

T >> MA^T

DAS TECHNO MAGAZIN

III 2018

ALLES AUF MORGEN!
50 JAHRE TECHNO. 50 JAHRE NEUE WEGE

NEXT GENERATION:
DER NEUE ESA+TECAR SPIRIT PRO

REIFEN ZU BESTPREISEN:
DAS TIBS ONLINE REIFENPORTAL

50 JAHRE
TECHNO
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION
1968-2018

TEIL 3 | **NEUE WEGE. NEUES WAGEN!**
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

www.eberspaecher.com



JETZT NEU!
Mit Smartphone,
Smartwatch und
Sprachassistent
steuerbar.

JETZT BEI
Google Play

Laden im
App Store

**Der richtige Partner an Ihrer Seite
– Standheizungen von Eberspächer**



A WORLD OF COMFORT



AUF EIN WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

Disruption, Transformation und Innovation sind die Schlagwörter unserer Zeit. Ausgelöst durch die Digitalisierung wandeln sich zusehends altbekannte Strukturen, Denkmuster, Technologien und Unternehmensbilder. Flexibilität, Weitsicht und „Mut zum Machen“ sind gefragt – in der Strategie, in der Denkweise, im täglichen Handeln.

Ein Credo, dem TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION bereits folgt. Seit der Gründung vor 50 Jahren wurden Bewegungen am Markt nicht nur beobachtet, analysiert und bewertet, sondern nutzbar gemacht. Früh haben wir gemeinsam erkannt, dass die Lösung für vieles in der intelligenten Verknüpfung verschiedener Geschäftszweige liegt. So sind Konzepte entstanden, die bereits heute wichtige Weichen für die Zukunft stellen – zum Vorteil der gesamten Kooperation und jedes einzelnen Autohauses.

Vieles dreht sich daher in der dritten und letzten Jubiläumsausgabe des TECHNO MAGAZINS um das Thema „Zukunft“. Um richtige Zeitpunkte, richtungweisende Ansätze, selbstbestimmten und selbstgestalteten Wandel. Darüber hinaus werfen wir, wie gewohnt, einen Blick auf aktuelle Entwicklungen in unserem Gesellschafterkreis, blicken selbstverständlich noch einmal zurück auf die Jubiläumsfeier auf Schloss Elmau und sprechen über das, was TECHNO auch morgen noch zu dem macht, was wir im Jubiläumsjahr 2018 feiern durften: einen schlagkräftigen Zusammenschluss der größten Autohändler Deutschlands.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.


Georg Wallus


Dietmar Scheck

50 JAHRE NEUE WEGE

WIE DIE GEGENWART UNSERE ZUKUNFTSVISIONEN FORMT, WARUM CHANCEN HEUTE FÜR MORGEN GENUTZT WERDEN MÜSSEN UND WIESO ERFOLGE IN DER ZUKUNFT IMMER GEMEINSAM GESTALTET WERDEN

» 28

VON COMIC BIS KORYPHÄE

Wie man sich in der Vergangenheit die Zukunft vorstellte

» 30

DIE MAXIME LAUTET: OFFEN SEIN, PRÜFEN UND MACHEN.

Mit TECHNO Geschäftsführer Georg Wallus

» 36

ALLES AUF MORGEN!

Wer mit der Zukunft mithalten will, muss ihre Geschwindigkeit kennen – und annehmen

» 32

SCALE FIRST – MONETIZE LATER

Die Vision der Autohaus-Kooperation mit Georg Wallus und Dietmar Scheck

» 38

GESELLSCHAFTER

DOPPELT WILLKOMMEN

Glinicke Autohäuser erweitern Markenportfolio

90 JAHRE AUTOHAUS SORG

Prominentes Stelldichein zum Jubiläum

ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

Nr. 1 im FOCUS Money Test:
Nord-Ostsee Automobile

PRAXIS

DER HÖHEPUNKT DES JAHRES VOR SCHÖNSTER KULISSE

TECHNO Jubiläum vom 17. bis 19. September 2018 auf Schloss Elmau

EINE JUBILÄUMSVERANSTALTUNG, DIE EINMALIG WAR

Ein Feedback, das uns stolz macht

TERMINE

TERMINE 2019

Diese Tage sollten Sie im Kalender markieren

TEXPO SPEZIAL

Aktionsreich ins TECHNO Messe-Jahr

LEISTUNGEN & PRODUKTE

ERSTE ADRESSE FÜR BESTE REIFENANGEBOTE

» 06 Mehr als 500.000 Reifen im Reifen-Portal von TIBS ONLINE bestellt » 10

» 07 GARANTIERTE KUNDENBINDUNG

Mit der MOBIL 1™ Motorengarantie » 12

» 08 DIESEL, SAUBER NACHGERÜSTET

Neo-Blue von Oberland: moderne SCR-Technologie » 14

UMSATZFAKTOR ONLINE-REPUTATION

So greifen Sie nach den Bewertungssternen » 15

DER ERSTE TECAR REIFEN DER NEUEN GENERATION

» 40 Der ESA+TECAR SPIRIT PRO im Profil » 16

LISTA

Betriebseinrichtungen für moderne Autowerkstätten » 18

» 44 ALLES WEGGEPUTZT

LIQUI MOLY: Maschinelle Motorreinigung ist die beste Lösung » 20

MEET APS

» 47 In 2 Jahren von 0 auf 180 » 22

MIKROPLASTIK IM MENSCHEN GEFUNDEN

» 47 Lösungen von MAKRA ohne gefährliche Kleinstpartikel » 24

NEUESTE TECHNIK FÜR BESTE SICHT BEI ROSIER

Innovativer Abbiegeassistent für Lkw vom Hamburger Unternehmen LUIS » 26



Fürs Archiv? Für Kollegen? Das TECHNO MAGAZIN in digitaler Form finden Sie hier.



DOPPELT WILLKOMMEN

GLINICKE AUTOHÄUSER ERWEITERN MARKENPORTFOLIO

Ständige Weiterentwicklung ist Pflicht für das familiengeführte Traditionsunternehmen Glinicke. Stillstand gibt es in einer Branche, wo sich die Räder ständig drehen müssen, ja sowieso nicht. Am Standort Minden gelang es dem TECHNO Gesellschafter nun, die französische Top-Marke Peugeot ins Markenportfolio mit aufzunehmen. In Erfurt präsentiert Glinicke die Marke Hyundai an einem neuen Standort, an welchem ebenfalls ein neues Engagement für die französischen Fahrzeuge gestartet ist.

Das Glinicke Portfolio in Minden bestand bislang aus Audi, Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Seat und Skoda Service. Auf die Ergänzung um Peugeot angesprochen, verrät uns Geschäftsführer Volker Strunk: »Das war für uns eine äußerst attraktive Gelegenheit – wir freuen uns, dass wir unseren Kunden neben den Top-Produkten aus dem VW-Konzern nun auch Peugeot-Fahrzeuge anbieten können. Damit decken wir eine sehr große Bandbreite ab – und das zu attraktiven Preisen.« Um auch in Sachen Werkstattservice nichts dem Zufall zu überlassen, setzt man neben hochmoderner Werkstattausrüstung auf bestens ausgebildete Mitarbeiter: »Wir haben einen echten Peugeot-Experten für uns gewinnen

können, der diese Marke wirklich lebt«, ergänzt Volker Strunk. Dabei ist die Allianz Glinicke-Peugeot in der Unternehmensgruppe nicht gänzlich neu: Bereits im Mutterhaus in Kassel und in Jena fährt man damit sehr gut.

Aber nicht nur in Minden nimmt das Autohaus Glinicke mächtig Fahrt auf. Auch das langjährig etablierte Hyundai-Autohaus in Erfurt wechselt unter dem Dach der Glinicke-Gruppe zunehmend auf die Überholspur. Bezahlt macht sich vor allem der aktuelle Umzug von der Hermsdorfer Straße in die neuen Räumlichkeiten der Vollbrachtstraße. »An diesem Standort bieten sich uns nun noch bessere Möglichkeiten, was die Fahrzeugpräsentation und die Services angeht«, verrät der Geschäftsführer der Glinicke Automobilgruppe, Frank Florian Glinicke. Dass man neben der Marke Hyundai, mit der man in Erfurt ja bereits seit 2006 vertreten ist, jetzt auch eine Marke wie Peugeot exklusiv für die Vollbrachtstraße gewinnen konnte, lässt die anvisierten Ziele alles andere als utopisch erscheinen. »Mittelfristig planen wir mit insgesamt rund 1.000 Neu- und Gebrauchtfahrzeugen«, so die Geschäftsführer Michael Pelligrini und Michael Focke.

» glinicke.de

Glinicke / Ihre Mobilität



90 JAHRE AUTOHAUS SORG

PROMINENTES STELLDICHEIN ZUM JUBILÄUM

Anfang Oktober feierte das traditionsreiche Autohaus Sorg 90-jähriges Bestehen. Und damit eine Ära, die vor allem von Unternehmens- und Innovationsgeist geprägt wurde. Eine Erfolgsgeschichte, die mit dem Start eines kleinen Motorradhändlers beginnt und von der Entwicklung zu einem der bedeutendsten Ford-Händler Deutschlands berichtet.

Dr. Klaus Sorg, sein Bruder Helmut Sorg und Tochter Dr. Mascha Sorg, die die Geschicke der Unternehmensgruppe leiten, kamen Anfang Oktober aus dem Händeschütteln gar nicht mehr heraus. Kein Wunder, schließlich fanden sich rund 400 geladene Gäste im Ford-Jaguar-Land-Rover-Verkaufsraum in Fulda ein, um nicht nur den handelnden Personen, sondern vor allem einer Institution der Region ihre Ehre zu erweisen. Das Who's who aus Wirtschaft, Kultur und Politik zollte in verschiedenen Reden und Danksagungen seinen Respekt für das, was die Sorgs

in 90 Jahren auf die Beine gestellt haben. So überreichte der Hauptgeschäftsführer der IHK, Stefan Schunk, die IHK-Jubiläumsurkunde und lobte die Verdienste, für zahlreiche gesellschafts- und sozialpolitische Weichenstellungen für die gesamte Region. Oberbürgermeister Dr. Heiko Wingefeld sowie der Bundestagsabgeordnete Michael Brand, beide CDU, sprachen ebenfalls markante Grußworte und hoben die Verdienste und die Bedeutung des Autohauses Sorg für die Region hervor. Das Highlight des Abends setzte schließlich der ehemalige Bundestagspräsident Prof. Dr. Norbert Lammert mit seiner Rede zum Thema »Wirtschaft und Ethik«.

Für die Zukunft hat das Unternehmen Sorg viele neue Ideen und ist bestens darauf vorbereitet.

» sorg-gruppe.de



ATTRAKTIVER ARBEITGEBER

NR. 1 IM FOCUS MONEY TEST: NORD-OSTSEE AUTOMOBILE

Mercedes-Benz-Partner Nord-Ostsee Automobile bekam auch 2018 als Branchenbester (Platz 1) das Deutschlandtest-Siegel »Top-Karrierechancen« im FOCUS Money Test. Die Studie untersuchte die rund 17.500 mitarbeiterstärksten Unternehmen aus 129 Branchen mit Sitz in Deutschland.

»Wir sind sehr dankbar für die Auszeichnung durch FOCUS Money. Es ist ein Erfolg unseres jungen Personalteams und unserer Mitarbeiter. Unsere strategische Ausrichtung ist, dass

unsere Mitarbeiter einfach Lust auf ihren Job haben und durch Workshops daran mitgestalten«, betont Personalmanagerin Valerie Kollath von Nord-Ostsee Automobile. Das Unternehmen mit 12 Standorten in Hamburg und Schleswig-Holstein wurde damit erneut als attraktivster Arbeitgeber der Branche prämiert. Frauenförderung, Einblick in die strategische Entwicklung des Unternehmens, Tarifverträge, betriebliche Altersvorsorge, Familienfreundlichkeit, zusätzliche Vergütungen – Nord-Ostsee Automobile investiert viel in die eigenen Mitarbeiter und ihre Zukunft.

Wie wichtig die zukunftsorientierte Förderung der Angestellten ist, zeigt die Entwicklung am Arbeitsmarkt. »Die Möglichkeit, das zu tun, was man richtig gut kann« ist fünfmal wichtiger als das Gehalt, ergibt die Auswertung des Engagement Index der Gallup Unternehmensberatung.

Entwicklungschancen, Anerkennung, regelmäßiges Feedback und gerechte Perspektiven für Frauen sind unter anderem heute vorrangig ausschlaggebend für die Unternehmens- und Berufswahl. Arbeitgeber sind daher gut beraten, ihre Stärken in diesen Feldern herauszustellen und Mitarbeitern durch Wertschätzung zu zeigen, dass sie in ihrem Unternehmen nicht nur Arbeitskraft, sondern vor allem auch Arbeitsgestalter sind.

Bei Nord-Ostsee Automobile hat man dieses Potential erkannt und nutzt die Chancen. »Diese Auszeichnung ist ein Antrieb für uns weiterzumachen«, sagen Dana Spottcock und Sandra Ahnfeldt aus dem Team Personalmanagement von Nord-Ostsee Automobile. Sicher wird demnächst der eine oder andere neue Bewerber an die Türen der Autohausgruppe klopfen, um das aktuell 969 Mitarbeiter starke Team tatkräftig zu unterstützen.

» nord-ostsee-automobile.de

DIE BEWERTUNGSBEREICHE DES FOCUS MONEY TESTS:

- » Mitarbeitertreue (Betriebszugehörigkeit der Mitarbeiter und Führungskräfte)
- » Entwicklungsmöglichkeiten von Mitarbeitern in eine Führungsaufgabe
- » Gesundheitsmanagement
- » Social-Media-Bewertungen
- » Möglichkeiten zur berufsbegleitenden Weiterbildung
- » Vergütungsstruktur im Unternehmen
- » Familienfreundlichkeit
- » wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens

Gesamtpunktzahl Nord-Ostsee Automobile: 100 von 100 Punkten

Nord-Ostsee Automobile

Lust auf Leistung

„... DIE BESTE LÖSUNG.“

(Autobild*)

MARDER STOP&GO®



WIR SIND MARDERABWEHR



ERSTE ADRESSE FÜR BESTE REIFENANGEBOTE

MEHR ALS 500.000 REIFEN IM REIFEN-PORTAL VON TIBS ONLINE BESTELLT

Wer Reifen bestellen möchte, kann in einzelnen Lieferanten-Shops recherchieren, Preise notieren und anschließend vergleichen – oder direkt im Reifen-Portal von TIBS ONLINE alle Reifen von allen bei TECHNO gelisteten Großhändlern einsehen. Tagesaktuelle Bestpreise und ausgewiesene Verfügbarkeiten inklusive.

Seit 2012 bietet das Reifen-Portal TECHNO Gesellschaftern bereits die Möglichkeit, ihre Reifenbestellungen effizienter und effektiver zu gestalten: durch die Bündelung der Angebote aller TECHNO Reifen-Großhändler und TECAR Reifen in einem Shop. Autohäuser und Werkstätten können Angebote von bis zu 7 Lieferanten in einer Abfrage einsehen. Einzige Voraussetzung: ein TIBS ONLINE Login und die Freischaltung für das Portal.

Dank der hohen Datenqualität und der regelmäßigen Auswertung werden tagesgenaue Angebote im Portal abgebildet und somit Bestpreise an die TECHNO Gesellschafter und deren angeschlossene Autohäuser weitergegeben. Ein entscheidender Pluspunkt, der heute 116 Gesellschafter regelmäßig auf das Bestellportal von TIBS ONLINE zurückgreifen lässt.

Neben den tagesaktuellen, marktgerechten Preisen werden in der Übersicht zudem die Verfügbarkeiten des ausgesuchten Reifens beim jeweiligen Händler angezeigt. Diese Bestandsinformationen werden stündlich aktualisiert, um Lieferengpässe bei einzelnen Reifen oder Dimensionen zu vermeiden. So können TECHNO Gesellschafter direkt sehen, ob der gewünschte Reifen lieferbar ist – und in welcher Menge. Die stetige Anpassung der Lieferantenauswahl garantiert zudem die optimale Sortimentsvielfalt. 2015 wurde daher der Reifengroßhändler Krieg ins Portal-Angebot integriert, 2016 folgte Reifen Gundlach.

Fast 1.000 aktive Nutzer hat das Reifen-Portal mittlerweile und verzeichnet damit eine kontinuierliche jährliche Steigerung, sowohl im Absatz als auch im Umsatz. Über 500.000 Reifen wurden in den letzten 6 Jahren bestellt. Allein 2018 werden es über 100.000 Reifen sein.

»Ein großer Erfolg für unser Konzept! Das Reifen-Portal ist ideal für die schnelle, einfache und übersichtliche Bestellung verschiedener Reifen und für den Überblick über die Angebote des Tages. Bei Bedarf werden wir in Zukunft das Portal um weitere für die Gesellschafter interessante Reifenhändler erweitern«, sagt Andreas Holst, Produktmanager von TECHNO für Reifen/Komplettreder.



- » Alle Warengruppenbereiche für lose Reifen
- » Auch TECAR Reifen erhältlich
- » Eindeutige Artikelauswahl durch Matching über Artikel-EAN
- » Extrem umfangreiche Artikel-Datenbasis mit zahlreichen Artikelfotos
- » Fast 64.000 unterschiedliche Artikel
- » Reifen auch mit OE-Kennzeichnungen
- » Lieferanten: Interpneu, Reifen Krieg, Reifen Gundlach, DBV, Vergölst, TYSYS, RR-Team



IHR ANSPRECHPARTNER FÜR FRAGEN UND ZUR FREISCHALTUNG DES REIFEN-PORTALS:

Andreas Holst
T: 040 526 099 142
E: holst@technoeinkauf.de

» tibsonline.de

TIBS[™]
ONLINE
POWERED BY TECHNO

S VERKEHRS
RECHTS
PARTNER

» VERKEHRSRECHTSPARTNER.DE

POWERED BY TECHNO

IN JEDEM FALL: IN BESTEN HÄNDEN.

Ihr unabhängiges Experten-Netzwerk für Verkehrsrecht.

- + bundesweite Kooperation von spezialisierten Verkehrsrechtsanwälten
- + unkomplizierte, effiziente Abwicklung aller Schadensarten (Haftpflicht, Kasko, Glas)
- + schnell, unbürokratisch und kostengünstig

Helmut Seitz
Perfekt *in* Technik & Design

Kennzeichenhalter
von Profis - für Profis

HERZLICH WILLKOMMEN

Testen Sie die Premium-Klasse!

KENNEN-LERN-AKTION

Klipp Top 5 statt 2,20 €/St.
1,69 €/St.
Made in Germany

1000 Kennzeichenhalter Klipp Top 5
mit exklusiver erhabener Schrift

1 Werkzeugleiste einmalig statt 275,- € 199,- €

1 Maschineneinrichtkosten statt 25,- € 15,- €



Aktion gültig bis 31.01.2019, Preise zzgl. MwSt.

**Mobil 1™
Motoren
Garantie**

GARANTIERTE KUNDENBINDUNG MIT DER MOBIL 1™ MOTORENGARANTIE

Kfz-Motoren erbringen Höchstleistung – bei jeder Fahrt. Damit der Motor dies jeden Tag leisten kann, ist das richtige Motorenöl entscheidend. Zahlreiche namhafte Hersteller setzen daher sogar bereits ab Werk auf Mobil 1™. Die im Motorsport entwickelten, feinst abgestimmten Öle garantieren die beste Motoren-Performance. Ab jetzt auch schriftlich und garantiert verbindlich.

Ab sofort können Autohäuser ihren Kunden mit der Mobil 1™ Motorengarantie einen weiteren Service-Mehrwert anbieten – und das kostenlos. Diese gilt für alle Fahrzeuge, die mit einem geeigneten Mobil 1™ Motorenöl befüllt werden können, sich noch in der Herstellergarantie befinden oder vor dem ersten Service-Termin nach Ablauf dieser stehen sowie einen Motor im guten Zustand, sachgemäß mit vom Hersteller genehmigten Ersatzteilen gewartet, vorweisen können.

Sobald die Umstellung auf Mobil 1™ erfolgt ist und das Autohaus eine schriftliche Bestätigung ausgefüllt hat, tritt die Garantie in Kraft. Sie umfasst den Schmierstoff und von diesem geschmierte kritische Motorkomponenten. Ihre Laufzeit: fünf zusätzliche Jahre oder zusätzlich 160.000 km, je nachdem, was zuerst eintritt. Um die Gewährleistung zu erhalten, muss das Fahrzeug gemäß Herstellervorgaben und -intervallen gewartet und vom Kundendienst des Autohauses immer mit dem richtigen Mobil 1™ Motorenöl in korrekter Viskosität neu befüllt werden.

So ergibt sich eine Wertschöpfungskette, die sich für beide Seiten nachhaltig auszahlt. Das Autohaus etabliert sich als fester Berater und erste Adresse für alle Service-Fragen. Der Kunde wiederum profitiert von der Sicherheit eines erfahrenen Ansprechpartners. Um die Mobil 1™ Motorengarantie auch in Ihrem Autohaus anbieten zu können, wenden Sie sich an Ihren Mobil 1™ Außendienst.

MOBIL 1™ MOTORENGARANTIE

- » **Service-Mehrwert** für Autohäuser, die Mobil 1™ Öle im Angebot haben
- » **5 zusätzliche Jahre oder zusätzlich 160.000 km**, je nachdem, was zuerst eintritt
- » **Kostenfrei für alle** mit einem Mobil 1™ Motorenöl ausrüstbaren Fahrzeuge
- » **Nur für Mobil 1™ Motorenöle**
- » **Haftung** für Schmierstoff und von diesem geschmierte kritische Motorkomponenten

» mobil1.de

Mobil 1™

**Mobil 1™
Motoren
Garantie**



Erhöhen Sie Ihre Kundenloyalität mit der neuen Mobil 1™ Motorengarantie.

Bieten Sie Ihren Kunden die Mobil 1™ Motorengarantie kostenfrei an – eine Garantie auf den Motor von weiteren 5 Jahren oder zusätzlichen 160.000 km nach Ablauf der Herstellergarantie.* Mobil 1 – wenn Sie Leistungen fordern.

Energy lives here™

Mobil 1™

Performance by ExxonMobil

*Beachten Sie, dass dieses Angebot den Bedingungen der Mobil 1™ Motorengarantie unterliegt.

© 2018 Exxon Mobil Corporation. Alle in diesem Dokument verwendeten Marken sind Markenzeichen oder eingetragene Marken der Exxon Mobil Corporation oder eines mit ihr verbundenen Unternehmens, sofern nicht anders angegeben.

DIESEL, SAUBER NACHGERÜSTET

NEO-BLUE VON OBERLAND: MODERNE SCR-TECHNOLOGIE



»Fahrverbote vermeiden« ist derzeit eine beliebte Rhetorik in der Politik. Doch das versprochene Ziel wird nur mit der Nachrüstung eines SCR-Systems in Diesel-Pkw, der Hauptquelle für hohe Stickoxidwerte in den Städten, erreichbar sein.

Die einfachste und effektivste Möglichkeit für die kostengünstige Umrüstung ist NEO-Blue von Oberland Mangold. Der Ausrüster aus Eschenlohe in Bayern ist bekannt für seine effizienten Nachrüstsysteme, die Einbauaufwand und -kosten niedrig halten.

NEO-Blue kommt daher als einbaufertiges Nachrüst-Kit mit einem Plug-and-play-System, speziell konstruiert für das nachzurüstende Fahrzeug. Geschulte Fachwerkstätten können so mit einem geringen Montageaufwand und geringen Einbaukosten rechnen. Die dringend notwendigen Nachrüstungen bei gebrauchten Euro-5 lassen sich so unkompliziert und effizient erledigen. Bei der Entwicklung der SCR-Hardware-Lösung NEO-Blue achtete Oberland Mangold besonders auf die fahrzeugspezifische Bauweise der betroffenen Pkw und leichten Nutzfahrzeuge. So lässt sich das System auch

mit vorhandenen Serienteilen verbauen. Das Ergebnis: eine saubere Nachrüst-Lösung, die den Stickoxidausstoß um über 70 % verringert.

NEO-BLUE MACHT SCHMUTZIGE DIESEL ZUVERLÄSSIG WIEDER SAUBER

Um das zu erreichen, verwendet NEO-Blue eine neue Technologie für die Aufbereitung des Reduktionsmittels AdBlue. Der Harnstoff wird nicht direkt in das Abgasrohr des Fahrzeuges eingespritzt. Bisher konnte das Reduktionsmittel nur ab einer konstant höheren Abgastemperatur von über 200° C eingebracht werden. Im Stadtbetrieb werden diese Temperaturen aber selten erreicht. Bei NEO-Blue wird das Reduktionsmittel unabhängig von der aktuellen Abgastemperatur in einer separaten Kammer verdampft. So gelangt es als umgewandeltes Ammoniak wesentlich früher ins Abgas. Eine effektive Stickoxidreduktion ist damit bereits im Stadtbetrieb möglich. Die elektronische Steuerung des SCR-Nachrüst-Systems NEO-Blue von Oberland arbeitet zudem autark. Es verwendet Motordaten aus dem CAN-Bus des Fahrzeuges und stellt über eine kennfeldgesteuerte Regelung immer dann ausreichend Ammoniak zur Verfügung, wenn die erforderlichen Temperaturen in der Abgasanlage erreicht sind.

» oberland-mangold.de

Oberland MANGOLD
Katalysatortechnik GmbH

UMSATZFAKTOR ONLINE-REPUTATION

SO GREIFEN SIE NACH DEN BEWERTUNGSTERNEN

Google, Facebook und Co sind für die Automobilbranche die wichtigsten Online-Informationsquellen – und für potentielle Autohauskunden die virtuellen Schaufenster, um sich einen Überblick über Produkte und Services zu verschaffen. Negative Bewertungen sorgen hier schnell für einen immensen Imageschaden und Wettbewerbsnachteil. Umso wichtiger, dem rechtzeitig mit einem effizienten Online-Reputation-Management zu begegnen.

Für Autohäuser ist es wichtiger denn je, auf Kundenmeinungen zu hören und die Beschwerden ernst zu nehmen. Insbesondere online. Einer Studie von BrightLocal zufolge vertrauen 85 % der Kunden Online-Bewertungen genauso wie persönlichen Empfehlungen. Was aber passiert, wenn die Online-

Reputation des Autohauses nicht der tatsächlichen Kundenzufriedenheit entspricht? Wenige oder viele schlechte Bewertungen führen dazu, dass das Autohaus im Google-Ranking nicht aufgelistet wird. Darüber hinaus wirken schlechte Bewertungen entsprechend negativ auf mögliche Neukunden. Was tun? Das Erfolgsrezept: schnell und richtig auf Kundenbeschwerden reagieren, möglichst viele gute Bewertungen generieren und auf hohe Sichtbarkeit im Internet achten. Wie das geht, weiß man bei reputation.com – dem Marktführer im effizienten Online-Reputation-Management für die Automobilbranche. Er bietet genau das richtige Werkzeug, um maßgeblich zur Zukunftsfähigkeit des Autohauses beizutragen. Denn ein Stern mehr bei den Bewertungen bedeutet im Fall der Fälle zwischen 6 und 9 % Umsatzzuwachs.

» reputation.com/technoeinkauf

Die Zukunft im Autohaus ist digital.

Wie steht Ihr Autohaus online da?

 reputation.com®

Der Marktführer im effizienten Online Reputation Management für die Automobilbranche

DER ERSTE TECAR REIFEN DER NEUEN GENERATION

DER ESA+TECAR SPIRIT PRO IM PROFIL

Ab Januar 2019 werden TECAR Reifen von einem neuen Hersteller gefertigt. Auftakt für die neuen Pneus bildet der ESA+TECAR SPIRIT PRO, der Sommerreifen der neuen Produktion: entwickelt in Deutschland, produziert in Europa und in den meisten relevanten Dimensionen verfügbar.

Die neuen Sommerreifen ESA+TECAR SPIRIT PRO bringen Markenqualität auf die Straße. In verbesserter Form. Ihr »Aufbau« löst dabei den Konflikt zwischen geringem Rollwiderstand und starkem Fahrverhalten bei Nässe mit Bravour. Dafür sorgen sowohl eine neue Silica-Laufflächenmischung als auch das nach dem neuesten Stand der Technik entwickelte Profil. Der Effekt: verbesserte Leistungswerte, sowohl



Fahrbahn verbessert sich.

für Rollwiderstand als auch für Nässe. Dank breiter umlaufender Rillen und zahlreicher Lamellen im gesamten Profil verteilt sich nun das Wasser schnellstmöglich. Der Grip auf nasser

Darüber hinaus verfügt der neue ESA+TECAR SPIRIT PRO über ein Detail, das besonders Endverbraucher freuen wird. Die Rede ist vom eingebauten TWI, Tread Wear Indicator, zu deutsch Profiltiefenmesser. Dank dieses kleinen Extrastücks Gummi kann zu jeder Zeit erkannt werden, dass der Reifen noch genug Profiltiefe besitzt – ohne Nachmessen. Ein entscheidender Vorteil.

Unser Fazit: Die neue Generation von TECAR Reifen hält, was ihr Namenszusatz »PRO« verspricht. Präzise Lenkreaktion, konsistente Kraftübertragung, höchster Fahrkomfort und weitreichende Dimensions-Abdeckung: In puncto Qualität wurden keine Abstriche gemacht. Für jeden TECAR Reifen gibt es zudem eine 3-jährige Reifengarantie – 12 Monate mehr als handelsüblich. Demnach wird auch die neue Generation mit dem traditionell ausgezeichneten Preis-Leistungsverhältnis der Eigenmarke überzeugen.

» tecar-reifen.de

**NEU:
3 STATT 2
3 JAHRE
REIFENGARANTIE
INKLUSIVE!**

DER NEUE ESA+TECAR SPIRIT PRO

- » Ab 2019 in 37 Sommer-Dimensionen (34 für Pkw / 3 für SUV) erhältlich
- » Profil mit 3 oder 4 Rillen

NEU
AB 2019

NEU



E-lementar für E-Mobilität⁺

⁺Weil die Webasto Ladestation die innovative Lösung für E-Autos ist.

webasto-charging.com

Webasto
Feel the Drive



LISTA

BETRIEBSEINRICHTUNGEN FÜR MODERNE AUTO-WERKSTÄTTEN

DIE MARKE DER MARKEN

Betriebseinrichtungen von **LISTA** sind in der Automobilindustrie und im Motorsport hunderttausendfach bewährt: Alle großen Marken setzen auf das hochwertige System, das vom einzelnen Schubladenschrank bis zur vollintegrierten Arbeitslinie flexibel jeden Kundenwunsch erfüllt. Der modulare Aufbau und die exzellente Qualität machen **LISTA** Anwendungen passgenau, langlebig und robust. Spezialanforderungen der Branche sind konsequent umgesetzt. So profitieren auch Sie von einer individuellen, durchgängigen Lösung, die Ihre Werkstatt noch organisierter, noch effizienter und noch ansprechender werden lässt.

VERTRAUEN SIE ÜBERLEGENER QUALITÄT UND LANGLEBIGKEIT – WIE DER FÜHRENDEN AUTOMOTIVE-MARKEN WELTWEIT.

ERGONOMISCH UND EFFIZIENT

LISTA weiß, worauf es im Automobilbereich ankommt. Deshalb bietet Ihnen das **LISTA** System ein breites Spektrum an bedarfsgerechten Modulen, Aufbauten und Zubehör, um Ihre Werkstatt optimal zu gestalten. Branchenspezifische Details und Sonderlösungen für Druckluft, Öl und andere MRO-typische Anwendungen sorgen für ein Maximum an Ergonomie – und steigern so zuverlässig die Effizienz und die Produktivität in Ihren Arbeitsabläufen.



Branchenspezifische Module, Aufbauten und Zubehör

FÜHREND AUS ERFAHRUNG – LISTA IM BEREICH AUTOMOTIVE MRO

Seit vielen Jahren arbeiten Werkstätten in aller Welt erfolgreich mit Lösungen von **LISTA**, darunter die Servicezentren großer Marken wie Audi, Porsche, AMG. Erfahrung, Qualität und Langlebigkeit machen **LISTA** zu einem starken Partner im MRO-Bereich. Auch für Sie.

» lista.de

LISTA

PAUSENLOS IM EINSATZ - WIR SCHÜTZEN IHRE FLOTTENKUNDEN.



Gerade für Ihre Gewerbekunden ist Mobilität ein hohes Gut. Wir bieten Schutz vor Ausfällen und unterstützen Sie gerne bei der Information und Beratung von Fuhrparkleitern und Flottenmanagern.



kuk-marderabwehr.de



Gundlach
Das Mehr entscheidet



Service.Vertrauen.
Leidenschaft.

www.reifengundlach.de

Persönliche Ansprechpartner

Mo.–Fr.: 7.30–18.30 Uhr
Sa.: 8.00–12.00 Uhr

Umfangreiches Sortiment

1,3 Mio. Reifen und Felgen auf Lager

Komplettträder

in Erstausrüster-Qualität mit TPMS für alle Fahrzeugmodelle

Zuverlässige Logistik

Bis zu 2 x täglich Anlieferung mit eigener Flotte

Onlineshop XXL
www.reifengundlach.de/shop

Reifen Gundlach GmbH
Talstraße 1–3, 56316 Raubach
Tel.: 02684 9450-100
E-Mail: techno@reifengundlach.de

ALLES WEGGEPUTZT

LIQUI MOLY: MASCHINELLE MOTORREINIGUNG IST DIE BESTE LÖSUNG
Interview mit David Kaiser, Leiter Forschung und Entwicklung bei LIQUI MOLY

Es ist ein grundsätzliches Problem von Verbrennungsmotoren: Abgase und Treibstoffrückstände verschmutzen Kraftstoff- und Ansaugsystem. Die Leistung sinkt, der Verbrauch steigt, die Abgaswerte verschlechtern sich. Das JetClean Tronic II des deutschen Additivspezialisten LIQUI MOLY unterzieht Motor und Kraftstoffsystem einer Grundreinigung.

Welchen Nutzen bietet das neue Gerät?

David Kaiser: »Der Motor kann wieder befreit durchatmen und die Werkstatt erzielt durch den Service zusätzlichen Umsatz.«

Weshalb ist eine solche Motorreinigung notwendig?

»Sobald ein Motor läuft, entstehen Verbrennungsrückstände, die sich auch an den Einspritzdüsen festsetzen. Der Kraftstoff kann nicht mehr so fein zerstäubt werden. Leistungsverlust, Mehrverbrauch und noch mehr Verbrennungsrückstände sind die Folge. Auch das Ansaugsystem leidet. Hier kommt der Dreck durch die Abgasrückführung und die Kurbelgehäuseentlüftung. Mit dem JetClean Tronic II lässt sich alles besonders schnell und gründlich entfernen. Das ist wichtig, weil moderne Motoren viel empfindlicher auf Verschmutzungen reagieren als ältere – bis hin zum Motorschaden.«

Wie arbeitet das Gerät?

»Das JetClean Tronic II wird an die Autobatterie angeschlossen. Damit lässt sich das Gerät auch mobil einsetzen, z. B. um einen kompletten Fuhrpark beim Kunden vor Ort zu behandeln. Angeschlossen an das Einspritz- oder das Ansaugsystem pumpt das Gerät eigens entwickelte Reinigungsadditive

hinein – für eine konzentrierte und effektive Entfernung der Ablagerungen.«

Worin unterscheiden sich die Additive und wie viele gibt es?

»Es gibt vier Additive: jeweils für das Einspritz- und das Ansaugsystem, plus das für das Kraftstoffsystem von Benzin- und Dieselmotoren. Um Verwechslungen vorzubeugen, sind die Benzinadditive blau eingefärbt. Ein Blick in die Tanks des JetClean Tronic II reicht, um zu erkennen, ob die Restmenge entfernt oder einfach aufgefüllt werden muss.«

Arbeitet das Gerät automatisch oder muss es überwacht werden?

»Der Reinigungsprozess selbst wird vom Gerät überwacht. Der Mechaniker kann in der Zwischenzeit andere Arbeiten erledigen. Die Sicherheit bleibt bestehen, das Kraftstoffsystem muss danach nicht aufwendig entlüftet werden. Wer ohne das Gerät dieselben Ergebnisse erzielen will, muss von Hand säubern – umständlich und aufwendig.«

Ist das JetClean Tronic II nur für Autos nutzbar?

»Es ist vielfältig einsetzbar: für Autos, Nutzfahrzeuge, Baumaschinen, Motorräder und Boote. Die Werkstatt kann die Reinigung problembezogen als separate Serviceleistung anbieten oder sie vorbeugend in die Jahresinspektion integrieren. Beides hilft, sich von der Konkurrenz abzuheben. Gerade bei stark belasteten Fahrzeugen spürt der Kunde sofort einen deutlichen Unterschied.«

» liqui-moly.de

**LIQUI
MOLY**

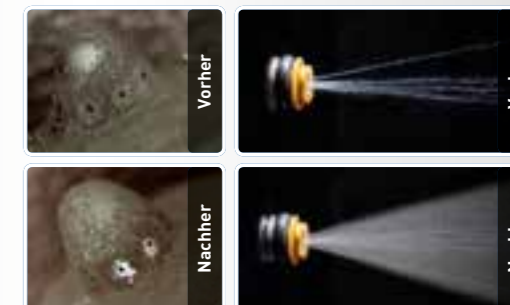
Mehr Wirtschaftlichkeit,
mehr Effizienz.

**LIQUI
MOLY**

Professionelle Reinigung des Kraftstoff- und Ansaugsystems mit JetClean Tronic II

Kraftstoffsystemreinigung

Pflegt und reinigt Düsen, Einspritz- und Einlassventile. Verbrennungsrückstände werden entfernt und der Motor arbeitet wieder einwandfrei. Reduziert den Verbrauch und Schadstoffausstoß.



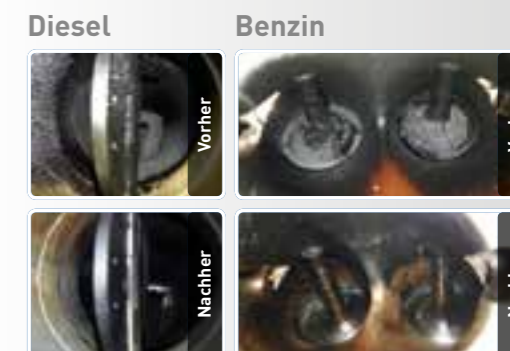
Ansaugsystemreinigung

Benzin

Reinigt und pflegt den Ansaugtrakt und Drosselklappenbereich. Verbessert die Gasannahme und das Leerlaufverhalten.

Diesel

Beseitigt typische Verschmutzungen und Ablagerungen im Ansaug- und Drosselklappenbereich. Löst und entfernt schmierige Verunreinigungen wie Öl, Ruß usw.



Wahre Sauberkeit kommt von innen!
Fragen Sie uns, wir beraten Sie gerne.

IN 2 JAHREN VON 0 AUF 180

AUTOTEILE PLUS SERVICE (APS) LEGT ZU – UND LÄDT ZUM 3. »MEET APS« EIN

2018 war ein Jahr voller Entwicklungen, Veränderungen und Highlights. Die haben auch vor Autoteile Plus Service nicht Halt gemacht. Heute blicken wir auf die ersten beiden Jahre im lokalen Bereich und das erste Jahr mit dem nationalen APS-Shop zurück und stellen fest, dass sich sehr viel entwickelt hat! Der Zeitstrahl und die Zahlen zeigen es klar: Bei APS ist ständig etwas passiert – und wird auch weiterhin passieren.

Zwei Jahre APS: Das sind 30 teilnehmende Gesellschafter mit 255 individuellen Online-Shops an 152 Standorten in 106 verschiedenen Städten. Etwa 180 Shops davon sind bereits live – und es werden immer mehr.

Die nationale Plattform erblickte im November 2017 pünktlich zur Gesellschafterversammlung das Licht der Welt und unterstützt seitdem die lokalen Shops der Gesellschafter. APS ist nun nicht mehr nur in den Kinderschuhen, sondern bereits mit großen Schritten im digitalen Zeitwandel unterwegs. Über

die Monate hinweg gab es immer neue technische Entwicklungen, die in ihrer Einzigartigkeit überzeugten. Auch wenn jeder Go-Live nach wie vor ein wichtiger Einzelschritt war: Die Vielseitigkeit und Relevanz von APS wächst und wächst. Herausforderung inklusive. Rechtliche Hürden, Fragen zur Usability und zur Umsetzung haben den Weg der einen oder anderen Entwicklung begleitet und das APS-Support-Team genauso wie die Entwickler beschäftigt. Die Stolpersteine wurden erfolgreich aus dem Weg geräumt, für die Zukunft ist man bestens gewappnet.

Aus Erfahrungen lernen war in den vergangenen zwei Jahren einer der wichtigsten Punkte – nicht nur für das APS-Support-Team, sondern auch für die teilnehmenden Gesellschafter. Ein Grund, warum »MEET APS« ins Leben gerufen wurde. Ein »Round Table«, an dem sich die teilnehmenden APS-Gesellschafter über ihre Erfahrungen austauschen können, wertvolle Tipps erhalten und über den neuesten Stand der Möglichkeiten mit APS auf dem Laufenden

MEET APS

SAVE THE DATE: AM 24. JANUAR 2019
FINDET WIEDER »MEET APS« STATT!
JETZT ANMELDEN!

E: aps-hotline@technoeinkauf.de
T: 040.526 099-111



den gehalten werden. »MEET APS« findet in regelmäßigen Abständen an unterschiedlichen Standorten statt und entwickelt sich immer weiter – genau wie APS selbst. Der nächste Termin steht übrigens bereits fest: MEET APS 3.0 findet am 24. Januar 2019 statt. Markieren Sie sich den Tag also schon heute im Kalender!

Wir ruhen uns auf den Entwicklungen der letzten zwei Jahre nicht aus, sondern entwickeln uns immer weiter, z. B. durch Gutscheine, Newsletter und Rabattaktionen. Die Liste mit Möglichkeiten, Chancen und Highlights ist lang. Auch für die nächsten Jahre hat APS so einiges für Sie auf Lager, worauf Sie sich freuen können. Und wenn Sie noch nicht dabei sind: Wir freuen uns darauf, Sie bei APS begrüßen zu dürfen!

Das APS-Team wünscht Ihnen ein erfolgreiches Jahr 2019!

„Verpackungslösungen?“

Bestell ich bei
der Nummer 1.“



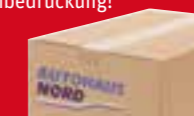
UNSER VERSPRECHEN AN SIE:

- + **Größtes verfügbares Marktsortiment** mit cleveren Individualverpackungen
- + **Intelligente Lösungen** mit souveränem Handling
- + **Außergewöhnliches Engagement** mit persönlichem Ansprechpartner direkt vor Ort
- + **Unsere Verpackungsspezialisten** erstellen für Sie jederzeit maßgeschneiderte Konstruktivlösungen

AUS UNSEREM SORTIMENT:



Verpackungen sind Werbefläche: Wir übernehmen Ihre Wunschbedruckung!



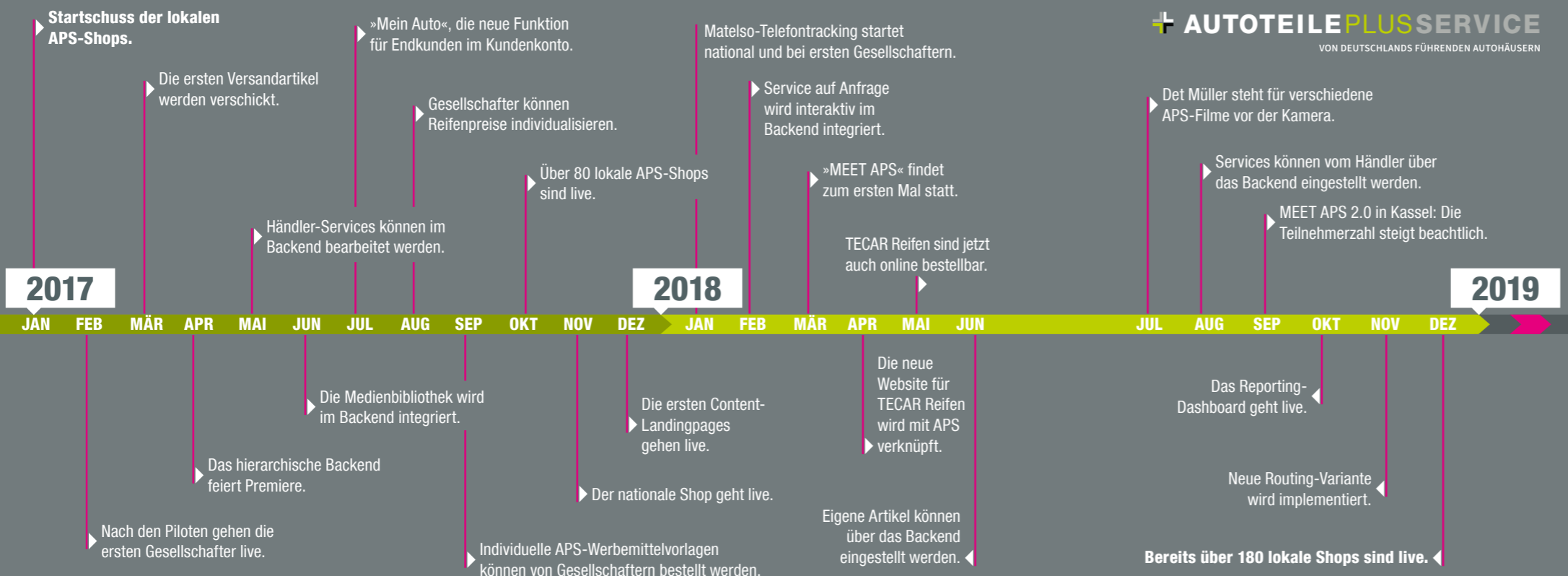
Wir beraten Sie gerne:

☎ **0800 / 404 808 5**

Mo. bis Fr. 7.30-18 Uhr

🌐 www.ratioform.de

Ratioform Verpackungen GmbH, Schlosserstraße 1, 85652 Pliening





MIKROPLASTIK IM MENSCHEN GEFUNDEN

FOLGEN DES IMMENSEN PLASTIKKONSUMS

Die Veröffentlichung einer Pilotstudie der Universität Wien hat große Wellen geschlagen: Österreichische Forscher haben erstmals Mikroplastik in menschlichen Stuhlproben gefunden. Die kleinen Kunststoffpartikel haben eine lange Reise hinter sich, denn nur in den wenigsten Fällen gelangen sie auf direktem Weg in den Magen. Größere Kunststoffprodukte wie Plastiktüten, Trinkflaschen usw. zerfallen mit der Zeit in immer kleinere Teile und werden so zu Mikroplastik, aber auch Kosmetikprodukte wie Cremes und Peelings leisten einen Beitrag – im negativen Sinne.

Da die Kunststoffpartikel so winzig klein sind, können diese in den Kläranlagen nicht herausgefiltert werden – sie werden direkt in Flüsse und Meere gespült. Dort werden die Partikel als vermeintliche Nahrung z. B. von Fischen aufgenommen und landen so letztendlich auf unseren Tellern. Um diesen Trend abzuwehren, muss der Verbrauch von Kunststoff stark eingeschränkt werden. Eine Möglichkeit: der Verzicht auf Mikroplastikpartikel in Kosmetika, Waschmitteln und vielen weiteren Alltagsprodukten.

Der MAKRA Unternehmensgruppe liegt dieses Thema sehr am Herzen, deshalb haben wir bereits vor geraumer Zeit damit begonnen, alle Produkte, die bisher Kunststoffreibe-körper enthielten, auf eine natürliche Alternative umzustellen. Mit SensiEcoNut markierte MAKRA den Beginn einer neuen Ausrichtung: Handreinigungsprodukte der Sensibelle Reihe – ohne Mikroplastik. Seit Anfang 2018 hat MAKRA nur noch Handwaschpasten mit natürlichen Reibekörpern im Sortiment. Gemahlene Walnussschalen, Maiskolben oder Olivenkerne – nicht verwertbare Produkte der Lebensmittelindustrie – werden weiterverarbeitet und überzeugen in unseren Handwaschprodukten mit einer sehr guten Reinigungsleistung, ohne dabei die Haut zu stark zu beanspruchen.

RALF MÜLLER HILFT IHNEN GERNE WEITER:

Ralf Müller
T: 07161.999.09.58
E: kam@makra.de

» makra.de



HANDREINIGUNG OHNE MIKROPLASTIK

UMWELTFREUNDLICH UND LEISTUNGSSTARK

Unser Plastikverbrauch muss stark eingeschränkt werden, doch nicht nur das. Auch der Verzicht auf Mikroplastikpartikel in Kosmetika, Waschmitteln und vielen weiteren Alltagsprodukten ist ein Weg, die Mikroplastik-Problematik in den Griff zu bekommen.

Seit 2018 hat MAKRA nur noch Handwaschpasten mit natürlichen Reibekörpern im Programm. Unsere Handreiniger sind:

- › Effektiv und schonend zugleich – auch bei groben sowie hartnäckigsten Verschmutzungen
- › Dermatologisch getestet
- › Rückfettend
- › Auch für empfindliche Haut geeignet

makra.de

NEUESTE TECHNIK FÜR BESTE SICHT BEI ROSIER

INNOVATIVER ABBIEGEASSISTENT FÜR LKW VOM HAMBURGER UNTERNEHMEN LUIS

Dass der Norden große Innovationskraft bereithält, zeigt nicht nur die Geschichte von TECHNO. Das Hamburger Unternehmen LUIS Technology GmbH macht sich jetzt daran, den Markt der Kamera-Software-basierten Assistenzsysteme für Lkw zu modernisieren: mit einem neuen Abbiegeassistenten, der den toten Winkel mit ausgereifter Technik zu einem gut ausgeleuchteten Spot macht.

Bislang nutzen Abbiegeassistenten für Kraftfahrzeuge Ultraschall für die Erkennung von Objekten beim Rechtsabbiegen. Das Problem: Diese Systeme sind nicht in der Lage, sich bewegende Objekte von stehenden Objekten zu unterscheiden. Der Fahrer wird daher beim Abbiegen dauerhaft gewarnt – und stumpft mit der Zeit ab. Das neue System von LUIS arbeitet deutlich effizienter. Es ist Kamera-Software-basiert und filtert statische Objekte wie parkende Autos oder Ampelmasten heraus. Fehlalarme sind so äußerst unwahrscheinlich. Optisch und akustisch wird nur dann gewarnt, wenn sich tatsächlich etwas in dem für den Fahrer nicht sichtbaren Bereich bewegt. Aktiviert wird die optische und akustische Warnung, sobald das Lenkrad eingeschlagen bzw. der Blinker gesetzt wird und ein bestimmter Geschwindigkeitsbereich erreicht wird. Droht dann Gefahr, informiert das System den Fahrer mit Hilfe eines Warntons und zeigt auf dem Monitor im roten Kasten das sich bewegende Objekt, wie z. B. Fußgänger oder Fahrradfahrer. So können die beiden Gruppen, die am häufigsten bei Rechtsabbiegeunfällen zu Schaden kommen, optimal geschützt werden.

Doch nicht nur die Technik wurde verbessert, auch an der Einbauzeit für den Abbiegeassistenten von LUIS wurde gearbeitet. In etwa der Hälfte der Einbauzeit, die für herkömmliche Systeme gebraucht wird, lässt er

sich nachrüsten. Und zwar in und an jedem Nutzfahrzeug – unabhängig von Fabrikat und Hersteller, perfekt für den Güterverkehr, aber auch für kommunale Fahrzeuge und Busse. »Wir haben bereits die ersten Umbauten an einem Lkw vorgenommen und sind begeistert. Nicht nur von der Technik selbst, sondern auch von dem geringen Zeitaufwand, den die Umrüstung in Anspruch genommen hat«, sagt Hendrik Rosier, Geschäftsführer Autohaus Rosier und TECHNO Gesellschafter. Entwickelt wurde der neue Abbiegeassistent von LUIS im Zuge der »Aktion Abbiegeassistent«, die Mitte Juli 2018 von Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer ausgerufen und durch Vertreter von Speditionen, Logistikverbänden, Radfahr- und Sicherheitsverbänden sowie der Geschäftsführung der LUIS Technology GmbH, Martin Groschke und Dr. Matthias Feistel, unterstützt wurde. Erklärtes Ziel: die Reduzierung von Unfällen, Verletzten und Sachschäden im Straßenverkehr auf ein Minimum. **Dank LUIS können Logistikunternehmen und Autohäuser schon heute die neueste Technik für den Abbiegeschutz in Kraftfahrzeuge und Busse einbauen – und damit die geplante EU-Vorschrift für den Pflichteinsatz von Abbiegeassistenten ab 2022 vorzeitig erfüllen.**

»Wir begrüßen die Aktion Abbiegeassistent von Bundesminister Scheuer und sollten nicht auf Brüssel bis 2022 warten. Die Technik, die Leben rettet, existiert bereits, Politik und

Unternehmen können jetzt handeln«, so Groschke. »Neben Personenschäden können durch den Einsatz von Assistenzsystemen auch Sachschäden deutlich reduziert und häufig Versicherungsprämien gesenkt werden. Unsere Erfahrung zeigt, dass sich der Einsatz bereits nach 2 Jahren amortisieren kann«, ergänzt Dr. Feistel.

Auf den Kamera-Software-basierten Abbiegeassistenten wird in Kürze ein weiterer folgen, dieses Mal auf Radar-Basis. Auch das Radar-System soll nur vor den Objekten warnen, die sich tatsächlich im toten Winkel bewegen. LUIS will damit nicht nur das eigene Produktportfolio gezielt erweitern, sondern sich auch weiterhin als zuverlässiger und leistungsstarker Partner der deutschen Fahrzeugbauer und diverser Anwendungsbranchen bewähren. Nur einer der Gründe, warum sich TECHNO dazu entschieden hat, LUIS als Lieferanten in den Verbund aufzunehmen.

BEI RÜCKFRAGEN WENDEN SIE SICH AN:

Bastian Dorsch
 T: 040.897 278 4-17
 E: dorsch@luis.de

» luis.de

LUIS



NEU

25 KAPITEL
 8.922 ARTIKEL
 1.004 SEITEN

K20
 SPEZIALWERKZEUGE
 PKW & TRANSPORTER

PREMIUM-WERKZEUGE
KS TOOLS
 PREMIUM TOOLS

PROFI Werkstatt
BESTE MARKE

KFZ

www.kstools.com

TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

50 JAHRE NEUE WEGE

Haben Sie schon Pläne für morgen? Eine Frage, deren Antwort mit Sicherheit meist »Ja« lautet. Wir brauchen Pläne – und machen gerne welche. Sie bieten Orientierung, einen Fahrplan für den Tag, die Woche oder sogar das ganze Leben. Pläne lassen uns die sonst nicht greifbare Zukunft in Vorsätze, Ziele und Konzepte packen. So können wir eine konkrete Vorstellung vom eigenen »Zukunfts-Ich« formulieren. Denn Zukunft bedeutet immer: Aussicht auf die Verbesserung der aktuellen Situation. Ökonomisch, ökologisch, sozial, physisch, psychisch. Morgen ist alles möglich, morgen lässt sich alles ändern.

Euphorisch in die Zukunft blicken wir jedoch nur, wenn es uns selbst gut geht. Befinden wir uns in einer unbefriedigenden oder schlechten Lage, malen wir uns eine ebenso unbefriedigende, schlechte Zukunft aus. Der Grund: Unsere Alltagslogik folgt dem linearen Denken der funktionalistischen Wissenschaft*. Das eine folgt auf das andere, eine Kette von Ereignissen entsteht – in eine Richtung. Ein Trugschluss. Richtiger ist, dass wir uns in Schlangenlinien, Sackgassen, Spiralen und Kreisverkehren bewegen. Ziemlich willkürlich also und maximal flexibel. Der Linie, die wir glauben vor uns zu sehen, müssen wir folglich nicht weiter folgen – und sollten dies besonders dann nicht mehr tun, wenn sich abzeichnet, dass sie in eine Sackgasse führt.

Der Wille und die Fähigkeit, den eigenen Werdegang aktiv zu beeinflussen, wenn nötig die Spur zu wechseln und den vermeintlich vorbestimmten Weg zu verlassen, kann letztlich zu großem Erfolg führen. TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION ist dafür bestes Beispiel: Aus der siebenköpfigen Einkaufsgemeinschaft ist eine 150 Gesellschafter starke Kooperation geworden, die 2018 50-jähriges Jubiläum feiert. Ein Erfolg, der bereits Thema in den ersten beiden Jubiläumsausgaben des TECHNO Magazins war, die einen umfassenden Blick auf Vergangenheit und Gegenwart des Unternehmens warfen. In der dritten und letzten Ausgabe in diesem Jahr steht nun das »MORGEN« im Fokus.

*Bestrebt darin, das Universum in seine Einzelteile zu zerlegen, gründeten die meisten wissenschaftlichen Ansätze des 20. Jahrhunderts auf der Idee des Reduktionismus: Um alles zu verstehen, muss man alles in Einzelteile zerlegen. Auf A folgt B, C, D, E ... Alles geht in einer Linie weiter, bis der kleinste Nenner gefunden und damit maximale Erkenntnis erreicht wurde.

VON COMIC BIS KORYPHÄE

WIE MAN SICH IN DER VERGANGENHEIT DIE ZUKUNFT VORSTELLTE

Wal-Taxis, fliegende Postboten, radioaktive Heizungen ... Vergangene Visionen für unser 21. Jahrhundert muten heute mitunter recht absonderlich an. Der Rückblick auf die Zukunftsbilder liefert größtenteils amüsante – manchmal jedoch auch erstaunlich richtige Ergebnisse. Lesenswert, wie wir finden.

1899

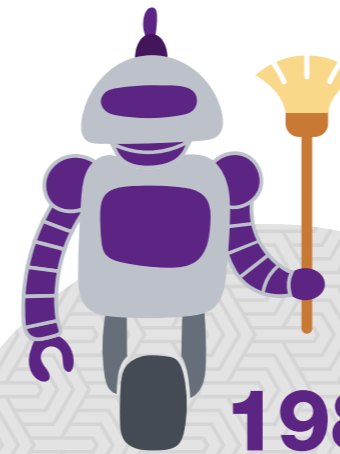


In der Serie »En l'An 2000« bildeten verschiedene französische Künstler ihre Vision des Jahres 2000 ab. Am bekanntesten sind heute die Zeichnungen von Jean-Marc Côté. Er erdachte unter anderem Flugtaxis und Bildungsmaschinen, die Bücher essen und deren Inhalte elektrisch in Kinderköpfe transferieren. Richtig lag er aber beim Putzroboter, der heute bei vielen tatsächlich selbstständig durchs Haus wischt.

1950er

Carl Barks war Zeichner für Walt Disney – und Visionär. Im Januar 1950 schickte er Donald Duck auf seine einzige Zeitreise in die Zukunft und traf dabei ins Schwarze. Denn der Autoboom trat tatsächlich so ein wie im Comic beschrieben. Hergé recherchierte für seine Zukunftsvision in Tim und Struppi sogar so gut, dass er etliche Details der späteren Apollo-Mission vorwegnahm. Der Franzose und Autonarr André Franquin entwarf für seine Comic-Figur Spirou ein Automobil, das zum berühmtesten aller Comic-Automobile wurde: den himmelblauen Turbotraction mit Turboantrieb. Die Autovision von Franquin wurde später tatsächlich gebaut und für den Straßengebrauch zugelassen.

1980er

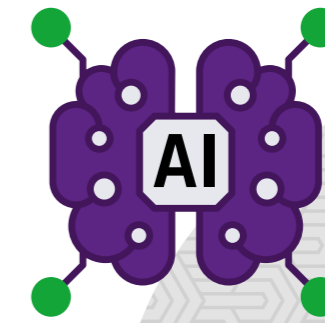


Paula Taylor, Schriftstellerin, möchte Kinder auf die Zukunft vorbereiten und schreibt ein Buch, in dem sie schildert, was die Zukunft alles bereithält. »The Kids' Whole Future Catalog« heißt das Werk – und ist an manchen Stellen erstaunlich korrekt. Taylor berichtet von Robotern für den Hausputz und Computern, die den morgendlichen Weckdienst übernehmen und abends das Licht ausschalten: Techniken, die wir heute ganz selbstverständlich nutzen.

1972



In einer Dokumentation des ZDF wird das Jahr 2000 entworfen: Die Volksdroge Optimum 10 hilft bei Depressionen und ist immer griffbereit, Arbeitswochen haben 25 Stunden und es wird in schalldichten Kammern geschlafen. Was damals richtig erkannt wurde: Smart Home hat tatsächlich Einzug gehalten in viele Haushalte.



1990

Raymond Kurzweil präsentiert in seinem Buch »Homo S@piens« 147 Vorhersagen für die Zukunft. Heute sind 115 davon eingetroffen, 12 weitere in zumindest abgewandelter Form. Spracherkennung, Navigationssysteme, von Computern erstellte Kunst und Literatur, die auch von Kennern geschätzt wird: Kurzweil weiß bereits in den 90ern, was kommen wird, und beschreibt bereits die Fähigkeiten von künstlicher Intelligenz, die Watson von IBM und Duplex von Google heute besitzen.

JENSEITS DER GLASKUGEL

Kein Geringerer als H. G. Wells, Urvater der Science Fiction, gilt als Initiator der Zukunftsforschung. Er etablierte in den 30er-Jahren den Begriff »Foresight«, »Voraussicht«, und schuf damit unbewusst einen eigenen Studiengang. Heute beschäftigt sich die Zukunftsforschung, früher Futurologie genannt, mit der systematischen und kritischen wissenschaftlichen Untersuchung von Fragen möglicher zukünftiger Entwicklungen auf technischem, wirtschaftlichem und sozialem Gebiet.

WENN SICH DIE ZUKUNFT VORSTELLT UND KEINER »HALLO« SAGT.

Eigentlich hätte die App »mytaxi« von den Taxizentralen und dem Deutschen Taxi- und Mietwagenverband stammen können. Doch da man sich nicht einig war, entschied man sich dagegen und gab so einem branchenfremden, unabhängigen Anbieter die Chance, mit der App an den Start zu gehen. Dieser etablierte sich und stellte die Branche so vor die Herausforderung, eine Neuerung, die man selbst hätte regulieren bzw. für sich nutzen können, nun schlichtweg annehmen zu müssen.

ALLES AUF MORGEN!

WER MIT DER ZUKUNFT MITHALTEN WILL, MUSS IHRE GESCHWINDIGKEIT KENNEN – UND ANNEHMEN

Viele gehen davon aus, dass auch morgen noch sein wird, was heute ist. Das ist grundsätzlich nicht falsch. Die Erde wird sich morgen immer noch drehen, der Tag 24 Stunden haben und der Mond unseren Planeten umkreisen. Doch wenn die Zukunft für Unternehmen, Politik und Gesellschaft bestimmt werden soll, reicht es nicht, das Morgen rein linear als Reflexion der Gegenwart zu betrachten. Man würde den Kontextwandel außer Acht lassen. Denn die Zukunft bewegt sich in sehr viel komplexeren Mustern – nicht nur geradeaus.

Wie rasant sich die Zukunft bewegen kann, zeigen die technischen Entwicklungen der letzten 20 Jahre. Smartphones, Internet, Apps, PC, Laptop, Tablet, künstliche Intelligenz, Virtual Reality ... Die Informationstechnologie dringt in immer mehr Bereiche vor und trägt dort zu einer unvergleichlichen Evolution und Verschmelzung von Digitalisierung und Wissenschaft bei. Jüngstes Beispiel: die Experimente der US-amerikanischen Verteidigungsbehörde DARPA. Auf freiwilliger Basis werden Soldaten neueste Computerchips in bestimmte Gehirnregionen implantiert, um so unter anderem Prothesen, Drohnen oder Flugzeuge steuern zu können. Ein Szenario, das an den 80er-Jahre-Film »Firefox« erinnert, in dem Clint Eastwood mit Hilfe von Gedankenkontrolle einen Sowjet-Jet klawt. Auch wenn die Technologie heute nur unter Testbedingungen zum Einsatz kommt, zeigen die ersten Ergebnisse, welche Möglichkeiten sich in Zukunft bieten werden.

Wie schnell aus Randerscheinungen und »Zukünften« aus dem Labor echte Konstanten werden, beweist auch das Handy. Früher als klobiger Klotz verlacht, ist es heute nicht

mehr wegzudenken. Den entscheidenden Durchbruch schaffte das Handy vor allem dank seiner weiterentwickelten Smartphone-Form. Dessen Siegeszug wurde von vielen falsch eingeschätzt. NOKIA und Blackberry, ehemalige Weltmarktführer in puncto Mobile Devices, spielen heute eine verschwindend geringe Rolle – trotz eigener nachträglich entwickelter Smartphone-Modelle. Viele technische Standards, die früher galten, sind heute (fast) in die Bedeutungslosigkeit abgerutscht – auch weil Hersteller nicht bereit waren, das eigene Produkt rechtzeitig zu wandeln oder sich umzuorientieren. Die gefeierten CDs sind durch Spotify, Deezer und Apple Music zu Staubfängern geworden und Videotheken ein Teil der Geschichte. Man streamt, bei Netflix oder Amazon Prime.

Viele Entwicklungen, die branchenumstürzend waren, passierten zum großen Teil ohne direkte Anteilnahme durch eben jene Unternehmen, die zur Zeit der Einführung marktbeherrschend waren – oftmals fehlender Weitsicht, fehlender Innovations- und Investitionsbereitschaft und fehlender Marktanalyse geschuldet. Laufende Systeme zu hinterfragen oder gar umzuwandeln und Ausrichtungen neu zu denken, erfordert außer der Einsicht, dass morgen nicht alles so bleiben muss, wie es heute ist, Entschlossenheit – und Mut. Im Privaten wie im Unternehmen. Wer sich freimacht von bestehenden Konventionen und Bedenken, kann neue Impulse setzen und so den Umbau vorantreiben.

JUSTIEREN, AUFBAUEN, ABBAUEN, AUSRICHTEN

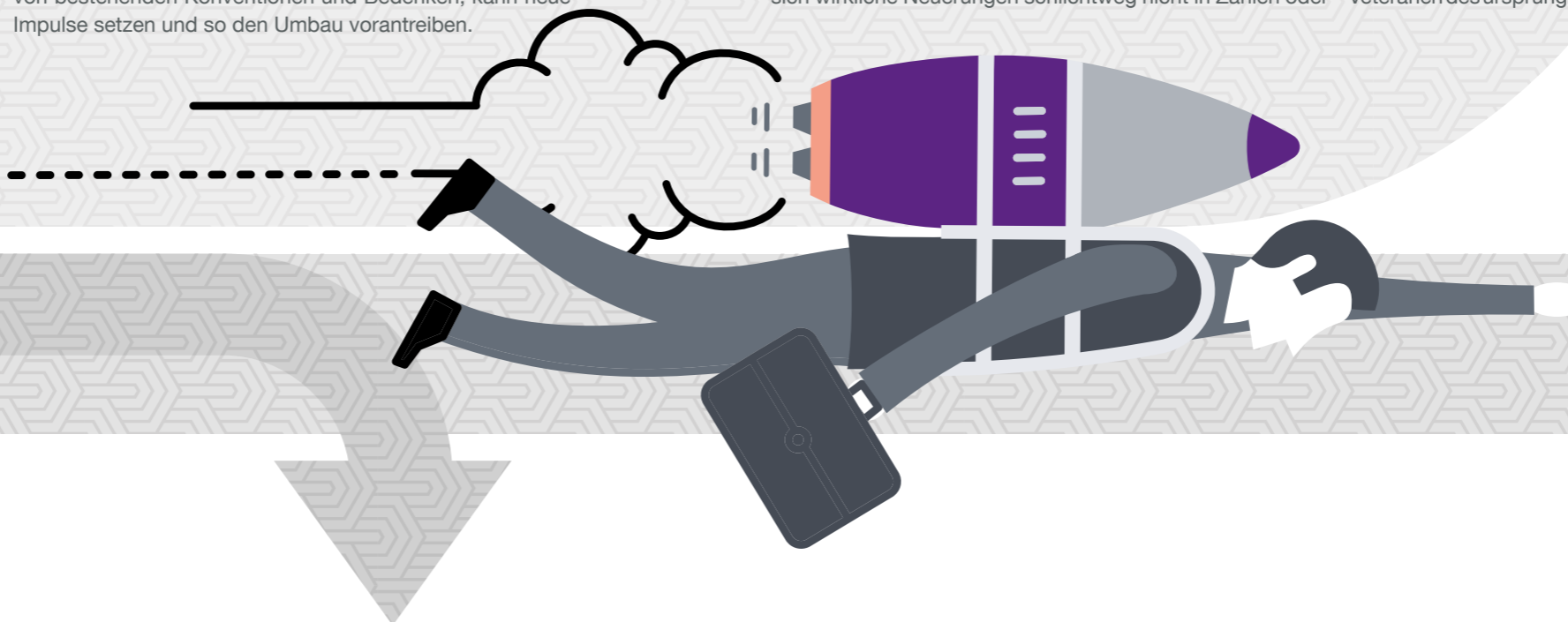
Globalisierung, Digitalisierung und Vernetzung werden unsere Zukunft weiter prägen. So wie sie bereits unser Leben heute in vielen Bereichen beeinflusst haben. Unser Konsumverhalten beispielsweise. Was vor Ort nicht zu bekommen ist, wird über das Internet beschafft: seltene Weine, Oldtimer-Originalteile, Antiquitäten, Designerkleidung ... Digital gibt es keine Grenzen, alles befindet sich im Austausch. Waren und Daten werden weltweit geteilt. Ein Umstand, der uns näher zusammenrücken lässt und immer wieder zu Grundsatzdiskussionen in der Gesellschaft führt. Wie bei der Atomenergie, dem Auto, dem Fernseher wird auch beim World Wide Web die Frage gestellt: Was darf und was darf nicht? Nach welchen Regeln wollen wir uns digitalisieren? Fragen, auf die im Silicon Valley seit den Zeiten der ersten Garagenprogrammierer Antworten gesucht werden. Viele Entwicklungen, die aus dem »Tal der Innovationen« zu uns dringen, sollen der Verbesserung des gesellschaftlichen Status quo dienen. Um das zu erreichen, bleiben Innovatoren und Investoren konsequent in Bewegung. Ihr wichtigstes Instrument dabei: der Austausch. Selbst das einsamste Genie sucht die Nähe der anderen, um Idee oder Produkt besser zu machen. Den Entwicklern ist dabei klar: Sie gehen volles Risiko. Nichts kann kalkuliert werden, weil sich wirkliche Neuerungen schlichtweg nicht in Zahlen oder

Gewinnen ausdrücken lassen. Es gab sie ja noch nicht. »Wer gestalten will, muss Risiken eingehen« lautet daher das Credo.

DIE ZUKUNFT HAT BEREITS BEGONNEN

Wie das automobile Morgen aussehen könnte, zeigen große Marken in ihren Visionen. Bei BMW heißt das »The next 100 years«, bei Mercedes-Benz CASE-Strategie (Connected, Autonomous, Shared, Electric) und bei VW »Sedric«. Interessant dabei: Die meisten Konzepte sehen den Menschen vor allem als flexiblen Mobilitätsnutzer. Der Autokauf als solcher rückt in den Hintergrund. Ein Szenario, das mit der wachsenden Zahl an Car-Sharing-Angeboten und -Nutzern schon heute in Teilen Realität geworden ist. Der schwedische Autobauer Volvo versucht dieser Entwicklung mit seinem neu ins Leben gerufenen Mietservice »Care by Volvo« ein eigenes Mobilitätsangebot entgegenzusetzen. Mit Erfolg. Der Service, der alle Fixkosten – Tanken ausgenommen – in einer monatlichen Rate zusammenfasst, kann jetzt auf alle Modelle angewendet werden.

Auch autonomes Fahren nimmt immer weiter Gestalt an. Neue Anbieter wie AutoX oder Nuro drängen auf den Markt. Letzteres Unternehmen wurde 2016 von zwei Veteranen des ursprünglichen Selbstfahrerteams von Google





gegründet und liefert in Zusammenarbeit mit dem amerikanischen Supermarktgiganten Kroger Lebensmittel in Arizona aus. AutoX testet seine nachgerüstete Lincoln-MKZ-Flotte in San Jose. Auch hier werden Lebensmittel ausgeliefert. Ford setzt ebenfalls auf das Modell Lieferdienst, um Daten für die selbstfahrenden Autos zu sammeln. Den amerikanischen Autobauer interessieren besonders die Reaktionen des Systems auf die Auslieferung mehrerer Bestellungen. Genau wie Nuro hat sich auch Ford für den Test zwei große Partner an die Seite geholt: Walmart und Postmates. Zeitgleich arbeiten Audi und Huawei zusammen, um auf dem chinesischen Markt eine Self-Driving-/Level-4-Technik zu etablieren. Level 4 bedeutet, dass das Auto von ganz allein von Anfang bis Ende in einem vorbestimmten Bereich unterwegs ist. Ohne Eingriff durch den Menschen.

Noch ist der Marktanteil für Elektromotoren und neue Mobilitätsangebote gering. Doch der Ton wird schon jetzt klar und deutlich durch die neuen Techniken angegeben. Das etablierte Leitbild der Automobilität des 20. Jahrhunderts, das Auto als Symbol für Wohlstand und Fortschritt, hat sich verändert – und wird sich weiter verändern. Das Interesse der Verbraucher an neuen Formen der Mobilität ist groß. Insbesondere die junge Generation will von Connected-Car-Services profitieren. Laut der Deloitte-Datenland-Deutschland-Studie legen sie den Schwerpunkt auf Sicherheit, Navigation und Fahrzeugmanagement. Möglichst viel soll unterwegs oder von zuhause aus steuerbar oder buchbar sein. Ein Trend, den Autohändler gezielt für sich nutzbar machen sollten, indem sie ihre Services rund um Werkstatt, Aftersales und Wartung digitalisieren – beispielsweise mit AUTOTEILE PLUS SERVICE, der Online-Plattform für das Endkundengeschäft für TECHNO Gesellschafter und deren Autohäuser.

TRANSFORMATION BY DESIGN – NOT BY DISASTER

In Zeiten des Wandels hat jeder die Wahl: selbst gestalten oder umgestaltet werden. Für TECHNO ist die Antwort klar: Die Autohaus-Kooperation wird selbst bestimmen, welcher Weg gegangen wird. Eine Einstellung, die sich das Unternehmen seit dem Gründungsjahr erhalten hat und deren Erfüllung die Kooperation heute und morgen weiter antreiben wird.

Tools und Plattformen wie AUTOTEILE PLUS SERVICE, TIBS ONLINE, VERKEHRSRECHTSPARTNER, OT REGIO, CAR SERVICE PORTAL und stehen bereits heute stellvertretend für die gewachsene Schlagkraft und das breite Leistungsspektrum von TECHNO – als nachhaltiger Lösungsentwickler und als Partner der größten Autohändler in Deutschland.

»Die erfolgreiche Umsetzung und Etablierung der unterschiedlichsten Konzepte wird uns auch morgen dabei helfen, Entwicklungen begegnen zu können, die das tägliche Geschäft unserer Gesellschafter nachhaltig verändern werden«, so Georg Wallus, Geschäftsführer von TECHNO. Dabei gilt: »Mehr ist mehr.« Um Tendenzen, Trends und Optionen wirkungsvoll ausschöpfen zu können, werden wir mehr als einen Ball ins Spiel bringen und so die Parameter für Veränderung selbst definieren.

Dass TECHNO beste Voraussetzungen für den Wandel mit sich bringt, beweisen nicht nur das 50-jährige Bestehen und die große Expertise jedes einzelnen Gesellschafter, sondern auch das gewachsene Netzwerk. In den nächsten Jahren wird TECHNO dank neuer Partner wie AUTOproff und autobid eine Öffnung der Kooperation über die Grenzen hinaus ermöglichen, die unter anderem den Gebrauchtwagenhandel für unsere Gesellschafter entscheidend umformen wird. Die Digitalisierung wird die Kooperation dabei maßgeblich unterstützen und neue Wege und neue Disruptionpunkte aufzeigen, die dabei helfen, gestärkt durch den Wandel zu gehen – und ihn für TECHNO und die Gesellschafter nutzbar zu machen.



Wohin die Reise für Deutschlands größte Autohaus-Kooperation gehen könnte, verrät die TECHNO Geschäftsführung auf den nächsten Seiten.

»DIE MAXIME LAUTET: OFFEN SEIN, PRÜFEN UND MACHEN.«

TECHNO feiert(e) 2018 das 50-jährige Bestehen der Kooperation. Ein historischer Meilenstein, der das ganze Jahr über Thema im TECHNO Magazin war – und ist. Im Zuge dessen sprachen wir mit TECHNO Geschäftsführer Georg Wallus über Disruption, Transformation und Innovation, über die Bedeutung der frühzeitigen Realisierung verschiedenster neuer (digitaler) Konzepte und schließlich über die Strategie von TECHNO, die das Leistungsspektrum der Kooperation systematisch erweitert.

Herr Wallus, bevor wir direkt in die Zukunft springen, möchten wir einen kurzen Blick zurückwerfen: auf die letzten fünf Jahre der Autohaus-Kooperation. In dieser Zeit hat TECHNO zum Sprung in die Digitalisierung angesetzt – erste Erfolge inklusive – und damit die Basis für den internen Wandel gelegt. Als Geschäftsführer von TECHNO haben Sie die dafür notwendigen Schritte begleitet und entschlossen vorangetrieben. Wie wichtig war die digitale Umorientierung für die Kooperation?

Georg Wallus: »Neben unserer 2014 festgelegten Neuorganisation im Vertrieb ist in unserer damaligen Strategie ein Schwerpunkt auf neue Konzepte und damit auch auf die Digitalisierung gelegt worden. Alle Konzepte und digitalen Ausprägungen spielen Umsatz in unser Core-Business ein, die Produktportfolio-Entwicklung im Teile- und Dienstleistungsbereich.

Durch die 2018 umgesetzte Digitalisierung im Gebrauchtwagen-Segment – sowohl als B2B-Plattform als auch in einer C2B-Plattform – bietet TECHNO erstmals Systeme an, die den Vertrieb im Gebrauchtwagen-Sektor bei unseren Gesellschaftern erheblich unterstützen. Durch unseren 2018 mit AUTOproff unterzeichneten Call-Option-Vertrag stehen den Gesellschaftern damit Systeme zur Verfügung, auf die sie über TECHNO selbst einen hohen Einfluss haben.«

Mittlerweile bietet das Portfolio von TECHNO unterschiedliche Plattformen und Anwendungen, die Gesellschaftern dabei helfen, Autohaus und Services zu digitalisieren. Wie schafft es TECHNO, dabei Gesellschafter mitzunehmen, um neue Tools richtig »ins Fliegen« zu bringen?

Georg Wallus: »Wir haben für die Umsetzung auch in Know-how investiert. Das heißt in Spezialisten, die den digitalen Bereich verstehen. Darüber hinaus sind wir durch

unseren Partner AUTOproff in der Lage, uns auf spezielle Gesellschafterwünsche einzustellen. Ergänzend schlägt natürlich auch der finanzielle Aspekt zu Buche: Wer als Gesellschafter die B2B-Plattform nutzt, zahlt für die Nutzung der C2B-Plattform autoverkaufplus nichts. Beide Plattformen überzeugen auch durch die damit verbundenen Prozesse.«

Mit TECHNO sind viele der größten Autohändler Teil eines schlagkräftigen Unternehmens. Das System funktioniert, der Erfolg spricht für sich. Theoretisch müsste ein Umbruch also nicht erfolgen. Warum ist es so wichtig, das Bekannte in Frage zu stellen?

Georg Wallus: »Muss man den bekannten Weg in Frage stellen oder sich auf die Marktanforderungen einstellen? Wir stellen uns auf die Marktanforderungen ein. Das bedeutet:

- Weiterentwicklung unseres Produktportfolios, z. B. im Dienstleistungssektor
- Optimierung der digitalen Systeme und das Antwortenfinden auf folgende Fragen:
- Wie kann die Gesellschafter-Journey im Bezug auf die Industrie (Supply Chain) optimiert werden?
- Welche Systeme unterstützen Gesellschafter im Absatz?«

TECHNO versteht sich als Partner für die Gesellschafter, als Instrument für die nachhaltige gemeinsame Gestaltung des Autohandels in Deutschland. Welche Schritte müssen in Zukunft gemeinsam gegangen werden?

Georg Wallus: »Aufgrund der hohen Geschwindigkeit der Transformation im Markt müssen wir gemeinsam mit unseren Gesellschaftern Geschwindigkeit in der Umsetzung der Systeme aufnehmen, damit wir die stationäre (Offline-) Stärke unserer Gesellschafter mit den Online-Systemen verbinden können und sich so die Gesellschafter optimal positionieren können.«

Die noch junge Geschichte der Digitalisierung zeigt: Viele bahnbrechende Konzepte kamen nicht aus der Branche oder von den marktführenden Unternehmen selbst, sondern von außen. Wie wichtig sind die Öffnung nach außen, das aktive Suchen und Abfordern von externem Input, um einen »frischen Blick« zu erhalten und Schwachstellen selbst zu erkennen?

Georg Wallus: »Neue Allianzen – und der Blick über den Tellerrand – sind heute essentiell. Dass wir hier in vielen Bereichen die richtigen Wege eingeschlagen haben, zeigt nicht zuletzt das wachsende Interesse unterschiedlichster Marktpartner, die aufgrund unserer digitalen Ausrichtung auf uns zukommen. Es entstehen Dynamiken und Möglichkeiten, die vor nicht allzu langer Zeit niemand erwartet hätte. Die Digitalisierung vernetzt uns zunehmend. Und das ist gut so, auch wenn es in jedem Fall gut abzuwägen gilt. Die Maxime lautet: Offen sein, prüfen und machen.«

Neu denken, neu machen, neue Wege gehen: All das setzt maximale Flexibilität voraus – bei gleichzeitiger Gewährleistung größtmöglicher unternehmerischer Stabilität. Wie wird das Leistungsspektrum von TECHNO angepasst werden müssen? Welche nächsten Schritte sind für den Transformationsprozess notwendig?

Georg Wallus: »Hier folgen wir sehr gerne den Ausführungen des Wissenschaftlers und Autors Prof. Dr. Fredmund Malik: ‚Wenn wir alles wüssten, was wir für weitreichende Entscheidungen wissen müssen, dann wäre keine Strategie nötig, sondern nur gewöhnliche Planung, nämlich das Ableiten von Konsequenzen aus vorhandenen Informationen und Daten.‘ Das bedeutet für uns: Wir nutzen die Möglichkeiten von TECHNO, um parallel unterschiedliche Optionen zu testen und unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten die richtige Option im Markt zu positionieren. Bei allen digitalen Weiterentwicklungen muss einem bewusst sein, dass es im digitalen Verdrängungswettbewerb meist zunächst darum geht, eine hinreichende Wahrnehmung zu erreichen. Umsätze und Gewinne vom Start weg sucht man meist vergeblich. Entscheidend sind Leads

und Plattformen, die zu solchen führen. Wer langfristig erfolgreich sein möchte, arbeitet mit den heute geltenden neuen Regeln. Mittel- und langfristige Strategien stechen heute die Maxime kurzfristiger Gewinnmaximierung aus.«

Herr Wallus, vielen Dank für Ihre Zeit!



SCALE FIRST — MONETIZE LATER

Herr Wallus, Herr Scheck, das Jubiläumsjahr neigt sich dem Ende zu. Zusammenarbeit, Wachstum und die Erweiterung der Leistungsfelder haben den Weg geebnet. Welche Entscheidungen der Vergangenheit haben den Erfolg von heute mit ermöglicht?

Dietmar Scheck: »Das Leistungsbild von **TECHNO** ist durch vielfältige Angebote und Konzepte für Autohäuser geprägt. Die Entscheidung, neben dem Kerngeschäft Produktmanagement für Teile und Zubehör weitere Leistungsfelder aufzubauen, wurde bereits frühzeitig getroffen. Damit ist der Weg geebnet worden, **TECHNO** von der Einkaufsgesellschaft zur Autohaus-Kooperation zu entwickeln – ohne den Gründungsauftrag aus den Augen zu verlieren. An diesen Leistungsfeldern kann sehr genau abgelesen werden, welche Ideen und Konzepte sich bewährt haben – vom Versicherungsgeschäft über Mobilität und Schadenmanagement bis hin zu unserem internationalen Standbein **TECAR**. Allerdings: Ohne eine klare Kernkompetenz im Produktmanagement hätte dieses Netzwerk nicht aufgebaut werden können und keinen Bestand gehabt. Und insbesondere die **TECHNO** Welt hat immer wieder auch Persönlichkeiten zueinander gebracht, die den Mut hatten, Entscheidungen zu treffen und neue Wege zu beschreiten. Ohne diese Persönlichkeiten aus unserem Gesellschafterkreis und deren Unterstützung bei neuen Konzepten könnten wir heute keine erfolgreiche Zwischenbilanz ziehen.«

TECHNO GESCHÄFTSFÜHRER GEORG WALLUS UND DIETMAR SCHECK



Marktentwicklungen frühzeitig aufzugreifen und in die Praxis zu überführen, ist eine der Fähigkeiten von **TECHNO**. Welche Strömungen werden gegenwärtig in anwendbare Konzepte umgewandelt? Wie wichtig ist die Eingabe, das Feedback der Gesellschafter?

Dietmar Scheck: »Wir befinden uns mitten in einem Transformationsprozess, der noch Jahre anhalten wird. Daher muss für Autohäuser und **TECHNO** der Spagat gelingen, in dem heutigen Geschäftsmodell Erträge zu erwirtschaften und gleichzeitig neue Geschäftsmodelle für die zukünftigen Anforderungen zu entwickeln. Damit verbunden ist die unbedingte Bereitschaft, neue Ansätze auszuprobieren, ggf. wieder zu verwerfen und sich aufzeigende Chancen zu nutzen. Wir verstehen es als unseren Auftrag, genau diese Konzepte zu entwickeln und unseren Gesellschaftern vorzustellen: **CAR SERVICE PORTAL** zur Digitalisierung der Schadensabwicklung, unser Online-Shop **AUTOTEILE PLUS SERVICE** oder unsere Angebote im Gebrauchtwagengeschäft B2B und C2B. Unerlässlich für eine erfolgreiche Umsetzung ist das Zusammenspiel mit unseren Gesellschaftern. Wir sind angewiesen auf die Bereitschaft, unsere Angebote zu diskutieren und auf Praxistauglichkeit zu testen, denn letztlich handeln wir einzig und allein im Auftrag unserer Eigentümer.

Offenheit in der Diskussion ist die Basis für die erforderlichen ersten Schritte in dem Transformationsprozess. In 50 Jahren **TECHNO** gab es immer wieder Schlüsselmomente, bei denen der Zusammenhalt innerhalb von **TECHNO** gefordert war und durch die Gesellschafter unter Beweis gestellt wurde. Ich denke dabei u. a. an die Opel Rent Verhandlungen mit dem Hersteller oder die strategisch wichtige Beteiligung an der **NÜRNBERGER**. Im Umfeld unserer digitalen Lösungen befinden wir uns wieder an einem solchen Meilenstein. Die Bereitschaft unserer Gesellschafter, diese Lösungen zu nutzen, ist zunehmend vorhanden, u. a. abzulesen an unseren stabilen wirtschaftlichen Ergebnissen – trotz hoher Investitionsaufwendungen.«

Georg Wallus: »**OT REGIO** ist eines dieser Beispiele. Durch die qualitative Entwicklung der Fahrzeuge reduziert sich der Absatz im Originalteile-Segment. Unser **OT REGIO** Konzept nimmt diese Strömungen auf, um über die Belieferung der ungebundenen Werkstätten den Rückgang im Originalteile-Bereich zu kompensieren. Und natürlich fließt das Feedback unserer Gesellschafter generell in die Entwicklung unserer Konzepte. Alle Konzepte entwickeln sich aufgrund der Gesellschafteranforderungen und der Marktanforderung. Daher ist uns die Kommunikation mit allen Ebenen der Gesellschafter ein hohes Gut.«

Dass auf die Theorie schnell handfeste Praxis folgt, macht **TECHNO** so leistungsstark – und ist beste Voraussetzung für das Bestehen des digitalen Wandels. Wie wichtig ist dabei der Mut zu einer raschen Umsetzung neuer Ideen?

Dietmar Scheck: »Ich würde es eher das Selbstvertrauen in die eigene Stärke nennen. Die Stärke von **TECHNO** besteht in der Kooperation der größten Autohäuser Deutschlands. Dieses Fundament hilft uns, Konzepte zu entwickeln, die bei Umsetzung wirtschaftlichen Nutzen für unsere Gesellschafter stiften. **AUTOTEILE PLUS SERVICE** ist ein Beispiel dafür, dass in unserer Kooperation Entwicklungen vorangetrieben werden können, die für einen einzelnen Betrieb ein ungleich höheres Risiko darstellen würden. **OT REGIO** ist ein weiteres Beispiel, dass das Kooperationsprinzip auch auf regionaler Ebene für die teilnehmenden Gesellschafter Vorteile bringt. Eine interessante Facette bei **OT REGIO** ist es, dass wir in einem bereits seit langer Zeit bestehendem Geschäftsfeld unserer Gesellschafter, der regionalen **OT**-Belieferung an markenfreie Werkstätten, einen Zusatznutzen durch die Zusammenarbeit mit anderen **TECHNO** Gesellschaftern erzeugen. Oder nehmen Sie unsere erst kürzlich entstandene Kooperation im Bereich Schadenmanagement. Unter dem Auftritt **VERKEHRSRECHTSPARTNER** bringen wir Anwaltskanzleien zusammen, die bislang auf regionaler Ebene unsere Gesellschafter betreut haben. Mit diesem Kreis lassen sich für alle Autohäuser Konzepte zur weiteren Unterstützung entwickeln. Entscheidend für die Umsetzung ist zum einen die Kommunikation in Richtung unserer Gesellschafter, das ist unsere Aufgabe. Zum anderen ist aber dann die aktive Nutzung durch unsere Gesellschafter notwendig. Dafür braucht es das Bewusstsein, dass aus der gemeinsamen Stärke mehr Chancen als Risiken erwachsen.«

Georg Wallus: »Gerade die Digitalisierung zeigt auf wie schnell Marktteilnehmer heute agieren müssen. Prominente Fehleinschätzungen, wie die der Taxizentralen bei der »myTaxi«-App, können uns hier ein mahnendes Beispiel sein. In vielen Bereichen gilt es, sich bietende Möglichkeiten nicht verstreichen zu lassen und – auch das zeigt das Beispiel – so nicht nur die eigene Marktposition zu festigen, sondern die größtmögliche Unabhängigkeit von externen Einflussfaktoren zu bewahren bzw. zu erreichen. Daher sind wir, als Deutschlands größte Autohaus-Kooperation, selbstverständlich bestrebt diesem Tempo zu folgen und – wie etwa mit unserer Allianz mit **AUTOproff** im digitalen Gebrauchtwagenhandel – neue Wege zu finden und nachhaltige Lösungen mit hoher Einflussnahme durch die Beteiligungsoption für unsere Gesellschafter zu eröffnen.«

Blicken wir zum Schluss auf das Jahr 2023: Wie stellt sich **TECHNO** – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION für Sie in fünf Jahren dar? Welche Wege sind bis dahin erfolgreich beschriftet worden?

Dietmar Scheck: »Die Themen, mit denen sich die Branche heute beschäftigt, werden in fünf Jahren nicht verschwunden sein. Zusätzliche Fragestellungen werden sich ergeben, andere werden sich konkretisiert haben. Wir wissen, dass die Geschwindigkeit technologischer Entwicklungen rasant voranschreitet und wir erst zu Beginn eines digitalen Zeitalters stehen. Daher müssen wir diese Entwicklungen im Auge behalten und immer wieder unsere eigenen Ansätze neu bewerten und justieren, gleichzeitig aber den Mut aufbringen, Neues anzugehen.

Wir sind mit **TECHNO** in der glücklichen Lage, mit unseren Gremien einen engen Dialog zu führen und Freiheiten zu erhalten, neue Ansätze auch umzusetzen. Unsere Investitionsprojekte und damit verbundene Kooperationen stehen dabei sicherlich im Mittelpunkt. Bei **AUTOTEILE PLUS SERVICE**, autoverkaufplus und **AUTOproff** werden wir in fünf Jahren ein vollständigeres Bild als heute haben. Sehr wichtig wird die Bewertung unserer Weichenstellungen im Versicherungsumfeld sein. Der **TVD** ist auf dem Weg zu einer Vermittlungsorganisation mit einem breit aufgestellten Service für Autohäuser, die Beteiligung an der **NÜRNBERGER** wird um weitere strategische Themen ergänzt werden. Vertriebsansätze, die heute noch parallel laufen, können sich ergänzen und damit für den Kunden einen Zusatznutzen bilden. Daraus können neue Dienstleistungen, Themen und Kooperationen entstehen, die dem Autohaus Absatz- und Renditechancen eröffnen. Denn die Umsatzrendite im Neuwagengeschäft wird in fünf Jahren sicherlich nicht größer sein als heute.«

Georg Wallus: »Die stattfindende Transformation zeigt gerade im digitalen Bereich auf wie Disruptoren anfällige Geschäftsbereiche angreifen. Hierbei gehen sie rein von den Endverbraucheranforderungen aus und versuchen diese, auch wenn sie anfangs unwirtschaftlich sind, umzusetzen. Ein schönes Beispiel war die von Amazon von Beginn an vorliegende Frei-Haus-Lieferung. Später optimierte Amazon diese durch Prime. Solche Unternehmen folgen immer dem Grundsatz »**SCALE FIRST, MONETIZE LATER**«.«

50 JAHRE
TECHNO
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION
1968-2018

DER HÖHEPUNKT DES JAHRES VOR SCHÖNSTER KULISSE

TECHNO JUBILÄUM | 17. BIS 19. SEPTEMBER 2018 |
SCHLOSS ELMAU



OLDTIMER-RALLYE

»GLÜCKWUNSCH ZU DEN TOLLEN TAGEN AUF SCHLOSS ELMAU – DAS GEHT NICHT BESSER!«

Sven Horlacher, Assenheimer + Mulfinger GmbH & Co. KG



GEMEINSAM ZU NEUEN HÖHEN

RÜCKBLICK AUF EINE AUSSERGEWÖHNLICHE JUBILÄUMSVERANSTALTUNG

»Einfach malerisch« lauteten viele Kommentare bei Ankunft auf Schloss Elmau. Grüne Wiesen, weiße Gipfel, klarer Himmel. Ein meteorologisch mehr als gelungener Auftakt zur Jubiläumsfeier zum 50. Geburtstag der Autohaus-Kooperation.

Einen ersten Blick auf die unglaubliche Kulisse warfen die Repräsentanten von 1.200 Autohaus-Standorten, die bereits am Montagmorgen zur Gesellschafterversammlung angereist waren. Dort wurde auch der Ehrengast, Redner und renommierte Management-Experte Prof. Dr. Fredmund Malik begrüßt. Am Abend folgte das große Get-together mit 28 Lieferanten-Partnern und weiteren Gästen. Georg Wallus, Geschäftsführer von TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION, begrüßte bei BBQ und Drinks alle Anwesenden auf der Terrasse und stellte anschließend gemeinsam mit dem TV-Moderator Det Müller das Programm der nächsten Tage vor.

Das versprach temporeich und spektakulär zu werden. Schließlich ging es am Dienstagmorgen für eine erste Gruppe auf

die Zugspitze, Deutschlands höchsten Berg, für eine zweite Gruppe auf die Olympiaschanze, Austragungsort der Vier-schanzentournee, und für eine dritte Gruppe in wunderschönen Oldtimern durch das Wettersteingebirge. Die frisch geputzten Autoklassiker waren schon vor dem Start ein Highlight: Bei strahlendem Sonnenschein wurden sie auf dem Gelände geparkt – und jeder geriet ins Schwärmen.

Was beim Rahmenprogramm erlebt wurde, war vielgehörtes Thema beim Champagnerempfang vor dem großen Gala-Dinner. Im Konzertsaal des Schlosses läuteten daher Georg Wallus und Dietmar Scheck ihre Präsentation mit einer Diashow und ausgewählten Bildern der Programme ein. Nach der gemeinsamen Dankesrede folgte eine Lichtshow des Lichtkünstlers Alex Dowis, der in die Dunkelheit des Saales mit Hilfe fluoreszierender Farbe Bilder zur 50-jährigen Geschichte von TECHNO malte. Eine Darbietung, die alle Anwesenden zum Staunen brachte – und so zusätzlich für einen würdigen Abschluss der Jubiläumsveranstaltung sorgte.



BESUCH DER ZUGSPITZE



»DER TECHNO GIPFEL IST NUN BEREITS EINIGE TAGE HER. **GEBLIEBEN SIND SCHÖNE ERINNERUNGEN, GUTE GESPRÄCHE UND DAS GEFÜHL, BEI TECHNO BESONDERS AUFGEHOBEN ZU SEIN.**«

Christian Schneider, Autohaus Walter Schneider



SCHANZENFÜHRUNG UND PARTNACHKLAMM



»... **ABSOLUTE CHAMPIONS LEAGUE!**«

André Maschmann, global office GmbH



EINE JUBILÄUMS-VERANSTALTUNG, DIE EINMALIG WAR. EIN FEEDBACK, DAS UNS STOLZ MACHT.

»Lieber Herr Wallus, lieber Herr Scheck,

für die einzigartigen Tage in Elmau danke ich Ihnen herzlich. **Die Gestaltung Ihres Jubiläums war so großartig, wie ich es selten erlebt habe**, kunstvoll bis ins Detail und mit vielen Überraschungen inszeniert, in eine wunder-volle, einzigartige Landschaft eingebettet und ausge-zeichnet durch das phantastische Wetter.

Ihre eigenen, ganz persönlichen und hochprofessionellen Beiträge haben der Veranstaltung Charakter und eine spezielle, hochkarätige Note gegeben. Auch Dir, lieber Hans-Jürgen Persy, herzlichen Dank für das einzigartige Erlebnis.

Zu diesem „Gesamtkunstwerk“ gratuliere ich Ihnen herz-lich. Es war mir ein großes Vergnügen, dabei zu sein und im Ambiente von Elmau den Gedankenaustausch mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern – darunter gute Freunde und Bekannte – zu pflegen. Ich war schon bei vielen Events mit ähnlichen Zwecksetzungen dabei. Ihr Jubiläum hatte eine ganz besondere Note und wird in den Gästen nachklingen und unvergesslich bleiben. Von den Teilnehmern habe ich nur das Beste gehört und die Begeisterung wurde von Ihren Gästen geradezu über-schwänglich ausgedrückt.

Meinen großen Respekt und nochmals herzlichen Dank für dieses so schöne Erlebnis. Ich habe den Eindruck, dass das Unternehmen eine große Zukunft vor sich hat.

Bitte geben Sie meinen Dank auch an Ihre Mitar-beiterinnen und Mitarbeiter weiter, die mit sicht-barer Freude und mit Stolz auf das Unternehmen so professionell zum Gelingen beigetragen haben.

Herzliche Grüße, und ich hoffe, dass wir uns bald wieder-sehen.«

*Prof. Dr. Fredmund Malik,
Malik Management Zentrum St. Gallen*

TECHNO^T - LIEFERANT
seit über 35 Jahren!



35 Jahre Erfahrung
als Hersteller von
hochqualitativem
Autozubehör

Autozubehör online kaufen auf
www.petex.net





BITTE PLATZ NEHMEN.

Für den G7-Gipfel 2015 auf Schloss Elmau baute Handwerker Josef Neuner extra eine neue Bank – und schrieb Geschichte. Denn in ein Gespräch mit Angela Merkel vertieft, ließ sich Barack Obama auf eben dieser Bank nieder. Ein Bild, das um die Welt ging und auf unserer Jubiläumsveranstaltung nachgestellt wurde. Sehr gekonnt.



»... ES HAT SEHR VIEL SPASS GEMACHT UND WAR AUCH FÜR MEIN NETZWERK EINE BEREICHERUNG. WIR SIND STOLZ PARTNER DER TECHNO ZU SEIN UND FREUEN UNS DEN ERFOLGREICHEN WEG GEMEINSAM WEITERZUGEHEN.«

Torsten Linder, Interpneu Handelsgesellschaft mbH



»ICH MÖCHTE MICH HERZLICH FÜR DIESES AUSSERGEWÖHNLICHE EVENT BEDANKEN.«

*Ralf Niemeyer,
Helmut Niemeyer GmbH*

TERMINE 2019

» **T»EXPO SPEZIAL**
RÄDER | REIFEN | AFTERSALES

30
Jan.
Kassel

» **T»EXPO SPEZIAL**
RÄDER | REIFEN | AFTERSALES

26
Juni
Bad Windsheim

» **TECHNO EXPO + GIPFEL 2019**

27
Nov.
Hamburg

» OFFIZIELLE TERMINE

TECHNO MARKETING-AUSSCHUSS-SITZUNG:

26.02. | Frankfurt am Main
09.07. | Frankfurt am Main
15.10. | Frankfurt am Main

TECAR INTERNATIONAL SUPERVISORY BOARD:

27.02. | Frankfurt am Main
17.06. | Hamburg
28.11. | Hamburg

TECHNO AUFSICHTSRATSSITZUNG:

09.04. | Norderstedt
18.06. | Hamburg
26.11. | Hamburg

TECAR INTERNATIONAL SHAREHOLDER MEETING:

17.06. | Hamburg

» IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

TECHNO-EINKAUF Marketing und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Georg Wallus (v. i. S. d. P.) | Aspelohe 27c | 22848 Norderstedt
040.526 099 0 | marketing@technoeinkauf.de | technoeinkauf.de
Marion Langheld | 040.526 099 150 | langheld@technoeinkauf.de
Sonia Arkuszewski | 040.526 099 154 | arkuszewski@technoeinkauf.de

ANZEIGENDISPOSITION:

Sabrina Bethke | 040.526 099 156 | bethke@technoeinkauf.de

KONZEPT & DESIGN: yellowmonkey | ymky.de

T»EXPO^T SPEZIAL

RÄDER / REIFEN / AFTERSALES

30. JANUAR 2019 KASSEL



AKTIONSREICH INS TECHNO MESSE-JAHR

Der Januar ohne die T»EXPO SPEZIAL? Undenkbar. Am 30.01.2019 heißt es daher wieder in Kassel: Willkommen auf der beliebten TECHNO Messe!

Neben dem erneuten Schwerpunkt Räder und Reifen sowie deren neuesten Entwicklungen präsentieren Lieferanten-Partner 2019 auch ihre Produkte aus dem Aftersales-Bereich. Transportsicherung, Tuning, Werkstattausrüstung sowie aus dem Dienstleistungs-Bereich: Gutachter, Erreichbarkeits-service, Ladeinfrastruktur und Nacht-Express. Welche Vielfalt das Aftersales-Geschäft zu bieten hat, können Teilnehmer auf der T»EXPO SPEZIAL 2019 selbst entdecken. Allen Besuchern eröffnet sich darüber hinaus die Chance, mit Kollegen und interessierten Fachbesuchern auf der Messe in Kontakt zu kommen – für gezieltes Networking und einen erfolgreichen Start ins neue Geschäftsjahr 2019.

Infos zur T»EXPO SPEZIAL 2019 in Kassel erhalten Sie von Birgit Suhr: T. 040.526 099-152

QUALITÄT HAT EINEN NEUEN NAMEN

Professionelle Reinigungsprodukte
für Fahrzeuge und Werkstätten

**CLEAN
MOTION**



Seit 30 Jahren Partner von
TECHNO –
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

Maßgeschneiderte Hygienelösungen und
excellenter Service: www.dr-schnell.com

Wir leben Hygiene

DR.SCHNELL
QUALITÄT UND SERVICE