent seines Ladezustandes genutzt. Zusätzlich sollte ein Akku möglichst schonend, also langsam, zum Beispiel im Laufe einer Nacht geladen werden und nicht nur binnen weniger Minuten an einem Schnelllader. In die Bewertung eines Akkus sollten daher nach Möglichkeit auch Daten über dessen Einsatzbedingungen mit einfließen. Außerdem darf die Prüfung eines Akkus den zeitlichen Rahmen einer Fahrzeugbewertung durch einen Sachverständigen oder im Handel nicht sprengen.

DAT arbeitet an einem Standard

Da es bisher kein einheitliches oder genormtes Messverfahren für die Beurteilung der Akkus gibt, arbeitet die DAT mit wissenschaftlicher Unterstützung an einem Standard. Ziel ist es, ein für alle DAT-Kunden praktikables Verfahren zu finden, mit dem sich der Zustand eines Akkus zweifelsfrei und in möglichst kurzer Zeit bestimmen lässt. Dazu gibt es derzeit unterschiedliche Ansätze, wie etwa durch Messungen eines Lade- oder Entladevorgangs. Dabei ist allerdings viel Zeit einzuplanen.



Messung der Akkukapazität: Im Laufe des Autolebens unterliegen Akkus der Degradation. Das bedeutet, dass sich durch Gebrauch und Alterung die maximal mögliche Energiekapazität der Zellen dauerhaft reduziert. Dies wiederum hat großen Einfluss auf den Wert von Elektrofahrzeugen. Die DAT arbeitet an einem einheitlichen, praktikablen Messverfahren und einer neuen Bewertungsmethodik, mit der der Einfluss des Gesundheitszustandes auf den Fahrzeugwert transparent nachzuvollziehen ist.

Die Automobilhersteller selbst nutzen zum Teil eigens entwickelte Verfahren für die Ermittlung des SoH, um diesen in Zertifikaten beispielsweise beim Gebrauchtwagenverkauf zu dokumentieren. Ein weiterer Ansatz der SoH-Ermittlung sieht vor, Telematikdaten aus den Fahrzeugen auszuwerten. Diese Daten liegen allerdings noch nicht für alle Fahrzeuge und Marken vor. Andere Ansätze wiederum sehen kurze Lade- und Entladezyklen vor, die messtechnisch ausgewertet werden. Die DAT hat mit der systematischen Prüfung aller relevanten Verfahren begonnen. Dabei wird bewusst die offene Kommunikation zum Beispiel mit Automobilherstellern, Wissenschaftlern, Prüforganisationen und Werkstattausrüstern gesucht. Das Entwicklungsziel ist die zweifelsfreie Ermittlung eines SoH-Faktors des Akkus, der dann direkt in die Bewertung eines Elektroautos einfließen kann. Mit ersten Ergebnissen wird bis zum Ende des Jahres 2022 gerechnet. ■

**Weitere
Informationen:**
[dat.de](https://www.dat.de)



BESTÄNDE BEWERTEN

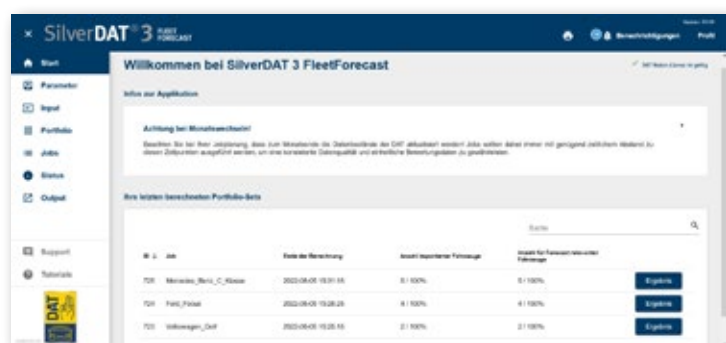
Mit der Software SilverDAT 3 FleetForecast können Werte zu bestimmten Stichtagen ermittelt werden.

Überall, wo Autohändler oder Flottenbetreiber größere Fahrzeugmengen im Bestand haben, ist die Restwertprognose ein wichtiges Instrument. Anhand dieser Daten lässt sich entscheiden, wann es sinnvoll ist, Fahrzeuge zu veräußern oder zu halten. Auch für Leasinggeber und Finanzierer sind die Daten relevant. Die DAT bietet mit dem neuen FleetForecast eine einfach zu bedienende Software an, die Prognosen für große und kleine Bestände erstellt.

Restwertprognosen für große und kleine Bestände

Autohäuser, Flottenbetreiber und andere Unternehmen, die über größere Mengen an Fahrzeugen verfügen, versuchen das Restwertrisiko ihres Bestandes zu reduzieren. Dazu ist es erforderlich, den Wert des Fahrzeugbestands zu zukünftigen Stichtagen zu kennen. Die DAT verfügt über die Expertise, den Restwert eines Fahrzeugs zu einem beliebigen Zeitpunkt und mit einer vorgegebenen Kilometerleistung zu bestimmen. Dahinter stecken komplexe mathematische Berechnungen, die jedes Fahrzeug individuell je nach Segment, Ausstattung, Laufleistung und weiterer Faktoren berücksichtigen. Im kleineren Umfang lässt sich so für jedes Fahrzeug eine Restwertprognose erstellen.

Wenn es allerdings darum geht, die Restwerte von 100, 1.000 oder 10.000 Fahrzeugen zu ermitteln, dann kann dies zu einer organisatorischen Herausforderung werden.



Dank der Software SilverDAT 3 FleetForecast können einzelne Fahrzeuge sowie ganze Bestände verarbeitet werden

Für diese Fälle bietet die DAT nun den SilverDAT 3 FleetForecast an. Dabei gibt es grundsätzlich zwei Ausprägungen. Für kleinere Bestände bietet sich die Eingabe der Fahrzeuge gemäß der aus der SilverDAT vertrauten Selektion nach Marke, Modell, Motorisierung, Ausstattung und Laufleistung an. Der Anwender kann wählen, ob er die Restwertangaben in Prozent oder Euro ausgegeben haben möchte und ob das System die Beträge brutto oder netto ausgeben soll.

Präzision dank VIN-Abfrage

Stehen größere Fahrzeugflotten zur Bewertung an, so empfiehlt sich das FleetForecast Modul „Lease and Finance“ für größere Bestände, das die Verarbeitung von Excel-Tabellen mit Fahrzeuglisten mit mehreren tausend Positionen ermöglicht. Dabei wird der Restwert des kompletten Bestandes mit einer Massenabfrage an das Rechenzentrum der DAT übermittelt. Die genaue Ausstattung der Fahrzeuge wird dabei über eine kostenpflichtige Abfrage der Fahrgestellnummern (VIN-Abfrage) berücksichtigt. ■

The screenshot shows the 'SilverDAT 3 FLEET FORECAST' interface. The main window displays a table titled 'Laufleistung p.a.' (Mileage per year) with columns for 0 km, 5.000 km, 10.000 km, 15.000 km, and 20.000 km. The rows represent different lease durations (Leufzeit) from 24 to 48 months. Each cell in the table contains a value in Euro and a percentage in parentheses. The 36-month row for 15.000 km is highlighted in blue.

	0 km	5.000 km	10.000 km	15.000 km	20.000 km
24 Monate	10.758,70€ / 64.63%	10.277,88€ / 63.16%	15.777,52€ / 61.22%	15.132,24€ / 58.71%	14.481,06€ / 56.19%
30 Monate	15.939,49€ / 61.65%	15.445,90€ / 59.93%	14.876,63€ / 57.72%	14.126,91€ / 54.61%	13.370,24€ / 51.88%
36 Monate	15.192,83€ / 58.95%	14.655,96€ / 56.87%	14.628,14€ / 54.43%	13.587,13€ / 51.17%	12.541,29€ / 47.88%
42 Monate	14.466,79€ / 56.13%	13.897,49€ / 53.92%	13.225,45€ / 51.32%	12.306,99€ / 47.73%	11.389,52€ / 44.99%
48 Monate	13.731,13€ / 53.28%	13.136,07€ / 50.97%	12.425,61€ / 48.21%	11.433,09€ / 44.36%	10.461,58€ / 40.59%

In einer Ergebnismatrix werden die absoluten Fahrzeugwerte in Euro bei entsprechendem Kilometerstand und Vertragslaufzeit dargestellt

The screenshot shows the 'Neues Portfolio-Set hinzufügen' (Add new portfolio set) form in the SilverDAT 3 FleetForecast software. The form includes fields for 'Kategorie' (Category), 'Modell' (Model), 'Motor' (Engine), 'Ausstatt.' (Equipment), 'Lease' (Lease), 'Finanz' (Finance), 'Kredit' (Credit), 'Leasing' (Leasing), 'Kauf' (Purchase), 'Miet' (Rent), 'Sonst.' (Other), 'Händler' (Dealer), 'Kunde' (Customer), 'Anzahl' (Quantity), 'Preis' (Price), 'Währung' (Currency), 'Steuer' (Tax), 'Zinssatz' (Interest rate), 'Laufzeit' (Lease term), 'Restwert' (Residual value), 'Versicherung' (Insurance), 'Wartung' (Maintenance), 'Reparatur' (Repair), 'Zuschuss' (Subsidy), 'Zufluss' (Inflow), 'Abfluss' (Outflow), 'Saldo' (Balance), 'Umsatz' (Revenue), 'Kosten' (Costs), 'Gewinn' (Profit), 'Verlust' (Loss), 'Brutto' (Gross), 'Netto' (Net), 'Vorsteuer' (Input tax), 'Nachsteuer' (Output tax), 'Umsatzsteuer' (VAT), 'Einkommensteuer' (Income tax), 'Körperschaftsteuer' (Corporate tax), 'Gewerbesteuer' (Trade tax), 'Grundsteuer' (Property tax), 'Einkommensteuer' (Income tax), 'Körperschaftsteuer' (Corporate tax), 'Gewerbesteuer' (Trade tax), 'Grundsteuer' (Property tax).

Der Unterpunkt „Portfolio“ bietet die präzise Auswahl der Fahrzeuge per VIN-Abfrage. Die Identifikation ist hierbei sowohl für Gebrauchtwagen als auch für Neuwagen möglich. Dem Anwender stehen zudem HSN/TSN oder der DAT Europa-Code als Kriterien zur Verfügung

Weitere Informationen:

dat.de/produkte/fleetforecast/



Weitere Infos unter:

[dat.de/produkte/
silverdat-3-
configurator/](https://dat.de/produkte/silverdat-3-configurator/)

NEU

VIRTUELLER FAHRZEUGBAU

Die Leistungen der DAT begannen bislang meistens dann, wenn ein bereits gebautes Fahrzeug in Kontakt mit einem Automobilbetrieb, einer Bank oder einem Sachverständigen kam. Nun wird ein Schritt weiter vorne begonnen, d. h. die DAT bietet Konfiguratordaten an, um Fahrzeuge virtuell zu bauen.

Komplette Baubarkeitslogik hinterlegt

Seit 2021 bietet die DAT Konfiguratordaten an und stößt damit in den Bereich der virtuellen Fahrzeuge vor. Wichtig hierbei: Die Daten der DAT können via Schnittstelle in eine Konfiguratorsoftware eines Drittanbieters eingelesen werden.

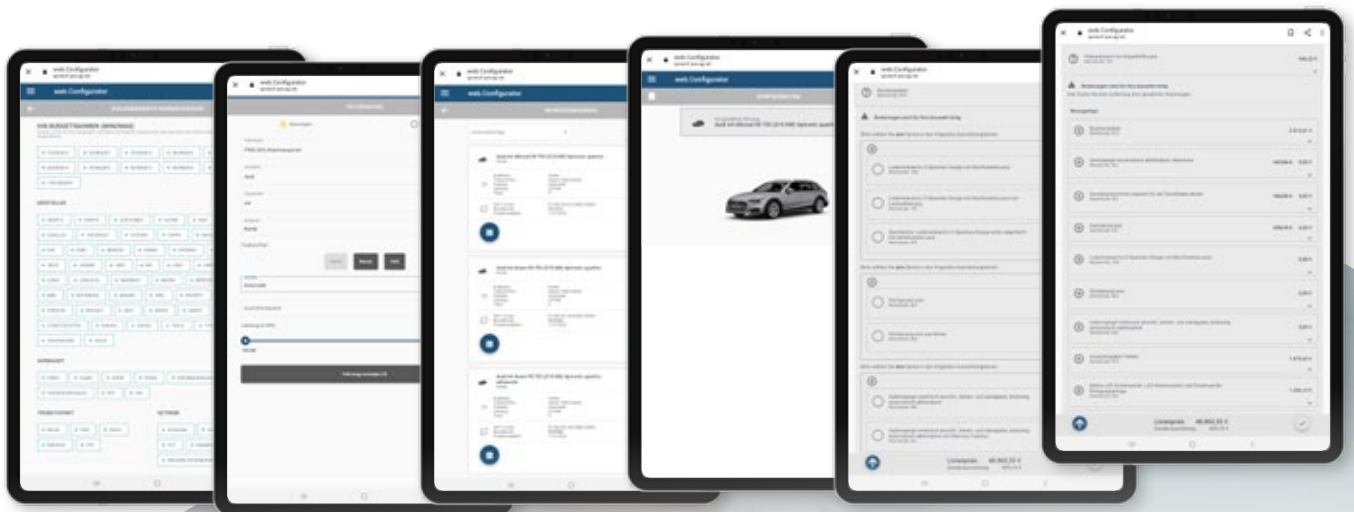
Voraussetzung für funktionierende Konfiguratordaten ist nicht nur die korrekte Datenerfassung, sondern die komplette Baubarkeitslogik. Mitarbeiter der DAT erhalten die Daten der Hersteller und Importeure in unterschiedlichster Form und bereichern diese mit DAT-Know-how an. Die Daten, die von der DAT im hierzu neu geschaffenen „Data Entry Tool“ eingegeben werden, sind auf Knopfdruck sofort online und via Schnittstelle verfügbar.

Herstellerübergreifend – wie immer bei der DAT

Durch die herstellerübergreifende Struktur der DAT-Daten lassen sich auch bei den Konfiguratordaten – je nach eingesetzter Software – Vergleiche oder bestimmte Suchen durchführen. So kann bei einer bestimmten Car-Policy in einem Fuhrpark bereits bei den Daten eine Einschränkung für den Anwender vorgenommen werden. Zum Beispiel können diesem nur bestimmte Marken und Modelle oder Motorisierungen und Ausstattungsmerkmale angezeigt werden. Alle Preise von Fahrzeugen, Ausstattungen und die dazu gehörenden Logiken hinter den Daten sind stets mit dabei. Zudem können bestimmte virtuell konfigurierte Fahrzeuge abgespeichert oder mit anderen Fahrzeugen verglichen werden.

Die wesentlichen Zusatzfunktionen im Konfigurator sind:

- ▶ Virtuelle Garage: Hier kann der jeweilige Nutzer seine erstellten Konfigurationen speichern, wieder aufrufen und erneut bearbeiten. Es erfolgt eine Prüfung in Hinblick auf den Datenstand. Veralterte Konfigurationen werden nach aktuellem Stand gesperrt.
- ▶ Dialogsuche: Die Suche von Fahrzeugen nach bestimmten Kriterien wie z. B. Budget kann einfach und herstellerübergreifend erfolgen. Diese könnte folgendermaßen aussehen: Zeige alle Pkw mit Anschaffungspreis bis 20.000,- Euro, Aufbauart Cabrio und Kraftstoffart Benzin. Das Ergebnis ist dann eine Trefferliste mit Nennung aller Hersteller, die diese Kriterien erfüllen.
- ▶ Flexible Fahrzeugsuche: Hier kann der Anwender eigene Suchen nach anderen Kriterien zusammenstellen wie z. B. Aufbauart, Antriebsart, Einschränkung der Hersteller und weitere. Diese Suche kann als Basis genutzt werden, um z. B. eine Car Policy abzubilden.
- ▶ Übertragen von Konfigurationen: Der Anwender kann begonnene Konfigurationen inklusive Ausstattungsdaten, modell- und herstellerübergreifend übertragen. Das bedeutet: Der Konfigurator nimmt die Ausstattungen der Basiskonfiguration und adaptiert diese auf ein anderes Modell. Sollte kein eindeutiger Treffer möglich sein, werden Vorschläge unterbreitet. In Planung ist zudem ein Fahrzeugvergleich.



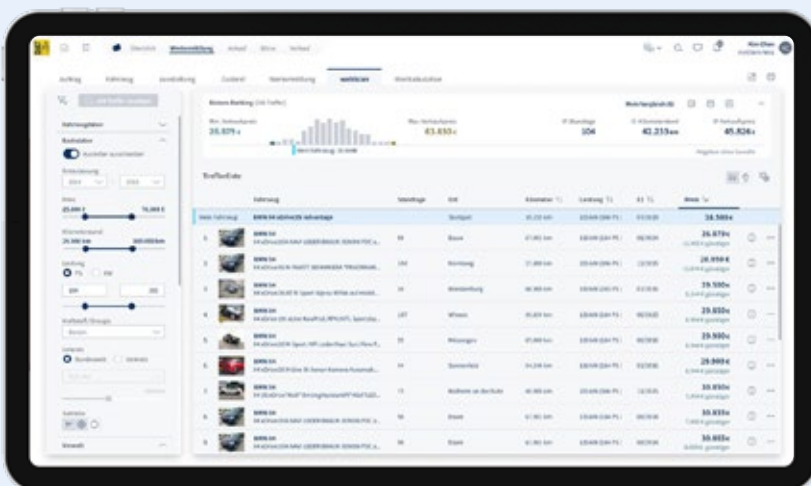
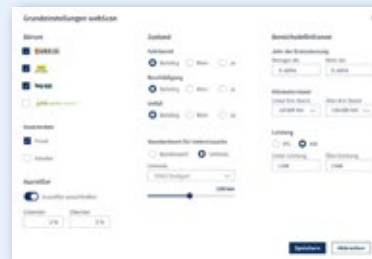
Fazit Der DAT-Konfigurator mit den Daten der DAT ist ein neues, Omnichannel-taugliches Produkt, dass dem Anwender vielfältige Möglichkeiten bietet, seine Fahrzeuge individuell und bei Bedarf z. B. passend zu einer Car Policy zusammenzustellen. Verfügbar ist es über die MS Azure Cloud, als mobile App und Web-App.



ONLINE-ORIENTIERUNGSHILFE

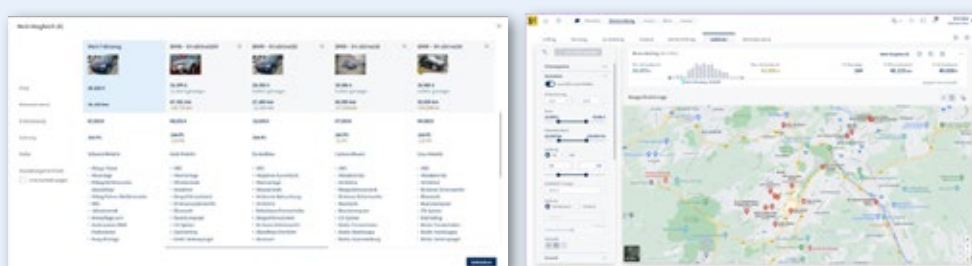
Zu den Kernfunktionen der SilverDAT zählt die Fahrzeugbewertung. Ergänzend dazu bietet der neu entwickelte WebScan 2.0 dem Anwender eine Orientierung, wie vergleichbare Fahrzeuge in den großen Internetbörsen angeboten werden und wie diese regional verteilt sind.

Jeder Gebrauchtwagen ist ein Einzelstück. Dennoch lässt sich mithilfe der SilverDAT ein präziser Marktwert bestimmen. Dabei werden individuelle Faktoren wie das Alter, die Laufleistung, die Ausstattung und weitere Details berücksichtigt. Dennoch ist es für einen Händler interessant zu erfahren, wie vergleichbare Fahrzeuge in den großen Internetbörsen wie AutoScout24, mobile.de und heycar angeboten werden. Diese Funktion der SilverDAT nennt sich WebScan und wird jetzt in der neuen Version 2.0 präsentiert. Ab Ende des Jahres 2022 ist der WebScan 2.0 in der SilverDAT 3, der ValuateExpert und ValuateFinance verfügbar.



Mehr Infos unter:
dat.de/SD3

Erstmals setzt die DAT beim WebScan 2.0 eine neue Designwelt um, die künftig bei allen Anwendungen erscheinen wird. Sobald der Reiter „WebScan“ ausgewählt wird, erscheint die tabellarisch aufgebaute Trefferliste mit Foto, Angabe der Standtage, Laufleistung, Erstzulassung und Preis. Darüber wird in einem Feld das Börsen-Ranking dargestellt. Dieses zeigt die Anzahl vergleichbarer Angebote in den Börsen, grafisch aufbereitet das Preisspektrum sowie die Durchschnittswerte für Standtage, Laufleistung und Verkaufspreis. In der linken Spalte erscheinen die Fahrzeugdaten bzw. die Basisdaten. Diese lassen sich fest einspeichern, um extreme Ausreißer auszuschließen und um das Angebot insgesamt zu filtern. Damit stehen dem Anwender alle wesentlichen Infos in einer optisch attraktiven Ansicht zur Verfügung. Auf Wunsch lassen sich die Ausstattungsumfänge der Fahrzeuge auflisten oder die Angebotsorte in einer Landkarte anzeigen. 📍



NEU



DIE WELT DES AUTOMOBILS IST KEINE SCHEIBE MEHR.

**BALD LÄUFT MIT SILVERDAT II NICHTS MEHR.
AKTIVIEREN SIE JETZT DAS UPGRADE AUF SILVERDAT 3!**

WWW.MACH-DAT.DE



DIE ZUKUNFT IM BLICK

Axel Krüger, DAT-Fachmann für die Karosserie- und Lackszene, berichtet von den aktuellen Entwicklungen der DAT für diese Kundengruppe.

Mehr Infos:
[dat.de/
silverdat-3-features](https://dat.de/silverdat-3-features)

Axel, welche fachlichen Themen stehen in deinem Bereich für das Jahr 2022 besonders im Vordergrund?

Axel Krüger: Meine Ansprechpartner sind vor allem freie Karosserie- und Lackbetriebe sowie Hageltechniker. Durch viele Kundengespräche erkennen wir deren Bedürfnisse und setzen diese zeitnah um. Ein aktuelles Beispiel ist der Caravanmarkt. Dank unseren Fachabteilungen konnten wir hier neue Kooperationspartner gewinnen. Einerseits bei Autolackherstellern, aber auch bei den relevanten Verbänden, die ebenfalls in diesem Markt aktiv sind.

Wie unterstützen wir unsere Kunden beim Umstieg von SilverDAT II auf SilverDAT 3?

Axel Krüger: Unsere Kunden wurde bereits 2019 darüber informiert, dass die Ära von SilverDAT II im Dezember 2022

endet. Wir konnten daher schon rechtzeitig damit anfangen, die Systeme bei unseren Kunden umzustellen. Dieses Jahr ist dann der Endspurt angesagt, aber die Kollegen vom Außendienst haben hier wirklich ein super Job gemacht, haben viele Telefonate durchgeführt, Kunden in zahlreichen Webinaren die vielen neuen Funktionen vorgestellt. Zu guter Letzt haben wir bei den Kunden die Software eingerichtet und eine Ersteinweisung und Schulung durchgeführt.

Beim Weg ins Jahr 2030 steht auch deine Zielgruppe im Fokus. Wie siehst du dies?

Axel Krüger: Der strategische Beitrag im Bereich Karosserie und Lack ist breit gefächert. Wir möchten das führende Technologieunternehmen sein, das alle relevanten Fahrzeugdaten zur Sicherstel-

lung der Mobilität jedem neutral und zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stellt. Das bedeutet für uns, dass die Markenkontaktpunkte nach innen und außen früh gesetzt werden müssen, um bei unseren Kunden von morgen bereits im Kopf zu sein. Aber auch die stärkere Verankerung der DAT bei den genannten Verbänden sowie bei denen des Kfz-Gewerbes selbst, also den Landesverbänden und den Innungen, gehört dazu.

Was sind die weiteren Schritte, damit unsere Kunden gut für das Tagesgeschäft gerüstet sind?

Axel Krüger: Wir werden auch in Zukunft mit der TAK Akademie Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Schulungen im Bereich SilverDAT 3 calculate und SilverDAT valuate anbieten. Hinzu kommen In-house-Veranstaltungen bei unseren Kunden. In anderen Bereichen wird es Vertiefungsseminare in Zusammenarbeit mit den Trainern der DAT Akademie geben – hierbei spielt im Übrigen auch die Zukunftswerkstatt 4.0 in Esslingen eine wichtige Rolle. Wir werden also gemeinsam mit unseren Kunden die Weichen für die Zukunft stellen. Die Corona-Zeit hat uns aber auch neue Möglichkeiten aufgezeigt, so dass wir kurzfristig unsere Fortbildungen umstellen und online durchführen konnten. Somit ist kein Wissen in dieser Zeit bei unseren Kunden verloren gegangen.

Welche Vision steht bei dir auf der Agenda über das Jahr 2022 hinaus?

Axel Krüger: Ganz klar muss mittelfristig FastTrackAI® im Karosserie- und Lackiermarkt positioniert werden. Künstliche Intelligenz in der Schadenerfassung wird uns stark und auf vielen Ebenen beschäftigen. Über das Jahr 2022 hinaus werden die Telematikdaten unserer Tochtergesellschaft High Mobility ein sehr großes Thema. Dies wird sicherlich eine Herausforderung, birgt aber ein enorm positives Potenzial. Blickt man die letzten zwei Jahre zurück, hat sich während der Pandemie der Markt mitunter sehr schnell entwickelt. Die Unternehmen

suchen nach professionellen Lösungen, sei es beim Bodyshop-Managementsystem, idealerweise als Cloud-Lösung, aber auch bei innovativen Kalkulationssystemen. Hier kann die DAT punkten, denn wir haben die Daten und die professionelle Anwendung für Kunden der Karosserie- und Lackszene.

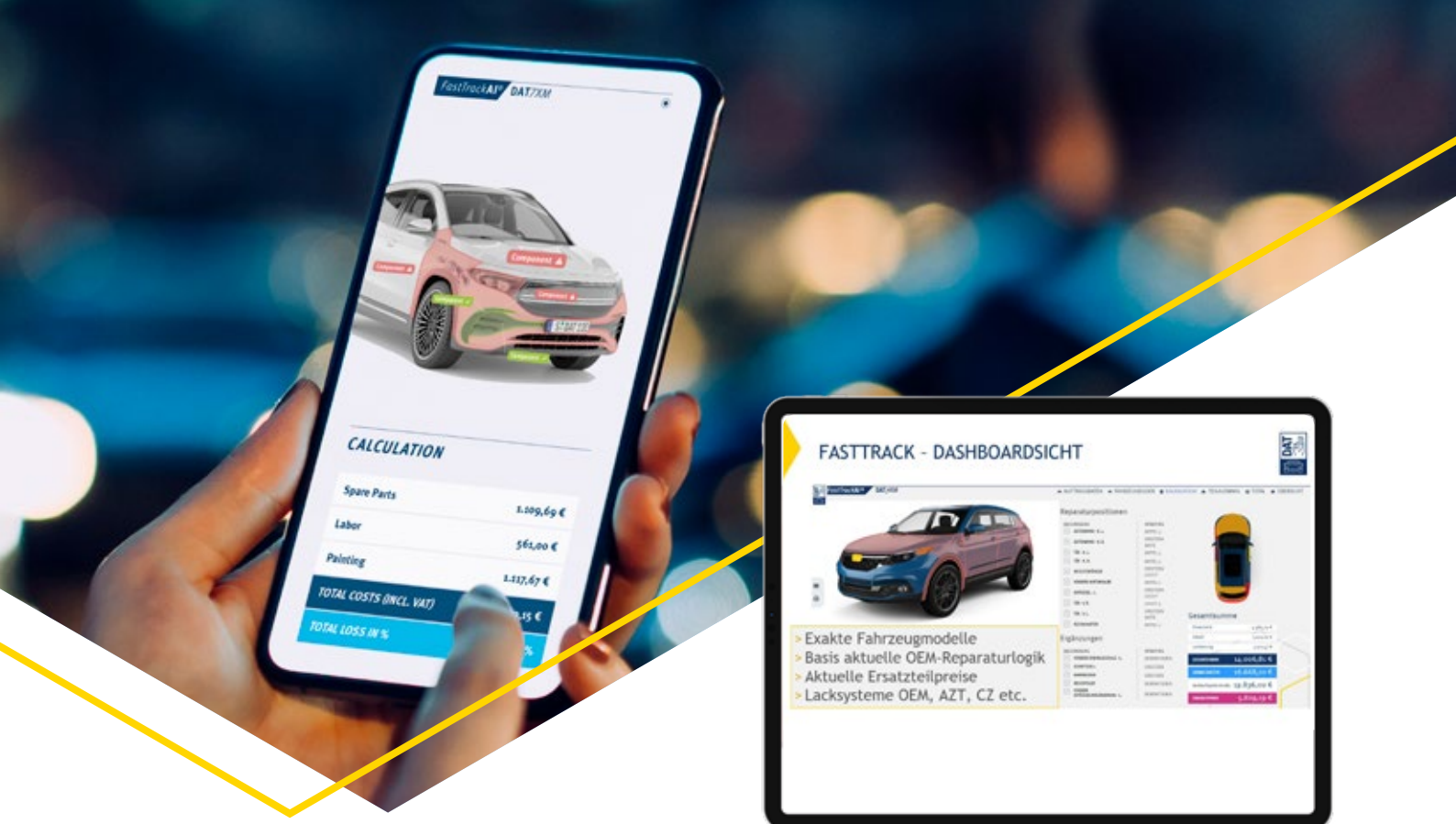
Wo siehst du die speziellen Vorteile für die Kunden?

Axel Krüger: Da unsere Software es zulässt, verschiedene Prozesse von Versicherungen und Dienstleistern abzubilden, profitiert auch der K&L-Betrieb davon. Schnelle Freischaltung des jeweiligen Netzes und gezielte Einweisung durch Online-Seminare bedeuten dann auch eine schnelle Teilnahme am jeweiligen Schadennetz. So geht keine Zeit verloren – weder für den Kunden, noch für die Versicherung oder den Dienstleister. Alle vermeiden Prozessstörungen und erhöhen die Geschwindigkeit, ohne dabei an Qualität zu verlieren.

Abschließend: Wie ist der Stand bei Caravans?

Axel Krüger: Im Jahr 2021 waren ca. 1,2 Mio. Caravans und Motorcaravans zugelassen, dazu kommen nochmals 250.000 feste Wohnwagen. Das Klientel hebt sich meines Erachtens vom Pkw-Halter bei einer Reparatur ab. Denn der Caravan ist oft die zweite Heimat, und da fährt man nicht in irgendeine Werkstatt. Die Nachfrage nach einem zertifizierten Caravan-Fachbetrieb ist hoch. Hier liegen übrigens auch sehr gute Chancen für unser Werkstattportal FairGarage, das die Kunden zum passenden Betrieb vermittelt. Aus Sicht der Werkstätten müssen dann verschiedene Datenquellen innerhalb von SilverDAT 3 vorhanden sein, beispielsweise originale OEM-Reparaturinformationen, Repairpedia, das CVD-Reparaturhandbuch und ganz neu auch der Content von FabuCar Pro. All dies macht SilverDAT 3 zu einem nicht mehr wegzudenkenden Werkzeug in jeder Werkstatt.

Axel, vielen Dank für das Interview! ◆



MATHEMATIK STATT ZAUBEREI

Mit FastTrackAI® ist die DAT in die Bilderkennung mit Künstlicher Intelligenz eingestiegen. Doch die eigentliche Innovation ist die automatische Schadenerkennung in Verbindung mit der DAT-Reparaturlogik sowie die Integration in SilverDAT 3.

Um die Künstliche Intelligenz bei der Schadenerfassung ist in den vergangenen Monaten viel und emotional diskutiert worden. Manche sehen darin eine Gefahr für den Berufsstand der Sachverständigen und eine Bevormundung bei der Begutachtung von Schäden. Andere erkennen in FastTrackAI® den Fortschritt. So wurde FastTrackAI® im vergangenen Jahr in Italien von der IIA (Italian Insurtech Association), in der die große Mehrheit der Unternehmen der italienischen Versicherungsbranche vereint ist, ausgezeichnet. In der Kategorie „Beste Innovation im Schadenmanagement“ konnte die DAT mit ihrer Tochtergesellschaft DAT Italia den ersten Platz erzielen. Prämiert wurde das Produkt FastTrackAI®, das die Schadenerfassung via Bildanalyse durch ein eigenes neuronales Netz unterstützt und damit Sachverständigen und Werkstätten, aber auch Versicherungsunternehmen und Flottenbetreibern eine Unterstützung bei der Erkennung und Einordnung von Fahrzeugschäden gibt. Helmut Eifert, DAT-Geschäftsführer: „Die Auszeichnung als beste Innovation im Schadenmanagement freut uns sehr, denn wir haben mit FastTrackAI® erstmals den digitalen DAT-Sachverständigen mit Künstlicher Intelligenz verknüpft. Das hebt die Analyse von Fahrzeugschäden auf ein neues Level und trifft gleichzeitig den Nerv der Zeit.

Viele Unternehmen beschäftigen sich derzeit mit Künstlicher Intelligenz, aber wir haben mit unserem Produkt ein echtes Alleinstellungsmerkmal: Unsere Künstliche Intelligenz in FastTrackAI® erstellt Kalkulationen immer mit aktuellen Fahrzeugdaten und OEM-Reparaturlogiken.“

Prozessschritt in der SilverDAT-Produktfamilie

In der konkreten Anwendung ist FastTrackAI® eine Erweiterung in den SilverDAT-Produkten. Nach der VIN-Abfrage lädt der Anwender einige Aufnahmen des beschädigten Pkw in das System. Dabei kann er diese Aufnahmen zum Beispiel mit einem Tablet-PC direkt vor Ort aufnehmen oder vorab erstellte Digitalaufnahmen in das System hochladen. Binnen kurzer Zeit analysiert das Programm die Bilder und markiert die erkannten Schäden. Diese Daten fließen automatisch in die Kalkulation der SilverDAT 3 ein, und der Anwender kann sofort weiterarbeiten. Eindeutige Schäden, wie einen zerbeulten Kotflügel oder ein verschrammtes Seitenteil, muss der Anwender nicht mehr erfassen. Das geht sehr schnell (siehe Grafik links). Dafür kann sich der Sachverständige bei seiner Begutachtung auf verborgene Schäden konzentrieren, die von außen nicht sichtbar sind. Dank der VIN-Abfrage stehen exakt die für das

PROZESSOPTIMIERUNG UND ZEITGEWINN



**Geführte
Bilderfassung &
Identifikation**

2 min



**DAT7XM ANALYSE
(Schaden-
erkennung)**

0,5 min



**FastTrackAI®
Erstkalkulation**

3 min



**Experte/
Betrieb**

3–4 min



**Finale
Kalkulation**

individuelle Fahrzeug erforderlichen Daten zum Beispiel für Teile und Arbeitswerte zur Verfügung. So rechnet die SilverDAT automatisch mit den passenden Teilepreisen, Lacksystemen und Verbundarbeiten. Diese Verknüpfung der Bilderkennung mit der Kalkulation der SilverDAT bedeutet einen echten Zeitvorteil bei der Schadenanalyse. Und: Zeit ist Geld im angespannten Reparaturmarkt.

Schneller und präzise zum Ziel

FastTrackAI® eignet sich für alle Anwender, die schnell Schäden erfassen und Kalkulationen erstellen müssen. Es hilft bei der Identifikation der Fahrzeugteile und der Erstellung der Kalkulation. Selbstverständlich kann der Anwender alle von FastTrackAI® gemachten Angaben überarbeiten, verändern oder ergänzen, so wie das aus seiner Sicht erforderlich ist. Ein weiteres Anwendungsfeld für FastTrackAI® ist die Optimierung der Schadenregulierung nach einem Unfall. Der betroffene Autofahrer kann noch von der Unfallstelle Kontakt mit der Versicherung aufnehmen. Diese schickt ihm einen Link, mit dem er dank eines geführten Prozesses Fotos des beschädigten Fahrzeugs hochladen kann. Auf diese Weise wird der Schaden schon zu einem frühen Zeitpunkt ermittelt, um zügig den beschädigten Pkw gleich in eine passende Werkstatt zu leiten. Und die beauftragte Werkstatt könnte zum Beispiel eine defekte Windschutzscheibe schon bestellen, während das Fahrzeug noch auf dem Weg in die Werkstatt ist. In der Summe unterstützt FastTrackAI® den Anwender bei der Erstellung einer Schadenkalkulation und trägt zur beschleunigten Schadenabwicklung bei. Dennoch bleibt der Sachverständige bei der Begutachtung des Schadens unverzichtbar. ●

**Mehr
Informationen zu
FastTrack AI®:**
dat.de/fasttrack-ai

Die DAT hat mit ihrem Produkt FastTrackAI® die Erkennung von Schäden durch Künstliche Intelligenz mit dem DAT-Sachverstand der SilverDAT 3-Kalkulation verbunden. Dadurch entsteht ein Hilfsmittel für professionelle Anwender.



Mehr Infos:
dat.de/fasttrack-ai

MOBILITÄT ERHALTEN. PILOTIERUNG VON FASTTRACKAI®

Die Gemeinde Finnentrop im Sauerland ist einer der knapp 30 Standorte der Tiemeyer-Gruppe, die seit fast 70 Jahren im Ruhrgebiet und darüber hinaus für Mobilität sorgt.

Bekannt ist Tiemeyer für die VW-Konzernmarken Audi, Volkswagen Pkw, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Seat, Cupra und Škoda.

Seit einem guten halben Jahr wird FastTrackAI® in Finnentrop eingesetzt. Dort steuert Manuel Tigges als stellvertretender Gesamtserviceleiter die Prozesse rund um die Schadenaufnahme.



„Unser Karosserie- und Lackier-Stützpunkt eignet sich sehr gut für die Pilotierung dieser Anwendung. Wenn ein Kunde zu uns mit einem beschädigten Fahrzeug kommt, gehen wir mit einem Tablet um das Fahrzeug, fotografieren die Schäden und lassen uns vom System eine erste Kostenkalkulation anzeigen. Dann weiß der Kunde vorab schon ungefähr, womit er rechnen muss.“

Manuel Tigges, stellv. Gesamtserviceleiter, Tiemeyer Automobile, Standort Finnentrop

Fotoqualität ist entscheidend

Die Bilderkennung funktioniert bislang sehr gut, schwierig werde es, wenn die beschädigten Stellen stark verschmutzt sind. Den größten Vorteil an FastTrackAI® sieht Tigges ganz klar in der schnellen Reparaturkostenermittlung. „Wir haben das System mit mehreren Kollegen getestet – und diejenigen, die nicht so tief in der Materie sind oder als Vertretung einen solchen Fall übernehmen, die sind sehr froh, dass sie schnell zu einem Ergebnis kommen. Dafür ist es perfekt“, betont Tigges. Der Vorteil, so Tigges, sei, dass die von FastTrackAI® vorgenommene Kalkulation nahtlos in SilverDAT 3 weiterkalkuliert werden könne. „Unser Karosseriemeister schaut sich das Fahrzeug genau an, und wenn er noch etwas findet, das auf den Fotos nicht sichtbar war, kann er es ohne Mehrfacheingabe der Daten einfach der Kalkulation beifügen.“

Am Standort Finnentrop arbeiten derzeit zwei Lackierer, drei Karosserieschlosser und ein auf Karosserie- und Lack spezialisierter Serviceberater. Gemeinsam mit dem Werkstattleiter kümmern sie sich um die Belange der Werkstattkunden. „Die Aufnahme der Bilder direkt am Tablet am Fahrzeug im Beisein der Kunden in einem geführten Prozess ist eine tolle Dienstleistung, die zu uns passt. Tiemeyer steht für Tradition, Erfahrung und Fortschritt – und das schätzen die Kunden bei uns“, berichtet Tigges und ergänzt: „Und falls wir die Bilder nicht direkt mit dem Tablet, sondern mit einer Digitalkamera gemacht haben, können wir sie im Nachhinein auch ins System laden und erhalten eine erste Kalkulation.“

Zeitvorteil

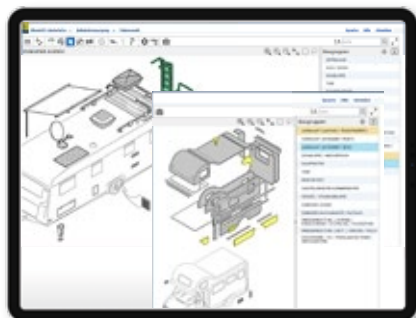
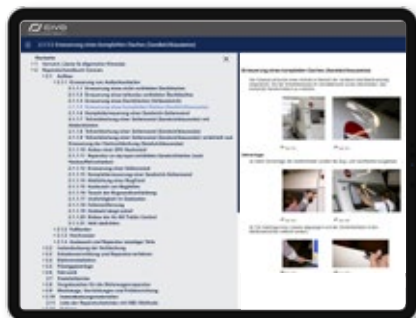
Ein Vorgang mit FastTrackAI® dauert derzeit inklusive der VIN-Abfrage etwa drei Minuten. „Dieser Zeitvorteil ist für uns wichtig, denn das sorgt für Entlastung beim Servicepersonal“, resümiert Tigges. Selbst eine ungeübte Kraft könne das durchführen, um dem Profi schon eine erste Kalkulation inklusive aller Fahrzeug- und Halterdaten vorzubereiten. ●



NEU

CAMPERDATEN IM NETZ

Die DAT hat im Auftrag des CIVD das Reparaturhandbuch Caravan und Motorcaravan zu einer Onlineplattform entwickelt, die den Zugang deutlich vereinfacht.



Im CIVD-Reparaturhandbuch Online können detaillierte Informationen etwa zur Demontage eines Daches nachgeschlagen werden (Bild links). SilverDAT 3 enthält bereits die CIVD-Hagelmethode und zahlreiche Arbeitszeiten sowie Teilepreise aus dem CIVD-Handbuch.

Der Markt für Campinganhänger und Reisemobile boomt, und damit hat das Thema Kundendienst und Instandsetzung deutlich an Bedeutung gewonnen.

Material-Mix macht präzise Informationen notwendig

Bei der Fertigung der Camper kommen andere Materialien, Konstruktionen und Fertigungsverfahren zum Einsatz, als das sonst im Fahrzeugbau üblich ist. Wohnwagen und -mobile bestehen oft aus Holz oder Sandwichplatten. Der Caravaning Industrie Verband e. V. (CIVD) hat schon vor einigen Jahren eine CD herausgegeben, die wesentliche Informationen zur Instandsetzung enthält. Nun hat die DAT im Auftrag des CIVD diese Informationen auf eine neu entwickelte Onlineplattform übertragen. Das neue gebührenpflichtige CIVD-Reparatur-

sind sofort verfügbar und erübrigen Releasezyklen. Eine Kundenverwaltung für den Login hat die DAT ebenfalls für den CIVD entwickelt.

Die Navigation durch die einzelnen Kapitel des digitalen Reparaturhandbuchs ist sowohl über Grafiken als auch über einen Suchbaum möglich. Zur besseren Orientierung lassen sich Navigationsbereich und Dokumente wahlweise gleichzeitig nutzen. So findet jeder die gewünschte Information und behält gleichzeitig die Übersicht.

Kalkulationen mehr als verdoppelt

Neben den Informationen über die Reparaturen bietet die DAT zusätzlich die Kalkulation der Schäden mit der SilverDAT 3 an. Alleine im vergangenen Jahr hat sich die Anzahl der Caravan-Kalkulationen in der SilverDAT 3 mehr als verdoppelt. Viele Arbeitszeiten und Teile sind bereits laut CIVD-Reparaturhandbuch kalkulierbar. Allerdings stellen noch nicht alle Caravanhersteller ihre Daten in der erforderlichen Qualität zur Verfügung.

Komplette Integration in SilverDAT 3 geplant

Ein Beispiel für die Erweiterung der SilverDAT 3 ist die Berechnung von Hagelschäden gemäß der CIVD-Hagelmethode. In Vorbereitung ist die vollständige Integration des CIVD-Reparaturhandbuchs für Abonnenten in die SilverDAT 3 analog zu den OEM-Reparaturanleitungen. Geplant ist zudem die VIN-Abfrage für die Caravanhersteller, sobald von den Herstellern die Daten zur Verfügung stehen. Abschließend ist die Kalkulation verschiedener Fahrzeugarten (Fahrgestell + Aufbau) in einem Vorgang geplant. ■



handbuch Online, das via Browser nutzbar ist, bietet registrierten Nutzern jederzeit aktuelle Daten. Hierzu wurde ein eigenes Redaktionssystem geschaffen, das jederzeit Änderungen, Korrekturen und Erweiterungen möglich macht. Diese

ARBEITEN PRÄZISER BESCHREIBEN

Der Kostendruck bei Karosserie- und Lackierarbeiten führt dazu, dass Versicherungen oftmals versuchen, Gutachten und Reparaturrechnungen zu kürzen. Ein Mittel dagegen ist die Anwendung der IFL-Liste „Frei wählbare Arbeitspositionen“, die vollständig in SilverDAT 3 integriert ist. Nun ist zudem das Update „IFL 2.0“ verfügbar.

Für Karosserie- und Lackierbetriebe ist die Kürzung Reparaturabrechnungen ein Ärgernis. Schließlich liefern sie fachgerechte Arbeit ab. Aber für die unter finanziellem Druck stehenden Autoversicherer ist es geübte Praxis, aus Rechnungen und Gutachten noch den ein oder anderen Euro zu streichen. Die IFL-Interessengemeinschaft Fahrzeugtechnik und Lackierung e. V. hat es sich vor einigen Jahren zur Aufgabe gemacht, gegen diese Kürzungen etwas zu tun. Entstanden ist dabei die IFL-Liste „Frei wählbare Arbeitspositionen“. Dabei handelt es sich um eine knapp 90 Posten umfassende Auflistung von typischen anfallenden Arbeits- und Materialarbeiten, die in den offiziellen Reparaturanleitungen entweder nicht so detailliert beschrieben werden oder nicht enthalten sind.

Positionen hinzufügen und bearbeiten

Nur erfassbare Positionen

	IFL-Pos.	Beschreibung
+	30	Zi Karosseriekleber (für Gebeizte/Bodenauf)
+	31	Abdichtarbeiten nach Beschädigung / Beschädigung
+	10	Abdichtarbeiten/Türen (Zubehör)
+	31	Aufbauarbeiten für Richtungskegel am Karosserieunterboden im "nicht sichtbaren Bereich" (vorher, nach der Reparatur)
+	32	Aufbauarbeiten für Richtungskegel am Karosserieunterboden anzeigen im "sichtbaren Bereich" (nach der Reparatur)
+	36	Batteriewechsel (nur für die Funktion)
+	83	Batteriewechsel: außerhalb der Diagnose! Geeignetes Gerät verwenden.
+	45	Beauftragte/Beauftragter
+	60	Beauftragte/Beauftragter - ungeschult/kürzungen
+	59	Beauftragte/Beauftragter/Beauftragter Lackierarbeiten/Flackarbeiten
+	28	Bolzen hochfester Stahl
+	47	Brummen/Brummen
+	76	Der/Montage von Reparatur und Nachteilen zwecks Transport zur Lackierung und zurück

Unterscheidung Ersatzteil / Material + Arbeit

Position bearbeiten

IFL-Position: 35

Beschreibung: Fahrzeugbedienfunktion zum Schutz von Mitarbeitern und Kunden (SARS-CoV-2) besteht gleichzeitig als Verstellfunktion/Truckfahrzeuge

Arbeitszeit: 3 AW pro Fahrzeug für Annahme und Rückgabe zzgl. 7,50 Euro Netto für das Verbrauchsmaterial (Beide Varianten) Gültig für alle PKW, SUV, Kleinbusse und größeren Fahrzeugen bzw. individuellen Ausstattungen/Einrichtungen sollten die Werte entsprechend realistisch angepasst werden.

Achtung: Angaben in 10 AW / Stunde, wird im Ergebnis umgerechnet

Grundwert	Anzahl	Arbeitszeit (AW)
		3

Arbeitsart: 35 / Mechanik

Grundwert	Anzahl	Preis
		7,50

Empfehlung: Nachweis
Durchführung laut Einführung Seite 35 technische Mitteilung 25/2020 (gemeinsame Zentrale Info AZT/IFL/2020, LHK: IFL-technische Mitteilung 25/2020)

Informationen:
Nach Übergabe der Werkstücke haben sich an diesen Stellen zwei Arten der Fahrzeugbedienfunktion in der Branche durchgesetzt:
• verschleißfreie mit Leuchtdioden oder handelsüblichen Leuchten und Einbauelementen
• Desinfektion des Fahrzeugs durch Koffeinreinigung von Innenraum und Motorraum
Durch beide Maßnahmen werden die Anfahrtswege/Anfahrtszeiten der Fahrer/innen, um einen effektiven Schutz von Mitarbeitern und Kunden im gewöhnlichen, sind die Reinigungs-/ Desinfektionsarbeiten bei Annahme des Fahrzeugs und zur Rückgabe an den Kunden durchzuführen.

OK Abbrechen

Arbeiten im Detail nachvollziehbar dokumentieren

Die IFL-Positionen sind für die fachgerechte Durchführung der Arbeiten unverzichtbar. Früher wurden sie im Sinne einer Mischkalkulation durch pauschale AW-Zuschläge und die Position „Kleinteile“ verrechnet. Doch heute ist es erforderlich, alle Arbeitsschritte und Positionen penibel aufzulisten, um den kompletten Prozess einer Instandsetzung bis ins Detail nachvollziehbar zu dokumentieren.

Nutzer von SilverDAT 3 können bereits seit Ende 2015 auf die erste IFL-Liste zugreifen. Kürzlich wurde diese überarbeitet („IFL 2.0“) und ebenfalls in SilverDAT 3 integriert.

Beschleunigung und mehr Präzision bei der Kalkulation

Nun haben alle IFL-Positionen in der Erfassung ihre IFL-Positionsnummer und können in reine Ersatzteil- oder Materialposition unterschieden werden. So lassen sie sich zügig und exakt an den individuellen Auftrag anpassen. Auch der komplette Beschreibungstext der Arbeiten wird in SilverDAT 3 übernommen. Selbst komplexe Leistungen wie die Beschaffung eines Ersatzkennzeichens bei der Zulassungsstelle kann der Anwender nun mit wenigen Eingaben transparent und nachvollziehbar übernehmen. Dadurch werden im Kalkulationsergebnis zusätzlich zu den Nebenkosten, Arbeitslohn, Lackierkosten etc. auch die IFL-Positionen exakt dargestellt. ■

Weitere Infos:
dat.de

NEU

TRANSPARENTES KALKULIEREN

Glasschäden auf der Außenhaut des Fahrzeugs sind auf eine übersichtliche Zahl an Teilen begrenzt. Mit der neuen Glaskalkulation bietet die DAT ein schlankes Produkt für einen speziellen Anwenderkreis.

Die Kalkulation von Glasschäden besteht in den Systemen der DAT, seit es die umfangreiche SilverDAT-Reparaturkostenkalkulation gibt. Um aber für spezielle Zielgruppen eine Lösung anzubieten, die einen reduzierten Umfang an Funktionen hat und sich ausschließlich auf die Kalkulation von Glasschäden konzentriert, hat die DAT vor vielen Jahren bereits eine separate Glaskalkulationssoftware angeboten.

Im Zuge der Umstellung auf die Standardsoftware SilverDAT 3 wurden bestehende Glasanwendungen ebenfalls in die neue Technologie überführt, sodass nun ein neues, schlankes und sehr anwenderfreundliches Produkt Ende 2022 auf den Markt kommt. Angelehnt an die Funktionalität von SilverDAT 3 beginnt auch die neue Version der SilverDAT-Glaskalkulation mit der Identifikation des Fahrzeugs über die Fahrgestellnummer. Speziell bei Glasschäden sind oft entweder sehr viele unterschiedliche Windschutzscheiben oder unterschiedliche Scheinwerfer für ein Fahrzeugmodell verfügbar. Daher ist eine präzise Ermittlung der Modellvariante eines Fahrzeugs essenziell. Der Anwender erhält im nächsten Prozessschritt allerdings nicht wie in SilverDAT 3 eine grafische Teileauswahl, sondern zunächst die Auswahlmöglichkeiten „Frontscheibe ersetzen“, „Frontscheibe 1 Steinschlag“ etc. bis zu maximal drei Steinschlägen auf der Windschutzscheibe. Falls mehr Glasteile am Fahrzeug betroffen sind, kann der Anwender aus einer tabellarischen Auflistung von allen relevanten Teilen auf der linken und rechten Seite wählen und diese per Klick oder auf dem mobilen Endgerät mit dem Finger markieren.

Folgende Positionen sind auswählbar

- | | | |
|--------------------------------|------------------------------------|----------------------|
| ▶ Scheinwerfer komplett | ▶ Deckel Glasschiebedach hinten | ▶ Heckscheibe |
| ▶ Umfeldleuchte | ▶ Tür Fensterscheibe vorne links | ▶ Zusatzbremsleuchte |
| ▶ Blinkleuchte | ▶ Tür Fensterscheibe vorne rechts | ▶ Schlussleuchte |
| ▶ Windschutzscheibe | ▶ Tür Fensterscheibe hinten links | ▶ Kennzeichenleuchte |
| ▶ Nebelscheinwerfer | ▶ Tür Fensterscheibe hinten rechts | ▶ Rückstrahler |
| ▶ Spiegelglas | ▶ Türscheibe feststehend | ▶ Rückblickspiegel |
| ▶ Deckel Glasschiebedach vorne | ▶ Seitenscheibe | |

„Das System basiert auf den gleichen Teilepreisen und Teilenummern wie SilverDAT 3, enthält aber lediglich diese abgespeckte Kalkulation. Die Verbundarbeiten sind aber natürlich enthalten, um ein professionelles Ergebnis zu erzielen“, erklärt Markus König, Leiter Produktlinie Reparaturkostenkalkulation.

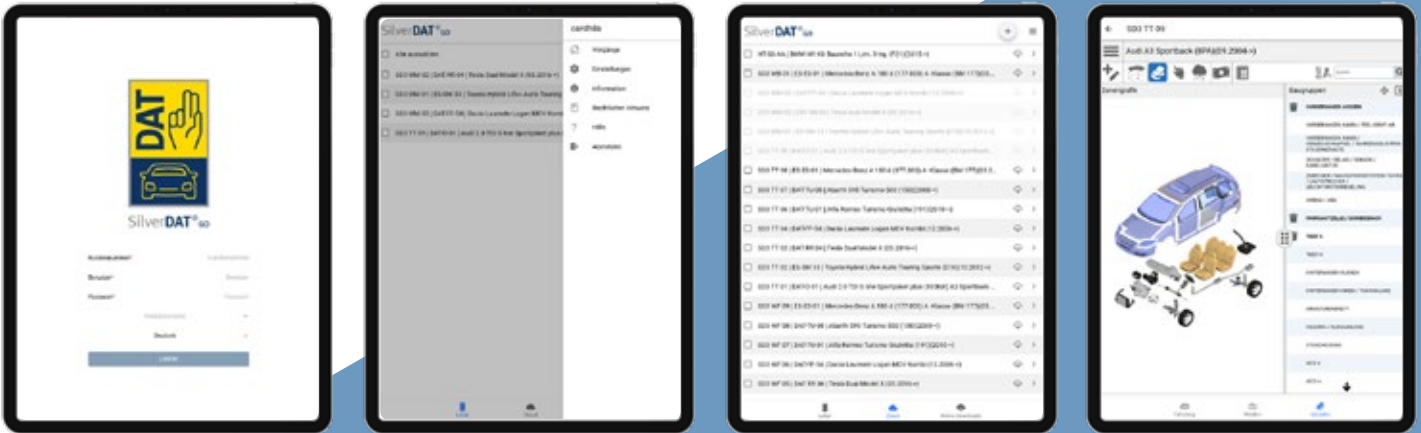
Für die Abrechnung mit den Versicherungen sind alle Kosten inklusive der Selbstbeteiligung enthalten und werden übersichtlich dargestellt. ■



MOBIL ARBEITEN MIT SilverDAT® GO

NEU

Für Großkunden bietet die DAT ab Windows 10 das mobile Arbeiten mit der neu entwickelten App SilverDAT GO an.



Nach der Anmeldung kann der Anwender die zu bearbeitenden Fahrzeuge online laden und offline kalkulieren. Sobald wieder Internetzugang besteht, werden die Kalkulationen gespeichert.

Der überwiegende Teil der DAT-Kunden nutzt SilverDAT 3 in der Werkstatt, im Büro oder in der Annahme an ganz normalen PC-Arbeitsplätzen mit Desktop- oder Notebook-Rechnern. Doch die SilverDAT ist selbstverständlich auch auf mobilen Geräten wie Tablet-PCs lauffähig. Allerdings benötigt die SilverDAT als webbasierte Applikation immer eine Internetverbindung. Manche Anwender sind aber darauf angewiesen, auch fernab von Mobilfunk- und WLAN-Abdeckung mit der SilverDAT arbeiten zu können.

Dafür hat die DAT für Windows ab Version 10 die App „SilverDAT GO“ entwickelt, die zunächst nur Großkunden wie Sachverständigenorganisationen und Versicherungen angeboten wird. Ein Rollout für den Flächenvertrieb ist in Vorbereitung, diskutiert wird ebenso ein Angebot für Android- und Apple-Geräte. Allerdings sind die Planungen für Android- und iOS-Nutzer noch nicht konkret, da aktuell erst die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Einsatz sowie die Verkaufsunterlagen für die neue Windows-App vorbereitet werden.

SilverDAT GO kommt überall dort zum Einsatz, wo für das mobile Arbeiten keine Netzabdeckung zur Verfügung steht. Das kann zum Beispiel bei der Schadenaufnahme in einer Tiefgarage, im ländlichen Raum oder bei mLeistungen im Bereich des Fahrzeugservices sein. Mit SilverDAT GO können Anwender hier problemlos arbeiten. Die Durchführung der Arbeiten setzt voraus, dass der Anwender den Vorgang vorab in der SilverDAT-Anwendung anlegt. Hierfür ist eine mobile- bzw. WLAN-Datenverbindung erforderlich. Die komplette Schadenerfassung kann zunächst online erfolgen. mMit SilverDAT GO besteht dann die Möglichkeit, über das Endgerät Fotos vom Fahrzeug aufzunehmen. Diese Fotos können in der Applikation gespeichert und bearbeitet werden. mDie Übertragung der Daten erfolgt erst dann, wenn wieder ein Internetzugang zur Verfügung msteht. SilverDAT GO setzt die Lizenzierung einer der beiden Anwendungen SilverDAT 3 calculateExpert oder SilverDAT myclaim voraus.

SilverDAT GO steht für Windows-Endgeräte als direkter Download von der DAT ausschließlich für Windows ab Version 10 zur Verfügung. ●

**Mehr
Details unter:
dat.de/silverdat**

QUALITÄT ALS OBERSTES ZIEL

Der Zugriff auf Daten der DAT funktioniert über die DAT-eigene Software, aber auch aus Drittanwendungen über programmierte Schnittstellen. Für die zahlreichen Schnittstellenpartner der DAT ist technisch und fachlich die Abteilung QATA zuständig. Die Abkürzung steht für „Quality Assurance and Technical Advisory“ und dient damit der Qualitätssicherung und technischen Unterstützung.



Relevanz von Schnittstellen nimmt zu

Für die DAT-Kollegen und Köpfe der QATA, Markus Talmon und Teamleiter Engelbert Krensel, ist 2022 unter anderem das Jahr, in dem die qualitative Einstufung der Schnittstellenpartner nach User Experience und der komfortablen sowie sinnvollen Funktionalität im Vordergrund steht. „Diesen Komfort für unsere gemeinsamen Kunden wird die QATA erstmals Ende 2022 mit einem Award würdigen. Hinzu kommt ein einheitlicher Onboarding-Prozess von neuen Schnittstellenpartnern sowie eine Einstufung von Bestandspartnern in Zusammenarbeit mit den Vertriebskollegen“, berichtet Engelbert Krensel. Markus Talmon ergänzt: „Viele Köche verderben den Brei. Das trifft auch in dem immer mehr an Relevanz zunehmenden Produkt Schnittstelle zu. Daher ist es wichtig, in vorher festgelegten Strukturen zu arbeiten, deren Prozesse abteilungsübergreifend identisch bekannt sind und gelebt werden – ganz im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses.“

Konformität der Schnittstellen sichern

Natürlich betrifft die Arbeit von QATA auch das technische Controlling von Konformitäten im Schnittstellenbereich. Dies bedeutet: Ein Drittunternehmen programmiert nicht nur eine Schnittstelle zu DAT-Applikationen und Daten, sondern die Schnittstelle muss auch das richtige Produkt ansprechen und die Konformität zu den Inhalten der DAT-Anwendung sowie Auflagen der OEMs erfüllen. „Kurz gesagt: Es muss nicht nur funktionieren, es müssen auch Regelwerke und Vorgaben eingehalten werden“, betont Engelbert Krensel.

Upgrade auf SilverDAT 3 begleiten

Ferner steht das Upgrade auf SilverDAT 3 auf der Agenda der QATA. Hierbei ist es von hoher Relevanz, dass die Abnahmeprozesse bei strategisch wichtigen Schnittstellenpartnern funktionieren und diejenigen, die noch keine Schnittstelle zu SilverDAT 3 haben, technisch beraten werden. „Unser erklärtes Ziel, und daran halten wir fest, ist, dass wir bestmöglich in unseren Bereichen unterstützen, um alle noch im Jahr 2022 rolloutfähig zu machen“, versichert Markus Talmon und ergänzt: „Vor dem Hintergrund, dass die Ära der DAT-Anwendung SilverDAT II 2022 zu Ende geht, ist das schon ein spezielles Jahr für uns. Die Herausforderung besteht darin, sämtliche Schnittstellenpartner, die noch nicht auf die neuen Produkte der DAT umgestellt haben, zu unterstützen und zu motivieren. Dabei gehen wir gezielt auf diese Partner zu, sind in erster Linie beratend tätig, unterstützen aber auch direkt deren Entwickler bei der Umsetzung. Durch ein abschließendes Audit stellen wir Usability und Homogenität der Daten auf ein stabiles Qualitätslevel.“

Mehr Infos unter
dat.de/
schnittstellen

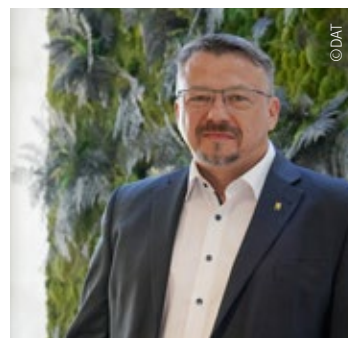
Zukunftsweisende Themen

Nach 2022 wird „Interface as a Service“® eines der nächsten großen Themen der QATA. Das bedeutet, Wege und Möglichkeiten aufzuzeigen und anzubieten, die die herkömmliche, statische Programmierung auf ein zeitgemäßes Level bringen. Ein maßgeblicher Teil wird hier die Anpassung und interaktive Überarbeitung des DAT-Schnittstellenkompendiums sein. Ziel ist hier eine bedarfsgerechte Effektivität für die Bedürfnisse des Schnittstellenpartners. „Wir möchten dahin kommen, dass es nicht unbedingt eines Informatikers bedarf, um eine Schnittstelle umzusetzen“, beschreibt Engelbert Krensel das Vorgehen. Aber auch das Projekt „Interface as a Product“ – also der Weg der DAT, die Schnittstelle an sich von einem Nebenprodukt zu einem Hauptprodukt zu definieren, ist auf der Agenda. Schon heute sind Schnittstellenpartner ertragsstarke Kunden der DAT, daher sollen auch die Schnittstellen selbst und deren Funktion stärker in den Vordergrund rücken.

Mehr Remote-Aktivitäten

Seit Beginn der Corona-Pandemie haben die Kollegen von QATA viel stärker als zuvor von zu Hause aus gearbeitet und auch Remote Audits durchgeführt. „Wir haben bei der DAT sehr schnell und sehr professionell auf die Herausforderungen der Pandemie reagieren können. Die Digitalisierung hat dadurch einen echten Schub bekommen“, erklärt Markus Talmon und führt aus: „Schon vor Corona waren wir bei der QATA mobiles Arbeiten gewöhnt. Von unterschiedlichen Homeoffice-Standorten oder unterwegs im Außendienst musste man sich telefonisch oder in Meetings abstimmen und zusammenarbeiten.“

Daher hat aus Sicht der QATA die Situation um Corona auch Vorteile geschaffen: „Die Tools, der man sich für Meetings oder Vernetzung remote bedient, sind um einiges vielfältiger, ausgereifter und für das Tagesgeschäft effizienter geworden. Auch im direkten Kontakt mit Kunden oder Partnern resultiert daraus eine angenehm flexible Arbeitsweise“, stellen beide fest und resümieren: „Uns ist durch unsere Arbeit noch klarer geworden, dass wir uns für den richtigen Arbeitgeber entschieden haben.“



„Wir möchten dahin kommen, dass es nicht unbedingt eines Informatikers bedarf, um eine Schnittstelle umzusetzen.“

Engelbert Krensel, QATA

„Wir haben bei der DAT sehr schnell und sehr professionell auf die Herausforderungen der Pandemie reagieren können. Die Digitalisierung hat dadurch einen echten Schub bekommen.“

Markus Talmon, QATA





Mehr Infos:
[dat.de/
volkswagen-group](https://dat.de/volkswagen-group)

KUNDENANWENDUNG: GELEBTE VERNETZUNG

Die Volkswagen AG hat in Zusammenarbeit mit der DAT eine webbasierte Plattform für die Glasschaden- und Reparaturkalkulation sowie Fahrzeugbewertung erstellt. Unter dem Namen Volkswagen Group Schadennetz kommt die exklusiv auf die Bedürfnisse der Handels- und Servicebetriebe der Marken Volkswagen Pkw, Audi, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Seat und Škoda konfigurierte Anwendung zum Einsatz.

Digitalisierung bedeutet immer auch Vernetzung. Dies zeigt sich besonders bei digitalen Plattformen wie einem cloudbasierten IT-System, über das alle relevanten Akteure miteinander verbunden werden. Die DAT hat unter dem Namen Volkswagen Group Schadennetz die notwendigen Voraussetzungen geschaffen, alle Arbeitsschritte in einem System zu erledigen. Dies funktioniert dank einer Schnittstelle zum Elektronischen Verkäuferarbeitsplatz (EVA) von Volkswagen ohne Wechsel zwischen zwei Anwendungen.

Die Funktionen des Volkswagen Group Schadennetzes im Überblick

- ▶ Bearbeitung von Glasschadenfällen, Reparaturkostenkalkulation oder einer Fahrzeugbewertung sind in einer einzigen Anwendung möglich.
- ▶ Schnittstellenanbindungen zu den unterschiedlichen Dealer Management Systemen der Volkswagen AG gewährleisten, dass die Halter- und Fahrzeugdaten mit einem Klick in die Anwendung übernommen werden können.
- ▶ Eine Anbindung des Elektronischen Teilekataloges des VW-Konzerns (ETKA) der Volkswagen AG ist ebenfalls in Arbeit.

Glasschadenabwicklung

Für die Glasschadenabwicklung sind Versicherungen mit Kooperationsverträgen zwischen der Volkswagen AG und der jeweiligen Versicherung im Workflow eingebunden. Die kooperierenden Versicherungen verzichten damit auf eine Einzelfallprüfung, wenn sich der Stundenverrechnungssatz an den vereinbarten Werten orientiert. Damit wird die Durchlaufzeit eines Schadenfalles auf wenige Tage verkürzt und eine schnellere Regulierung durch die Versicherung möglich. Zudem können auch händlerspezifische Versicherungskonditionen berücksichtigt werden.

Reparaturkostenkalkulation

Die Reparaturkostenkalkulation im Volkswagen Group Schadennetz enthält den kompletten Funktionsumfang der SilverDAT 3-Standardanwendung mit dem zusätzlichen Vorteil, dass die Auftragsdaten direkt aus dem Dealer Management System übernommen werden können. Neben der Kalkulation von Fahrzeugen der Marken Volkswagen Pkw, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Seat und Škoda können selbstverständlich auch Fremdfabrikate erfasst werden. Die Übertragung an die Versicherungen erfolgt über den Standard des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV-Standard).

Fahrzeugbewertung und Anbindung an EVA

Die Fahrzeugbewertung wird durch die Übernahme eines bereits im Volkswagen Group Schadennetz angelegten Fahrzeuges vereinfacht. Das Erfassen von Gebrauchtwagen für den Lagerbestand und die Nachbewertung sind durch die vorhandene Schnittstelle zu EVA möglich. Für die weiteren Marken der Volkswagen AG sind Schnittstellen zu den jeweiligen Verkäuferarbeitsplätzen der Hersteller geplant. ■

VOLKSWAGEN GROUP SCHADENNETZ: AUSWAHL DER FUNKTIONEN

Glasschadenabwicklung

- ▶ Kooperationsverträge zwischen der Volkswagen AG und der jeweiligen Versicherung
- ▶ Durchlaufzeit eines Schadenfalles verkürzt sich auf wenige Tage
- ▶ Berücksichtigung händlerspezifischer Versicherungskonditionen

Reparaturkostenkalkulation

- ▶ Kompletter Funktionsumfang der SilverDAT 3-Standardanwendung
- ▶ Übernahme der Auftragsdaten aus dem DMS
- ▶ Kalkulation von Fahrzeugen der Marken Volkswagen Pkw, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Seat und Škoda, sowie Fremdfabrikate
- ▶ Übertragung an die Versicherungen über den GDV-Standard

Fahrzeugbewertung

- ▶ Schnittstelle zu EVA
- ▶ SilverDAT-Bewertung und Nachbewertung
- ▶ Erfassen von Gebrauchtwagen für den Lagerbestand
- ▶ Für die weiteren Marken der VW AG sind Schnittstellen zu den jeweiligen Verkäuferarbeitsplätzen der Hersteller geplant.

WISSEN FÖRDERN

Nach genau einem Jahr Bestehen lohnt sich ein Blick auf die neuesten Entwicklungen und Projekte, die der Akademie der DAT entspringen. Als die DAT-Akademie 2021 mit dem Ziel der Bündelung aller Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen, sowohl extern als auch intern, gegründet wurde, waren die ersten konkreten Umsetzungen noch rein theoretisch. Über die Jahre 2021 und 2022 hat sich nun einiges an Praxis entwickelt.

Kursangebot der DAT-Akademie

Der Fokus der externen Schulungsangebote für DAT-Kunden liegt vermehrt auf den DAT-Expert-Partner-Schulungen. Für diese Kundengruppe bietet die Akademie gezielt Kurse an, die für den Sachverständigenalltag konkretes Fachwissen vermitteln.

§ Rechtsthemen: Neu dabei sind Rechtsseminare mitsamt zugehörigem Rechtshandbuch, das die Sachverständigen auf sämtliche juristische Neuerungen hinweist und den Umgang mit diesen probt. Damit sind die Sachverständigen juristisch stets in sicherem Fahrwasser. Außerdem sind Lackschaden-Seminare für Sachverständige im Angebot. Die Seminare beinhalten einen großen praktischen Part. Dies ist vor allem deshalb sinnvoll, dass nicht nur in der Theorie verblieben, sondern echt Hand angelegt wird.

🔌 E-Fahrzeuge: In der Planung befinden sich im Moment Seminare zur Handhabung von Elektrofahrzeugen, zum Beispiel bei Unfallschäden. Das Thema Elektromobilität ist vielbeachtet und schlägt sich vermehrt in Werkstätten und Kfz-Betrieben nieder. Wie so oft ist der Umgang von rein elektrisch betriebenen Fahrzeugen nicht deckungsgleich mit den Verbrennern. Da die Antriebsart aber immer häufiger in den Werkstätten aufzufinden sein wird, ist ein Seminar zu dieser Thematik ein sinnvolles und nützliches Angebot.

! Grundlagen SilverDAT 3: Einen neuen Anstrich erhalten die Schulungen für SilverDAT-Kunden für die Module Valuate und Calculate. Diese Online-Seminare sind Basics im Umgang mit der SilverDAT 3 und für alle Kunden ein Muss. Die Akademie entwirft gemeinsam mit dem Vertrieb der DAT die Vertiefungsseminare, und so sollen diese bestmöglich an die Ansprüche der Kunden angepasst sein. Beispielsweise wird der Valuate-Kurs in Zukunft als Blended-Learning-Kurseinheit stattfinden. Das bedeutet, die Interaktivität wird zentraler Bestandteil. Für eben mehr Interaktivität bei den

Mehr Infos zu den Schulungen unter:
dat.de/seminare

Online-Seminaren wird mit der Software Vitero gearbeitet. Diese intensiviert die Interaktivität und macht Kursinhalte greifbarer und anwenderbezogen.



©DAT



„Die DAT-Akademie bietet nicht nur konkrete Hilfestellung durch ihre Kurse, Seminare und Webinare. Sie leistet auch durch die enge Beziehung zu den DAT-Kunden zu Produktinnovationen und Prozessoptimierung einen wertvollen Beitrag.“ Siegfried Trede, Leiter DAT-Akademie

Beitrag der Akademie

Die DAT-Akademie leistet nicht nur konkrete Hilfestellung durch ihre Kurse, Seminare und Webinare, sondern beteiligt sich auch an der stetigen Weiterentwicklung der DAT-Produkte. Dabei ist das Miteinbeziehen der Kundensicht essenziell. Schließlich sollen diese konkret von den Innovationen und Verbesserungen an den Produkten profitieren. Zusätzlich liegt der Fokus immer stärker auf der Prozessoptimierung. Kernelemente dabei sind die Kundenbindung, die Geschäftssicherung der DAT sowie die Aus- und Weiterbildung entlang der Produktfamilie.

Ebenso erstellt die DAT-Akademie Lösungen für interne Qualifizierungsmaßnahmen bei der DAT. Dabei sollen in Zukunft interne Aus- und Weiterbildungen einen größeren Stellenwert einnehmen, um die von der DAT bekannte Professionalität weiterzuentwickeln. Für diese Zwecke hat die Akademie als Ziel für das Jahr 2023 die Etablierung eines Lernmanagement-Systems ausgerufen. Auch soll langfristig eine Ausweitung der DAT-Akademie auf internationaler Ebene stattfinden. An dieser Stelle gibt es teilweise erste Projekte, wie eine Sachverständigenschulung in Griechenland zum Thema E-Mobilität. Als Grundlage für diese Projekte ist auch ein personeller Aus- und Aufbau des DAT-Akademie-Teams in Arbeit.

Kooperationen und Events

Für eine fundierte Zukunftsorientierung der DAT-Akademie geht diese zahlreiche Kooperationen mit verschiedenen Partnern ein. Dies dient dem Ziel, an neuesten Entwicklungen und Innovationen von Beginn an teilzuhaben. Auch wird das Image der DAT als Innovationstreiber weiter vorangebracht und gestärkt. Die Offenheit für diverse Kooperationen zeigt außerdem die DAT in der Automobilbranche als neutral und verbindend. Das betrifft beispielsweise die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Professoren, was bei der DAT ohnehin Tradition hat. Ein sehr enger Austausch der DAT-Akademie besteht beispielsweise mit der Zukunftswerkstatt 4.0 in Esslingen, die unter der Organisation von Prof. Benedikt Maier von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) steht. In der Zukunftswerkstatt 4.0 finden unter anderem Veranstaltungen der DAT-Akademie statt. Die modernen Räumlichkeiten bieten den perfekten Rahmen für innovative Ideen. Im Mai 2022 fand erstmals der DAT Innovation Networking Day statt, bei dem verschiedene Referenten Vorträge rund um das Thema Innovative Mobilität der Zukunft hielten. ■

DAT-Geschäftsführer Jens Nietzschmann spricht beim ersten DAT Innovation Networking Day der DAT-Akademie im Mai 2022



DIE DAT UND DIE SACHVERSTÄNDIGEN

Die DAT hat verschiedenste Kundengruppen, von denen jede einzelne spezielle Anforderungen an das Unternehmen stellt. Eine davon sind die DAT Expert Partner. Sie befinden sich als Selbstständige in einer langjährigen Zusammenarbeit mit der DAT und sind eng miteinander verbunden. Sie bilden das Sachverständigen-Netzwerk der DAT, das bereits von Gründungstagen an für gebündelte Kompetenz und Neutralität im gesamten Bundesgebiet steht.



**Das Expert Partner Team der DAT (v.l.n.r.):
Julia Greul, Teamleiterin Expert Partner Organisation,
Raphael Dammann, Leiter Sales Strategy und
Laura Metterhausen, Change Managerin**

Sachverstand früher und heute

Die DAT begann im Jahr ihrer Gründung 1931 mit dem Aufbau einer Kfz-Sachverständigenorganisation. Die damals wie heute meist öffentlich bestellten und vereidigten Experten ermittelten erstmals nach bundesweit einheitlichen DAT-Standards die Werte von Gebrauchtwagen. Über die Jahre entwickelten sich aber nicht nur die DAT, sondern auch die Sachverständigenorganisation und der Berufsstand des Sachverständigen selbst stetig weiter. Die klassische Unterscheidung zwischen den Erstellern von technischen Gutachten (z. B. Sachverständige der DAT) und den Prüferingenieurinnen der Prüforganisationen wie die GTÜ oder der KÜS besteht allerdings heute noch. Die Grenzen sind aber

nicht mehr ganz so starr wie in vorangegangenen Jahrzehnten. So haben die DAT und die GTÜ auch eine ganz eigene, enge Verbindung. Die GTÜ entwickelte sich aus der Sachverständigenorganisation der DAT heraus, mit der Ambition, eben jene Prüftätigkeiten nach § 29 StVZO leisten zu können. Die DAT-Sachverständigen verstehen sich demgegenüber als Gutachter ganz im Geiste der historischen Aufgabe, die der DAT im Automobilmarkt zukommt: das neutrale Erstellen von Fahrzeugbewertungen, Restwert- oder Unfallgutachten.

Die DAT Expert Partner

Neben der Fahrzeugbewertung gehören heute die Begutachtung und die Reparaturkostenkalkulation von Unfallschäden zum Aufgabenbereich der DAT-Sachverständigen, die unter dem Begriff DAT Expert Partner firmieren. Außerdem müssen sie, anders als diejenigen Sachverständigen, die als Kunden „nur“ die Software SilverDAT 3 nutzen, bestimmte Qualifikationen mitbringen. Dies hängt auch damit zusammen, dass das Berufsbild des Sachverständigen selbst nicht rechtlich geschützt ist. DAT Expert Partner arbeiten eng mit der DAT zusammen, sie müssen anspruchsvolle Regularien erfüllen und Schulungen besuchen. Schließlich setzen die Expert Partner das Logo der DAT ein, nutzen das Unternehmens-Branding und profitieren von der Strahlkraft der Marke DAT.

Marketingunterstützung seitens der DAT

Um den Auftritt eines Expert Partners und dessen Zugehörigkeit zur DAT dauerhaft zu etablieren, unterstützt die DAT unter anderem auch beim Aufbau einer starken Marketingpräsenz. Aktuell läuft die Pilotphase eines Marketingprojekts an. Dabei testet die DAT unterschiedlichste Marketingmaßnahmen und -produkte, die den Expert Partnern in der Kommunikation mit bestehenden und potenziellen Kunden zugutekommen. Mit Fokus auf die jeweiligen regionalen Besonderheiten und Anforderungen vor Ort sollen unter anderem Werbemittel

Jetzt DAT Expert Partner werden:
dat.de/expert-partner

produziert und getestet werden. Aber auch Maßnahmen wie Suchmaschinen-Marketing (SEA), Video Advertising oder Social Media Marketing spielen eine Rolle. Hintergrund der Aktion ist, dass in diesem Bereich noch großes Potenzial vorhanden ist. Gründe dafür sind, dass solche Aktivitäten nicht zu den alltäglichen Hauptaufgaben der Sachverständigen zählen. Hinzu kommen zeitliche und personelle Engpässe aufgrund der vielfältigen Tätigkeiten der Expert Partner. Da jedoch diese Aktivitäten für die Sachverständigen als wichtige Partner der DAT eine enorme Bedeutung haben, wird die DAT für einen gelungenen Marketingauftritt finanzielle Unterstützung leisten. Im Zuge einer Expert-Partnerschaft haben die Sachverständigen bereits heute die Möglichkeit, über den Expert-Partner-Shop der DAT zahlreiche Werbemittel zu beziehen.

Eigene Publikation und spezielle Softwarelösung

Als Publikationsorgan exklusiv für die Expert Partner veröffentlicht die Unternehmenskommunikation der DAT gemeinsam mit der Sachverständigenabteilung den Datensatz. Neueste Entwicklungen bei der DAT und aktuelle Projekte, Seminare und Weiterbildungen für die Sachverständigen sowie Updates zur Software SilverDAT 3 Expert Partner werden



über den Datensatz professionell aufbereitet vermittelt. Eben jene Software, SilverDAT 3 Expert Partner, die ausschließlich von den DAT Expert Partnern verwendet wird, ist ein weiteres Alleinstellungsmerkmal. Es handelt sich dabei um ein integriertes System, das neben den Kernbereichen Fahrzeugbewertung und Reparaturkostenkalkulation auch die komplette Auftragsabwicklung bis hin zur Buchhaltung abdeckt. Mithilfe dieser Software erleichtern sich die Arbeitsprozesse im Alltag der DAT Expert Partner massiv. ■





Dipl.-Ing. Martin Harder
und Paul Kuhnert (re.)

JAMMERN FÜLLT KEINE KAMMERN

Das Team von Engel & Harder aus Kiel kümmert sich seit mehr als 25 Jahren um die Belange ihrer Kunden, und das mit Leidenschaft und Professionalität. Im täglichen Einsatz sind Daten und Software der DAT.

„Freundlicher und sehr wertschätzender Umgang. Kompetentes Team. Wer gute KFZ-Sachverständige sucht, ist hier sicher nicht verkehrt.“ Die zahlreichen Google-Bewertungen von Engel & Harder zeigen: Kompetenz und Freundlichkeit zahlen sich aus. Dipl.-Ing. Martin Harder kennt das Geschäft von der Pike auf und hat gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Paul Kuhnert das Sachverständigenbüro Engel & Harder in die Zukunft geführt.

Faktor Technik

Von Klemmbrettern hält Harder nichts. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit – so ein Motto, das ihm leicht über die Lippen geht. Harder ist ein Fan neuer Technik. „Das kommt

auch bei den Kunden gut an, wenn wir mit modernem Equipment am Fahrzeug stehen und alles sofort erfassen können.“ Harder hatte zunächst die neuen Surface-Tablets von Microsoft im Einsatz, nun nutzt er Geräte von Apple: „Die DAT-Software läuft über den Browser und harmoniert sehr gut mit der Apple-Oberfläche. Wir arbeiten daher mittlerweile alle mit iPads – und in der Regel direkt an den Fahrzeugen. Dadurch können wir die erkannten Schäden sofort in die Kalkulation eingeben, aber auch die Fotos machen und direkt der richtigen Stelle zuordnen“, berichtet Martin Harder, der das als großen Pluspunkt der DAT-Software sieht und ergänzt: „Die Apple-Geräte machen mittlerweile sehr gute Bilder, sodass wir auch zum Beispiel bei Türscharnieren und Radkästen nachher



Mehr Infos
dat.de/silverdat-3-expert-partner/

am großen Bildschirm nochmals nachschauen können, wie die Details der Schäden waren.“ Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Spracheingabe-Funktion, die bei Apple sehr gut funktioniert. „Wir können in der Software SilverDAT 3 Expert Partner lange Sätze eingeben, ohne dass das Programm meckert. Das ist super per Spracheingabe und spart viel Zeit.“

Im täglichen Einsatz:

die Software SilverDAT 3 Expert Partner

Herzstück der DAT-Software für die Expert Partner ist die Reparaturkostenkalkulation. Grundlage dieser Webapplikation sind entsprechende Originalersatzteile, länderspezifische Ersatzteilpreise sowie Arbeitsrichtwerte der Hersteller und Importeure. Zur Lackkostenermittlung wird wahlweise das Hersteller-Lacksystem, der AZT-Lack oder der DAT-Eurolack verwendet.

Ebenfalls im Leistungsumfang der Software enthalten ist u.a. die Erstellung von Prüfgutachten, Schätzurkunden, Bewertungsgutachten sowie die DAT-Gutachten zu BAFA-Zwecken. Praktisch ist auch: Sollte für die Erstellung eines Gutachtens auch die Ermittlung des entstandenen Nutzungsausfalls/der Mietwagenkosten notwendig sein, kann dies ebenfalls dank des SilverDAT-Mietwagenspiegels erfolgen.

Nützlich für das Tagesgeschäft bei Engel & Harder ist die Textbaustein-Verwaltung. Damit können Texte verknüpft, kombiniert, eingefügt, ausgeschnitten oder verschoben werden. Ebenso gibt es Dokumentvorlagen für die Gutachtenerstellung, die von allen Geräten aus elektronisch unterschrieben werden können.

Langjährige Partnerschaft

Die DAT ist seit vielen Jahren an Harders Seite. Er kennt noch die Zeiten, als die DAT ihre zentral akquirierten Aufträge von Banken und Leasinggesellschaften an die Partnerorganisation vermittelt hat. Dieses Geschäft ist insgesamt in den letzten Jahren zurückgegangen. Aber: „Jammern füllt keine Kammern“, gibt Harder zu bedenken und ergänzt: „Als Sachverständige müssen wir das Beste daraus machen. Wer, wenn nicht wir, hat denn die Expertise und die Flexibilität, um sich auch in Zukunft behaupten zu können?“

Einen wichtigen Baustein seines Erfolgs sieht Harder in den Daten und Software der DAT, darunter auch die vielen Erweiterungen. „Nicht nur bei der Aktualität der Daten ist die DAT führend, sondern auch in neuen Bereichen wie Lack, Hagel oder Wohnmobile und Camper. Das begegnet uns sehr oft, und dank SilverDAT 3 können wir die Schäden professionell kalkulieren.“ Aber auch über die DAT-Gutachten für das BAFA kommen neue Kunden zu Engel & Harder. Und wenn mal etwas nicht klappen sollte, sieht Harder eine wichtige weitere Stärke der DAT in der Betreuung: „Bei der DAT können Sie immer anrufen, und Sie bekommen professionelle Hilfe – das ist ein absoluter Pluspunkt“, resümiert Martin Harder. ■

Promotor XD begleitet die Kfz-Branche mit Beratung und Training enger denn je

MIT BERATUNG UND TRAININGS NACH ZAHLEN, DATEN, FAKTEN – FIT FÜR DIE ZUKUNFT

Die tiefgreifende Transformation der Mobilitätsbranche erfordert ein rasches, aber durchdachtes Handeln. Das ist wichtiger denn je, denn die Defizite in Kfz-Handel und -Werkstatt treten immer deutlicher zutage. Promotor XD mit nahezu 50 Jahren Erfahrung im Trainings- und Beratungsgeschäft setzt genau hier an und berät, coacht und trainiert seine Kunden basierend auf umfassenden Markt- und Fahrzeugdaten der Muttergesellschaft DAT Group und macht sie so bereit für die Zukunft.

Die Automobilbranche steht vor einem drastischen Paradigmenwechsel. Ein Weitermachen wie bisher funktioniert nicht, denn ansonsten drohen der Branche bereits 2025 bis zu 18 Prozent* weniger Erlöse und bis 2030 weitere Einbrüche, vor allem bei mittleren Betrieben im Umfeld größerer Städte, sind die Experten überzeugt. Deshalb, so Promotor XD, sollten Handel und Werkstätten zeitnah auf ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell umstellen, das für die Herausforderungen der Zukunft gewappnet ist.

Optimierung des Servicegeschäftes längst überfällig

Die Gründe für die Servicekrise sind nach Überzeugung von Promotor XD vielschichtig: Allen voran gibt es eine Volumendelle im Neu- und Gebrauchtwagenverkauf sowie geringere Laufleistungen im Flottenmarkt mit einem Umsatzverlust von zwei Prozent* bei Wartung und Inspektion. Auch der Trend zu batterieelektrischen Fahrzeugen (BEV) verringert das Werkstattgeschäft, da BEVs lediglich 200 bewegliche Teile und auch weniger Komponenten haben gegenüber Verbrennern mit 1.400 Teilen; hinzu kommt der Verlust des klassischen Schmierstoffgeschäfts – insgesamt 18 Prozent* weniger Erlöse im klassischen Werkstattgeschäft. Zu weniger Schäden und damit Reparaturgeschäft führen laut Promotor XD auch das automatisierte Fahren und neue Assistenzsysteme, was mit einem Umsatzminus von bis zu 20 Prozent* verbunden ist. Neue Erwerbsmodelle für Autos hinterlassen ebenfalls ihre Spuren. Mit der stärkeren Fokussierung auf Abomodelle als Vehicle-as-a-Service (VaaS) rücken auch zentralisierte Services analog der Schadensteuerung bei Unfällen in den Fokus.

Maßnahmen zur Gegensteuerung

Entsprechend der prognostizierten Gefahren für den Service empfehlen die Experten von Promotor XD ein beherztes Herangehen an die neuen Herausforderungen:

- Rückeroberung von Serviceerträgen zwischen zwei und fünf Prozent** mit Service-on-Demand-Programmen und entsprechenden Serviceverträgen
- Hohe Kompetenz und neue Dienstleistungen rund um die E-Mobilität (Ladeinfrastruktur, Photovoltaikservice, Batteriespeicher oder Stromgewinnung)
- Aus-/Aufbau des Reifengeschäftes im Bereich E-Mobilität angesichts eines deutlich höheren Reifenverschleißes bei E-Fahrzeugen
- Systematische Gewinnung von digitalen Kunden über Werkstattportale wie FairGarage (Konvertierungsrate in Deutschland heute bei 2,4 Prozent**. Promotor XD strebt für seine Kunden über FairGarage satte acht Prozent an.)
- Umfassende Kenntnis des eigenen Marktes, der Zielgruppen und regionalen Potenziale als Basis für zukunftsorientierte Entscheidungen
- Regelmäßige Weiterbildungsmaßnahmen, wie etwa zum Schlüsselthema Elektromobilität
- Angebot von Smart Repair und damit preiswerten Servicearbeiten, um Kunden zurückzuholen bzw. neu zu erobern

Bei den beispielhaft aufgezählten Gegenmaßnahmen steht Promotor XD den Servicebetrieben fest zur Seite. Das Trainings- und Beratungsunternehmen legt dabei Wert auf pragmatische, innovative, nachhaltige und individuelle Konzepte. Kurzum: Promotor XD trainiert seine Kunden zugeschnitten auf deren Bedürfnisse und auf die Anforderungen des Marktes und berät sie kompetent, um eventuelle Schwachstellen offenzulegen und Potenziale im Betrieb zu heben. Fortschritte können dabei messbar belegt werden. Schwerpunktmäßig unterstützt Promotor XD Automobilhersteller gezielt und effektiv bei der Händlernetzentwicklung, während für Werkstätten und Autohäuser neben der Betriebsoptimierung vor allem die Digitalisierung im Mittelpunkt steht.



Kernkompetenzen: Digitalisierung – Planung – Netzwerk

Mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung im Trainings- und Beratungsgeschäft kennt Promotor XD den Automobilsektor und die Anforderungen des Marktes genauestens. Diese Expertise vereint der Beratungsdienstleister mit daten- und faktengestützten Analysen sowie Studien und leitet daraus strategische Handlungsempfehlungen für Kfz-Handel und -Werkstatt ab. Als Tochter der DAT Group kann Promotor XD auf deren umfassende Markt- und Fahrzeugdaten zurückgreifen. Weitere fundamental wichtige Daten für „digital retail“ im Aftersales liefert das ebenfalls zur DAT Group gehörende Werkstattportal FairGarage: Dieses ermöglicht Promotor XD eine kennzahlenorientierte Beratung seiner Kunden auf Grundlage von Daten der regionalen digitalen Kundeninteressen und Aufträge. Visualisiert werden diese Daten unter Nutzung zweier Dashboards, die den Kunden von Promotor XD aufzeigen, wo der aktuelle Bedarf, die Potenziale, aber auch Schwachpunkte der eigenen Betriebe vor Ort liegen und wie deren digitalorientierte Kunden mit konkreten Leistungen im regionalen Umfeld erreicht werden können.

Mit dem **Dashboard QuickCheck** lassen sich bereits im Vorfeld der Beratung vor Ort digital Potenziale und Schwachstellen aufdecken. Beim persönlichen Gespräch kann direkt daran angeknüpft und die jeweilige Situation im Detail treffsicher anhand von Kennzahlen analysiert und die richtigen Stellhebel zur Optimierung festgelegt werden. Das **Dashboard ServiceMonitor** wiederum ermöglicht dem Autohaus bzw. der Werkstatt einen Einblick in den digitalen Servicemarkt in seiner Region und unterstützt sie dabei, ihr digitales Aftersales-Geschäft profitabler zu gestalten. Auf Grundlage regionaler Daten soll der Partner damit in die Lage versetzt werden, treffsichere Geschäftsentscheidungen zu fällen.

Prof. Stefan Reindl vom Institut für Automobilwirtschaft (IfA) ist ebenfalls fest davon überzeugt, dass an der Digitalisierung kein Weg vorbeiführt:

Die Branche werde sich zunehmend damit auseinandersetzen müssen, digitalisierte Angebotsleistungen zu definieren. Dabei reiche ein Online-Shop oder eine Online-Terminvereinbarung nicht mehr aus. Es gehe vielmehr darum, Services im Bereich der Convenience-, Diagnose- und Over-the-Air-Optionen auf tragfähige Geschäftsmodelle abzuklopfen. Darüber hinaus müssten sich die Akteure im Kfz-Gewerbe bewusst werden, dass zwar persönliche Kontakte wertvoll und auch künftig der wesentliche Wettbewerbsvorteil sein werden, jedoch die Kunden auch online adressiert und betreut werden wollen. Dies werde dazu führen, dass das Know-how, die notwendigen Investitionen, aber auch der Mindset in den Betrieben auf diese Situationen ausgerichtet werden müsse.

Prof. Stefan Reindl, IfA

„Aussitzen wird nicht möglich sein. Digitalisierung ist nötig, aber es existiert nicht das eine Konzept.“ ►



Weiterbildung am Promotor Campus

Last, but not least bietet Promotor XD Werkstätten und Autohäusern Trainings an, deren Inhalte sich stets an den Kundenbedürfnissen orientieren.

Die Trainings am Promotor Campus (Menüpunkt „Campus“ auf www.promotor.de) finden als Online- oder Präsenzveranstaltung statt und decken ein breites Themenspektrum ab: Sie reichen von der Vermittlung von Hintergrundwissen, wie etwa E-Mobilität, Zertifizierungen oder Gesetzesregelungen, bis zu Trainings, die von Mitarbeiterführung über Verkauf und Produkte bis zum Gebrauchtwagenmarkt reichen. Aktuell stehen die Online-Live-Trainings Elektromobilität (22. oder 23.09.2022) und Kundenkommunikation (12. oder 13.10.2022) sowie ein Führungskräfte Training als zweitägige Präsenzveranstaltung am 22. und 23.09.2022 in Heimbuchenthal an. ●

Quellen:

* Bain & Company 2020, Berylls 2020, Boston Consulting Group 2021, Promotor XD 2022

** Promotor XD

DAS SAGEN KUNDEN ZU PROMOTOR XD

Uwe Klawitter, Opel Automobile GmbH, Rüsselsheim:

„Die Trainings allgemein sowie die Produkttrainings im Speziellen hat Promotor XD fachlich kompetent, unkonventionell und schnell sowie mit großer Flexibilität abgewickelt.“

Michael Johannes, Messe Frankfurt Exhibition GmbH, Frankfurt:

„Die Beratung durch Promotor XD zeichnet sich durch Zuverlässigkeit, Kompetenz und Lösungsorientiertheit aus.“

Steffen Cost, ehemals Kia Motors Deutschland GmbH, Frankfurt

„Ich habe Promotor XD und seine Teams als sehr flexibel und professionell in Bezug auf Trainings, Händlernetzentwicklung, Beratung für Gebrauchtwagen sowie den Promotor Campus kennengelernt. Beeindruckt hat mich, dass beim Gebrauchtwagen-Coaching eine stark variable, erfolgsabhängige Vergütung akzeptiert wurde. Auch bringt Promotor XD stets eigene Ideen und Vorschläge ein und hat so schon das ein oder andere Projekt bei uns initiiert und erfolgreich abgeschlossen.“

Christian Heep, Bundesverband eMobilität e. V., Berlin

„Besonders die langjährige freundschaftliche Zusammenarbeit mit Andreas Serra war und ist stets geprägt von hoher Fachkompetenz und einem erfolgs- und lösungsorientierten Ansatz, der uns gemeinsam in die Lage versetzt, die vielfältigen Themen der Energie- und Mobilitätswende weiter in einem nationalen und auch internationalen Bezug in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft zu verankern. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit. Weiter so wie bisher. Alles gut.“

Mehr Infos
promotor.de

©Promotor XD

Geschäftsführer Promotor XD
Andreas Serra im Gespräch

„JETZT GEGENSTEUERN UND GEWINNEN“

Die Mobilitätsbranche durchläuft derzeit eine ungekannte Transformation. Wie Promotor XD die Branche hier unterstützt, lesen Sie nachfolgend im Interview mit Geschäftsführer Andreas Serra.

„**Seit Sommer 2020 machen die DAT Group und Promotor XD gemeinsame Sache. Welche Vorteile hat diese Zusammenarbeit?**

Andreas Serra: Für das operative Geschäft bedeutet unsere Integration in die DAT Group, dass wir seither gemeinsam mit rund 110 Beratern vor allem die Digitalisierung von Geschäftsvorgängen für Kunden im Automobilhandel und -service intensiv begleiten können. Das Alleinstellungsmerk-

mal der neuen Konstellation sind Dienstleistungen, die direkt auf den umfassenden Markt- und Fahrzeugdaten der DAT und ihres 2013 übernommenen Werkstattportals FairGarage basieren. So benötigt jeder unserer Berater bei all seinen Projekten valide, regionale Kundendaten für relevante Ergebnisse. Bis dato erforderte dies einen enormen Rechercheaufwand. Dank der DAT können wir erforderliche Daten nach Marke, Modell, Segment, Laufleistung, Reparaturbedarf und vieles mehr nun sofort anfordern und individuell zusammenstellen.

In der Automobilindustrie, dem Automobilhandel und den Werkstätten vollzieht sich ein Paradigmenwechsel. Wie kann Promotor XD die Branche hier nachhaltig unterstützen?

Fakt ist, die Weichen für die Zukunft von Handel und Werkstatt werden jetzt gestellt. Wer den digitalen Kunden nicht ernst nimmt, steht auf verlorenem Posten. Gerade im Servicebereich werden die Szenarien angesichts der Transformation der Branche immer kritischer – hier drohen drastische Umsatzeinbrüche, sofern nicht gegengesteuert wird. Genau hier setzt Promotor XD mit seinen wichtigsten Stellhebeln an: dem QuickCheck, der im Vorfeld der Beratung zunächst Potenziale und Schwachstellen aufzeigt, sowie dem ServiceMonitor, der der Werkstatt einen Einblick in den digitalen Servicemarkt ihrer Region gibt. Zusätzlich sind Weiterbildungsmaßnahmen essenziell, wenn man nicht abgehängt werden will. Die von Promotor XD gecoachten Themen decken Verkaufstraining, Produkttraining, Marketing, Service, den Gebrauchtwagenbereich bis zum Managementcoaching ab – ganz vorne mit dabei ist natürlich auch der Bereich Elektromobilität. Dank dieser Instrumente sowie unserer hochqualifizierten als auch erfahrenden Berater und Trainer haben interessierte Branchenplayer, die unser Angebot nutzen, beste Chancen, ihr Geschäft zu optimieren bzw. im Zuge der Transformation das Wettbewerbsfeld anzuführen. ■

Mehr Infos:
fairgarage.de

Professionelle Digitalisierung des Aftersales-Geschäfts mit FairGarage

WIE PROMOTOR XD DER KFZ-BRANCHE ZU MEHR ERFOLG UND GEWINN VERHILFT

Digitale Plattformen spielen auch im Aftersales eine immer wichtigere Rolle. Für Promotor XD ist es daher unerlässlich, dass sich Werkstätten online professionell präsentieren und platzieren, um ihren Betrieb auf ein stabiles Fundament zu stellen. Anhand der neuesten Zahlen des führenden Werkstattportals FairGarage – ebenfalls eine DAT-Tochter – zeigt Promotor XD auf, wie der digitale Kunde tickt und wie umgekehrt Werkstätten aus Anfragen gewinnbringende Aufträge generieren können.

Der digitale Markt für Neu- und Gebrauchtwagen ist seit vielen Jahren Fakt. Doch auch der Online-Aftersales-Markt ist heute aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken: So hatte das führende Werkstattportal FairGarage 2021 laut Promotor XD 3,2 Millionen Besucher. Über alle Werkstattportale hinweg waren es 4,5 Millionen Suchanfragen zu Aftersales-Themen; insgesamt wurden durch FairGarage 45.000 Leads / Kundenanfragen 2021 vermittelt. Nach Angaben des DAT-Reports 2022 hat die Buchungsbereitschaft 2021 für Wartung und Verschleiß über das Internet mit 44 Prozent deutlich seit 2015 mit damals 19 Prozent zugelegt. Potenzial ist also vorhanden. Damit die Werkstätten im Netz jedoch auch tatsächlich gewinnbringende Aufträge generieren können, gilt es, stets mit einem attraktiven Internetauftritt zu punkten. So stehe und falle der Erfolg mit einem ansprechenden Profil, betont Uwe Hausdorff, Produktmanager von Promotor XD und Leiter FairGarage: „Ganze 87 Prozent aller Onlineterminale werden heute an Werkstätten mit Bild vermittelt – bei den Kontaktanfragen sind es immerhin 70 Prozent.“



Das erwartet der typische Nutzer

Wie die aktuelle Promotor-XD-Marktanalyse des Werkstattportals FairGarage zeigt, besucht der typische Nutzer das Portal häufig außerhalb der üblichen Öffnungszeiten (46 %) und hat dazu zielgerichtet eine Suchmaschine genutzt (84 %). Die Kundensuchen nach Fabrikat und Art des Service spiegeln

dabei den Markt wider: Entsprechend zeigen die Analysen von FairGarage im Jahr 2021, dass die Marken Volkswagen, BMW und Mercedes vorn liegen, gefolgt von Audi, Opel und Ford. Die Art des nachgefragten Service wird dominiert von Inspektionen (11,5 %), Zahnriemenwechsel inklusive Wasserpumpe (10,2 %) sowie Bremsservice komplett vorne (8,3 %) und Bremsservice komplett hinten (6,5 %).

Erwartungen des digitalen Kunden an den Servicebetrieb

Was der Online-Kunde erwartet, hat Promotor XD ebenfalls anhand der Auswertungen der FairGarage-Daten herausgefunden. Dabei stach beispielsweise ins Auge, dass die Markenwerkstatt in der Kundengunst klar zurückgefallen ist (2010: 54 %, 2021: 43 %), während die freien Betriebe im gleichen Zeitraum von 36 auf 50 Prozent zulegten. Kundenbewertungen und die Qualität der Werkstatt-Website sind für jeweils jeden Vierten (24 %) der Onlinebesucher entscheidende Kriterien bei der Auswahl. Dabei wissen FairGarage-Kunden vor allem die Vergleichbarkeit der Angebote (39 %) und die Möglichkeit, Informationen zu Kosten zu erhalten (33 %), zu schätzen. Auch das Finden einer passenden Werkstatt ohne viel Aufwand gilt als Pluspunkt (27 %). Entsprechend sind die Erwartungen der Besucher hoch. So wünschen sich beispielsweise 38 Prozent der Interessenten online buchbare Angebote mit verbindlichen Preisen oder auch 32 Prozent eine schnelle Rückmeldung auf eine Anfrage. Als Visitenkarte der Werkstatt gilt deren Website: Mehr als die Hälfte (54 %) möchte darauf klar und transparent Angebote und Servicepreise finden, gefolgt vom Leistungsspektrum (28 %) sowie Kundenbewertungen (20 %).

Luft nach oben:

Viele Werkstätten müssen noch professioneller werden

Auch wenn die meisten Kunden von Onlinewerkstattportalen klar überzeugt sind, gibt es für einige Werkstätten noch Luft nach oben. So hadern immerhin 28 Prozent der Befragten mit ihrem Vertrauen gegenüber der Werkstatt. 23 Prozent kritisieren die Überschreitung des Kostenvoranschlags und 20 Prozent die Nichtbehebung eines Problems. Diese Aussagen machen die Lücke zwischen Anspruch und Wirklichkeit im Werkstattbereich deutlich. „Vor dem Hintergrund, dass der Umsatz im klassischen Werkstattgeschäft in den nächsten Jahren voraussichtlich signifikant zurückgehen wird, sollte also jeder Servicebetrieb den digitalen Kunden sehr ernst nehmen. Gerade jetzt werden die Weichen für die Zukunft gestellt“, so Hausdorff. Daher muss sich jeder Betrieb fit machen für die Ansprüche des digitalen Kunden. „Gerade die zentrale Rolle von Onlinebewertungen ist nicht zu unterschätzen. Diese können für den langfristigen Unternehmenserfolg, das Image und den Aufmerksamkeitsgrad essenziell sein“, betont Uwe Hausdorff, Produktmanager von Promotor XD und Leiter FairGarage mit Blick auf die wachsende Bedeutung von FairGarage für ein erfolgreiches Werkstattgeschäft. ■

Quellen:

Bain & Company 2020, Berylls 2020, Boston Consulting Group 2021, Promotor XD 2022

Das sagt die Kfz-Branche über FairGarage

Stephan Balzer, Serviceleiter (Kfz-Mechanikermeister), Autohaus Kuhn & Witte GmbH & Co. KG, Seevetal:

„Ich schätze den hervorragenden Support der Mitarbeiter von FairGarage sowie die einfache Bedienung des FairGarage Tools. Der Preisrechner ist klasse. Zusätzlich bekomme ich neue Serviceleads, die mein Werkstattgeschäft stärken.“

Maximilian Mayrhofer, Geschäftsführer, Unternehmer, Obermeister der Karosseriebauerinnung Südbayern, Vorstand ZKF:

„FairGarage ist für mich ein wichtiger Schritt in Richtung Zukunft. Es ist wichtig im ‚Haifischbecken‘ von Social-Media-Riesen eine Anlaufstelle aus den eigenen Reihen zu haben. Wir alle sollten FairGarage unterstützen und fördern.“





DATENQUELLE AUTO

Moderne Autos senden große Datenmengen, die die Basis für vielfältige Anwendungen und Dienstleistungen sein können. High Mobility stellt diese Telematikdaten rechtssicher zur Verfügung.

Wenn man so will, ist das Auto von heute ein Musterbeispiel für gelungene Digitalisierung. Die ersten Steuergeräte zogen mit der elektronischen Kraftstoffeinspritzung in die Großserienfahrzeuge ein. Dem folgten Steuergeräte für Sicherheitssysteme wie Airbag und ABS. Doch diese Systeme waren quasi elektronische Inseln im Auto, denn sie konnten untereinander nicht kommunizieren. Erst um das Jahr 2000 kamen erste Bus-Systeme auf, die die Steuergeräte eines Autos untereinander vernetzten. Dadurch wurden völlig neue Funktionen möglich. So konnte die Antriebs-schlupfregelung bei Bedarf die Motorleistung reduzieren, um das Anfahren zu erleichtern. Im Laufe der Jahre wuchs die Anzahl der Steuergeräte in den Fahrzeugen auf bis zu 100 an. Zugleich wuchs die Menge der unter den Steuergeräten ausgetauschten Daten. Mit Einführung von Telematiksystemen wurde es möglich, Daten aus den Fahrzeugen an den Fahrzeughersteller zu senden. Hier können die Telematikdaten für die Qualitätssicherung, für die Überwachung des Fahrzeugstatus und vieles mehr verwendet werden.

Aus Daten Funktionen machen

Echtzeitdaten aus einem Auto sind zugleich für viele Anwendungen und Dienstleistungen nützlich, die mit der Funktion des Autos an sich nichts zu tun haben. Allerdings gelten für die Nutzung von Daten bekanntlich strenge Auflagen. Auch steht die Nutzung von Telematikdaten in der Branche in der Diskussion.

An dieser Stelle greift das Angebot des Daten-Dienstleisters High Mobility, an dem die DAT zu einem maßgeblichen Teil beteiligt ist. High Mobility bietet ausschließlich rechtskonforme Telematikdaten an, zu deren Nutzung zum Beispiel der Halter eines Fahrzeugs ausdrücklich zugestimmt hat. High Mobility bietet derzeit die Telematikdaten von knapp 20 Herstellern an. Entsprechende Vereinbarungen mit weiteren Herstellern sind in Vorbereitung. Immer senden die Fahrzeuge die Daten über Mobilfunk an ihren Hersteller, der sie verarbeitet und via Schnittstelle zur Verfügung stellt. Die Kunden von High Mobility können daher ohne zusätzliche Hardware im Fahrzeug in Form eines Dongles oder dergleichen auf die Daten zugreifen. Wechselt das Fahrzeug den Halter und stimmt dieser der Nutzung der Daten nicht zu, so endet damit die Zugriffsmöglichkeit auf die Telematikdaten dieses Fahrzeugs.

Das Angebot der Datenelemente ist je nach Hersteller unterschiedlich. Bei manchen Marken sind nur wenige Datenelemente im Angebot, andere bieten eine große Auswahl an. High Mobility bietet aktuell ca. 300 Datenelemente an. Konkret handelt es sich bei den Datenelementen zum

Beispiel um geografische Daten oder wann ein Fahrzeug gestartet und wieder abgestellt wurde. Auch Fehlercodes, Füllmengen oder Servicedaten, wie die Belagstärke der Bremsbeläge, sind verfügbar.

Fast unendliche Anwendungsmöglichkeiten

Aus der geschickten Kombination dieser Daten ergeben sich fast unendliche Anwendungsmöglichkeiten. Einer der ersten Kunden von High Mobility ist der Anbieter eines automatisierten Fahrtenbuches. Dieser nutzt die Daten über die Abfahrt eines Fahrzeugs von einem Startpunkt bis zum Zielpunkt. So wird jede Fahrt automatisch dokumentiert. Der Anwender kann später noch Berichtigungen vornehmen, etwa wenn eine Dienstfahrt am Wochenende stattfand.

Versicherung richtet sich nach Fahrstil

Ein weiterer Anwender ist eine Autoversicherung. Auch hier wird jede Fahrt protokolliert und anhand der Route die Einhaltung der Geschwindigkeitsbegrenzungen überwacht. Wer sich vorbildlich im Straßenverkehr verhält, wird durch einen günstigeren Tarif belohnt. Autofahrer, die es mit den Geschwindigkeitsbegrenzungen nicht so genau nehmen, müssen mehr bezahlen. Und alle Verträge werden nicht pauschal pro Monat, sondern nach gefahrener Strecke abgerechnet. Interessant dabei ist die Möglichkeit, bestimmte Länder vom Versicherungsschutz auszuschließen, was zum Beispiel bei hochpreisigen Fahrzeugen gebräuchlich ist. Verlässt ein solches Fahrzeug das Vertragsgebiet, so lässt sich ein Alarm auslösen, den Fahrer automatisiert warnen oder eine andere Aktion auslösen. Auch ein Auffinden eines unterschlagenen oder gestohlenen Autos wird erleichtert.

Steuerung von Auto Abos

Ein weiteres Anwendungsfeld für die Daten von High Mobility sind Auto-Abos. Hier mietet ein Kunde ein Fahrzeug zu einem Festpreis, der alle Kosten bis auf den Kraftstoff abdeckt. Der Anbieter kann mit den Telematikdaten überwachen, ob



der Abonnent sich an die vereinbarten Laufleistungen pro Monat hält und ihn bei Bedarf auf fällige Servicearbeiten an seinem Fahrzeug hinweisen. Dies ist besonders praktisch bei längeren Abo-Laufzeiten, wenn der Abo-Anbieter das Fahrzeug über Monate nicht physisch prüfen kann. Auch Unfallinformationen lassen sich erfassen.

Eleganter als ein Dongle

Viele Autohäuser und Werkstätten setzen bei der Kundenbindung schon heute auf Dongle-Lösungen. Diese kleinen Adapter, die auf die OBD-Schnittstelle gesteckt werden, liefern der Werkstatt wichtige Daten zum Zustand eines Kundenfahrzeugs. Das können Fehlercodes oder Verschleißanzeigen oder Kilometerstände sein. Diese Funktionen lassen sich auf elegante Weise auch ohne eine Dongle-Lösung mit den Telematikdaten von High Mobility realisieren. So kann die Werkstatt beim Auftreten von Fehlercodes ebenso eine automatisierte Info erhalten wie beim Erreichen voreingestellter Kilometergrenzen kurz vor einer Inspektion oder eines anderen Serviceereignisses.

Tatsächlich steht die Nutzung der mobilen Daten eines Autos noch am Anfang. Wer sich intensiver mit den verfügbaren Telematikdaten beschäftigt, wird weitere praktische Anwendungsfälle entdecken. Die Daten können die Steuerung von Flotten erleichtern, den kriminellen Missbrauch von Fahrzeugen erschweren, die rechtzeitige Buchung von Serviceleistungen erleichtern und vieles mehr. Für die Zukunft erwartet die DAT noch viele kreative Ideen zur Nutzung der Telematikdaten. ■

Weitere Informationen:
dat.de/fahrzeug-daten-telematik/

DER DAT-REPORT – SEIT FAST 50 JAHREN DEN FAKTEN AUF DER SPUR

Der DAT-Report ist eine umfangreiche und vielbeachtete Studie zum Automobilmarkt in Deutschland. Welche Bedeutung der DAT-Report dabei im Einzelnen hat und welche Herausforderungen die jährliche Erstellung mit sich bringt, erklärt das Kernteam des DAT-Reports, Uta Heller und Martin Endlein.



„Uta, was leistet oder bietet der jährlich erscheinende DAT-Report?“

Uta Heller: Ganz einfach ausgedrückt, analysiert der DAT-Report das Verhalten privater Neu- und Gebrauchtwagenkäufer sowie der Pkw-Halter in Deutschland. Dadurch werden die automobilen Befindlichkeiten der Menschen transparent und greifbar. Die Studie erscheint seit 1974 und beleuchtet neben traditionellen Fragen im Langzeittrend – wie beispielsweise der durchschnittliche Gebrauchtwagenpreis – auch aktuelle Themen – zum Beispiel welche Auswirkungen die Corona-Pandemie auf die Pkw-Halter und -Käufer hat.

Und im Pkw-Markt verändert sich aus Sicht der Verbraucher jedes Jahr so viel, dass sich damit ein 84-seitiges Werk füllen lässt?

Martin Endlein: Der DAT-Report ist über die Jahre stetig gewachsen. Neben unseren standardisierten Themen decken wir auch aktuelle Entwicklungen ab. Die letzten Jahre haben es uns

durch die vielfältigen Entwicklungen nicht schwer gemacht, Inhalte zu finden. Allein die Veränderungen der letzten fünf bis zehn Jahre sind immens. Von der Dieselkrise, verändertem Mobilitätsverhalten über die Auswirkungen der Corona-Pandemie bis hin zur Transformation der Antriebstechnologien ist die Bandbreite enorm und liefert dabei unendlich viele Themen. Ehrlich gesagt müssen wir uns zur Veröffentlichung der Printausgaben im Januar immer auf die aussagekräftigsten Erkenntnisse reduzieren. Wir könnten noch viel mehr Inhalte liefern. Aber diese bleiben nicht im Verborgenen. Über das ganze Jahr hinweg veröffentlichen wir mit Themenspecials und Pressemitteilungen Daten aus dem DAT-Report und bedienen individuelle Presseanfragen.

Wen interessieren die Inhalte aus dem DAT-Report? Oder andersrum gefragt: Warum erstellt die Deutsche Automobil Treuhand den DAT-Report?

UH: Der DAT-Report hat sich zur Informationsquelle für Automobilbetriebe, Hersteller, Importeure und Zulieferer, Verbände, aber auch Vertreter aus der Politik, Studierenden und vor allem für die Medien entwickelt. Oftmals dienen die Daten damit – und zwar nicht nur innerhalb der Automobilwirtschaft – als Grundlage für strategische Entscheidungen.

Der ursprüngliche Grund für die Erstellung des DAT-Reports war es, Licht ins Dunkel des Gebrauchtwagenmarktes zu bringen. Es gab in den 1970ern zwar Studien der Hersteller zum Neuwagenmarkt, aber nicht zum Gebrauchtwagenmarkt. Zudem wollte die DAT mehr über Endverbraucherthemen erfahren und diese zum Beispiel den Medien zugänglich machen. Über die Jahrzehnte sind die Inhalte gewachsen, und mittlerweile decken wir mit dem DAT-Report ein großes Themenspektrum ab. Unseren DAT-Markenkernwerten „datengetrieben“ und „sachkundig“ werden wir damit genauso gerecht, wie unserem Claim „Automobiles Wissen beginnt mit uns“.

Und der Wissensdurst seitens der verschiedenen Zielgruppen ist groß?

ME: Ja, der Bedarf ist hoch. Unsere Presseanfragen haben sich alleine in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt. Fundierte und repräsentative Daten sind heutzutage elementar. Der DAT-Report fasst dabei die Entwicklungen gebündelt zusammen, und wir sind stolz, sagen zu können, dass wir zu nahezu allen Themen Auskunft geben können.

UH: Die letzten Jahre hatten es aber auch in sich. Es gab und gibt viele Neuerungen und Veränderungen. Das verunsichert den Verbraucher oftmals, und so manche Themen hören sich seitens Politik oder auch Hersteller zwar plausibel an, sind beim Endverbraucher aber so nicht angekommen.

Was meint ihr mit „Themen hören sich plausibel an, sind aber nicht beim Endverbraucher angekommen“? Könnt ihr dafür ein Beispiel nennen?

UH: Ein aktuelles Beispiel ist die Elektromobilität. Vermeintlich jeder spricht darüber, aber wie steht der private Pkw-Halter konkret dazu? Unsere Erkenntnis: eher kritisch. Auf die Frage, wann man auf ein reines E-Auto (BEV) umsteigen wird, antworten 31%, dass sie sich den Umstieg nicht vorstellen können. Und weitere 20% ziehen einen Umstieg zwar in Erwägung, aber frühestens in fünf Jahren. Also gut die Hälfte aller Pkw-Halter in Deutschland spiegelt damit eine deutliche Zurückhaltung wider.

Das aktuelle Jahr stellt die Automobilindustrie auf den Kopf. Welche Auswirkungen glaubt ihr, wird das auf den DAT-Report haben?

ME: Bezogen auf den privaten Autokauf und den Pkw-Besitz wird das aktuelle Jahr sehr spannend werden. Gerade haben die Endverbraucher die Auswirkungen der Corona-Pandemie so einigermaßen hinter sich gelassen, da müssen sie sich mit steigenden Preisen und Lieferschwierigkeiten auseinandersetzen. Zudem bringen die alternativen Antriebsarten und die Prämien ordentlich Schwung ins Marktgeschehen. Somit erwarten wir ein deutlich verändertes Verhalten der Endverbraucher aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen. Wieder einmal wird der DAT-Report mit hoher Wahrscheinlichkeit also der spannendste Report der letzten 50 Jahre werden. 

HIGHLIGHTS AUS DEM DAT-REPORT 2022

Die Ergebnisse aus der repräsentativen Befragung von über 4.500 Endverbrauchern lassen sich in drei Kernaussagen zusammenfassen:

- **Die Bedeutung des Automobils ist weiterhin hoch.**
- **Elektromobilität ist gefühlt allgegenwärtig, sie spielt im Alltag aber noch eine untergeordnete Rolle.**
- **Die Rahmenbedingungen 2021 waren für die Pkw-Anschaffung komplex.**

Auf 84 Seiten und mit 115 Grafiken liefert der DAT-Report 2022 einen tiefen Einblick in die Situation des Autojahres 2021. Diese und viele weitere Erkenntnisse finden Sie im DAT-Report 2022. Weitere Infos unter report.dat.de

Schauen Sie doch mal rein:
report.dat.de



WILLKOMMEN BEI DER DAT!

Endlich nimmt der Messebetrieb wieder Fahrt auf. Die DAT freut sich darauf, ihre Gäste auf der Automechanika 2022 in Halle 11 an einem neuen Standort an einem größeren Stand begrüßen zu können.



Digitale Kommunikation ist praktisch und zeitsparend, kann aber die persönliche Begegnung nicht ersetzen. Deshalb freut sich die DAT auf viele spannende Begegnungen auf der Automechanika. Der komplett neue Messestand in Halle 11.0, Stand C65 liegt direkt am Übergang zur Halle 9.

Fachpublikum und Auszubildende

Wie üblich ist der Stand quasi zweigeteilt: Eine Hälfte ist traditionell dem Empfang von Schulklassen gewidmet, die von der DAT auf die Automechanika eingeladen werden. Während der Messewoche erwartet die DAT hier einige Tausend Berufsschüler aller Fachbereiche rund um den Automobilservice. Sie erhalten auf einem großen Monitor einen Überblick in die Funktionen von SilverDAT 3. Dabei können sie beobach-

ten, wie täglich von ihnen durchgeführte Arbeiten kalkuliert und Fahrzeuge professionell bewertet werden. Natürlich werden unsere wissensdurstigen Gäste auch mit Getränken und Snacks versorgt. Die andere Hälfte des Standes ist mit mehreren modernen PC-Terminals ausgestattet. Hier können sich Kunden und Interessenten die DAT-Produkte von Kollegen aus dem DAT-Außendienst vorstellen und erklären lassen. Für längere und intensivere Gespräche bietet sich der Bereich im rückwärtigen Teil des Standes an.

Schwerpunkte Künstliche Intelligenz und Telematikdaten

Thematisch zeigt die DAT einerseits Neuerungen im Kernprodukt der DAT wie den optimierten Druckmanager, den Zugriff auf die Wissensplattform FabuCar Pro oder den WebScan 2.0. Auch die unterschiedlichen SilverDAT-Versionen für das Schadenmanagement inklusive der Anwendung FastTrackAI® spielen eine zentrale Rolle, denn schließlich haben Automobilhersteller, Werkstätten, Sachverständige, Versicherungen oder Lackierer unterschiedliche Anforderungen. Hierzu ist zwischen den beiden Standhälften ein beschädigtes Fahrzeug positioniert. Daran wird die Schadenkalkulation mit FastTrackAI® vorgestellt. Direkt vor Ort kann jeder Besucher erfahren, wie schnell das System Schäden erkennen und kalkulieren kann, wo die Grenzen liegen und warum die Künstliche Intelligenz keinen Sachverständiger ersetzen kann.

**Besuchen Sie
uns hier:
Halle 11.0
Stand C65**



Ein weiterer Themenschwerpunkt sind Telematikdaten. Seit gut zwei Jahren ist die DAT am Telematik-Start-up High Mobility beteiligt. High Mobility stellt die von Fahrzeugen mehrerer Automobilhersteller gesendeten Daten Marktteilnehmern über eine Schnittstelle zur Verfügung. Der Datentransfer ist dabei vertraglich geregelt und entspricht den Datenschutzbestimmungen. Beispielhafte Anwendungen sind ein elektronisches Fahrtenbuch, die technische Flottenüberwachung und Versicherungsabrechnungen. Auch für Servicethemen und Schadengutachten lassen sich solche Daten anwenden.

Daten aus FairGarage für After-Sales-Anwendungen

Bereits seit zehn Jahren am Markt ist das Werkstattportal FairGarage. Es bietet Endverbrauchern bei der Suche nach Serviceleistungen für ihr Auto Unterstützung. So gibt das Portal zu allen Servicearbeiten umfangreiche Erklärungen in verständlicher Form. Außerdem können die Anwender nach der Selektion ihres Autos und ihrer benötigten Servicearbeiten nach Angeboten von Werkstätten in ihrer Umgebung suchen.

FairGarage-Werkstätten können dazu ihre Konditionen wie Stundenverrechnungssätze und Teileaufschläge in das Portal hochladen. Bei einer Anfrage werden die Kosten im Hintergrund mit der Kostenkalkulation der DAT berechnet. Auf Wunsch wird eine Terminvereinbarung für die Durchführung der angefragten Arbeiten getroffen. Die Informationen aus den Aktivitäten der User können für weitere Beratungsleistungen zum Beispiel der DAT-Tochter Promotor XD genutzt werden. Zusätzlich bietet die DAT branchenspezifische Software für Banken, Versicherungen und Sachverständige, die über sogenannte Schadennetze ihre Prozesse abbilden können. Wer sich ausführlich über die DAT-Produkte informiert hat, kann sich an der DAT-Espresso-Bar stärken.

Aber auch andere Formen der Kommunikation kommen nicht zu kurz: Wie bereits auf früheren Messen wird die DAT das Geschehen am Messestand und an den weiteren Standorten wie etwa in der Galleria während der dort stattfindenden Workshops auf ihren Social-Media-Kanälen dokumentieren. ■



IMPRESSUM

Deutsche Automobil Treuhand GmbH

Unternehmenskommunikation

Hellmuth-Hirth-Straße 1 | 73760 Ostfildern

T +49 711 4503-0 | www.dat.de

Verantwortlich für die Inhalte Dr. Martin Endlein

Redaktion Bernd Reich

Autoren Erik Eckermann, Dr. Martin Endlein, Isabella Finsterwalder, Uta Heller, Bernd Reich, Sören Stumpf

Bildnachweis Alle Bilder © DAT, sofern nicht anders angegeben

Realisationspartner www.infact.digital, Stuttgart