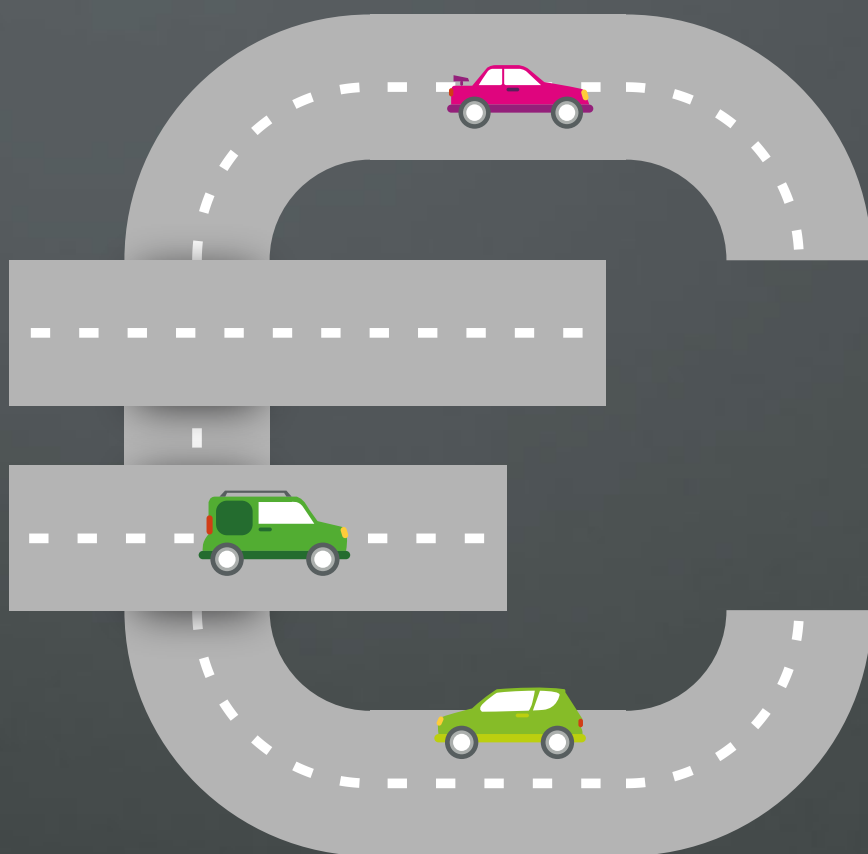


HERZLICH WILLKOMMEN:
SCHLOZ WÖLLENSTEIN KOMMT ZU TECHNO

IM ZEICHEN DES WACHSTUMS:
13. INTERNATIONAL TECAR MARKET PLACE 2017

VOM KONZEPT ZUM ERFOLG:
AUTOTEILE PLUS SERVICE



**DAS GELD FÄHRT AUF DER STRASSE.
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION**



DIE MARDER SIND VIELFÄLTIG.

DIE MULTIKONTAKT-BÜRSTEN VON K&K SIND EINZIGARTIG.



- STREICHEN DURCH DAS ISOLIERENDE FELL
- ERHEBLICH MEHR WIRKFLÄCHE
NICHT NUR SCHNAUZE UND PFOTE
- UMGEBUNGSUNABHÄNGIGE MONTAGE

M4700B FÜR ALLE MOTORVARIANTEN
M9700 DAS AUTARKE BATTERIEGERÄT



AUF EIN WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

Gebrauchtwagen erfreuen sich nicht nur bei deutschen Autokäufern einer immer größeren Beliebtheit – auch für den stationären Markenhandel bilden sie zunehmend eine feste Größe. Doch damit sind sie bei weitem nicht allein auf weiter Flur. In Zeiten schwächelnder Renditeaussichten beim Neuwagenverkauf buhlen auch zunehmend neue Player um die Gebrauchten. Eine Herausforderung, mit der sich auch immer mehr TECHNO Gesellschafter konfrontiert sehen.

In der aktuellen Ausgabe des **TECHNO** MAGAZINS versuchen wir ab Seite 28 zu ergründen, was es mit dem »Run auf die Gebrauchten« auf sich hat, wer mittlerweile alles im Geschäft aktiv ist und was sich die Unternehmen davon versprechen. Dafür lassen wir nicht nur unabhängige Experten zu Wort kommen, sondern beleuchten das Thema in unserer neuen Rubrik »T»ACHELES« auch aus Sicht einiger TECHNO Gesellschafter. Darüber hinaus zeigen wir auf, mit welchen durchdachten Lösungen der ein oder andere Lieferantenpartner bereits heute TECHNO Gesellschafter beim Handel mit Gebrauchten effizient unterstützen kann.

Und selbstverständlich haben wir auch dieses Mal wieder viele Neuigkeiten aus und über Ihre Autohaus-Kooperation für Sie zusammengestellt. Neben einem Rückblick auf den erfolgreichen International Market Place in Oslo gehört dazu auch ein Ausblick auf die aktuellen Entwicklungen rund um die B2C-Online-Plattform AUTOTEILE PLUS SERVICE.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen einmal mehr: viel Freude beim Lesen!

Georg Wallus

Dietmar Scheck



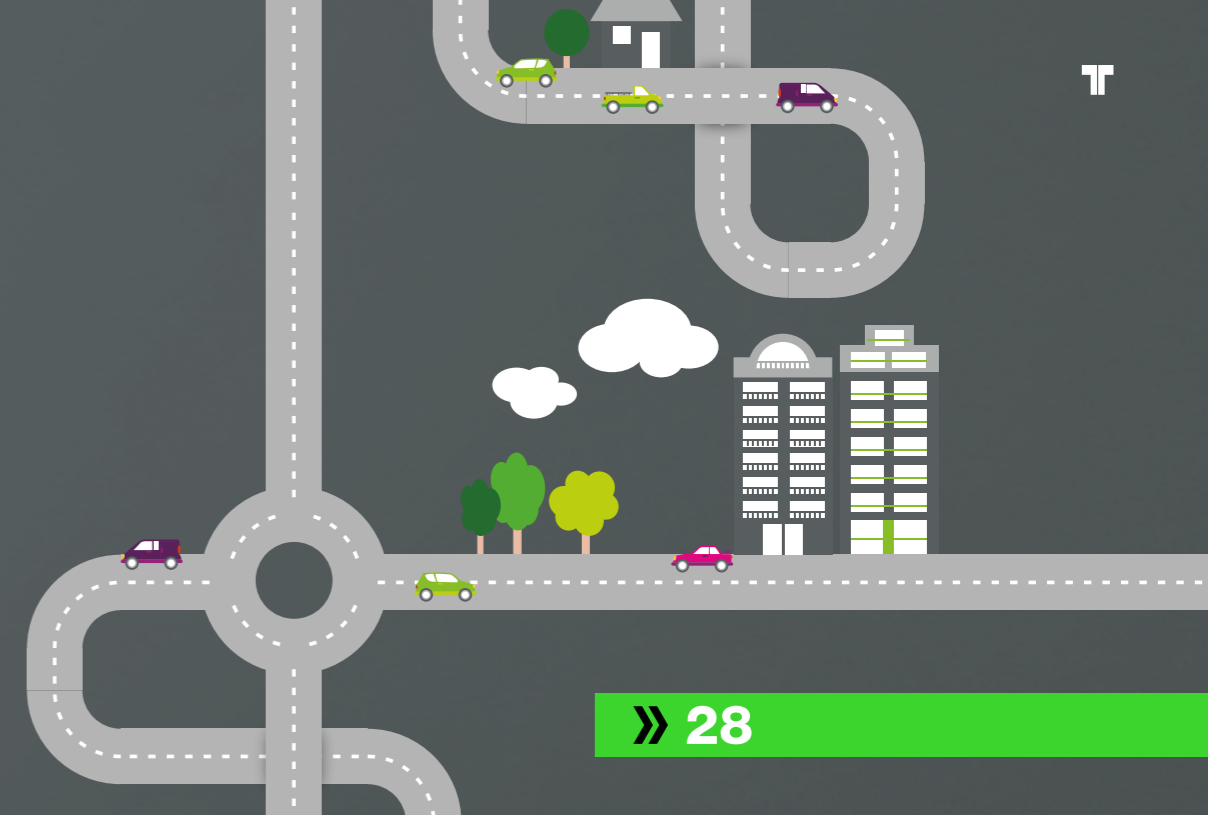
KuK-Marderabwehr.de

DAS GELD FÄHRT AUF DER STRASSE

TITEL-THEMA

WARUM GEBRAUCHTWAGEN SO BEGEHRT SIND WIE NIE ZUVOR

- DER NEUE HYPE UM DIE GEBRAUCHTEN » 30
- SOGAR VERSICHERER STEIGEN INS GESCHÄFT MIT DEN GEBRAUCHTEN EIN » 33
- GEBRAUCHTWAGENHANDEL 4.0 – START-UPS VEREINFACHEN DEN HANDEL » 33
- T » ACHELES » 34
- » 28 Stimmen aus der Autohaus-Kooperation



» 28

GESELLSCHAFTER

WILLKOMMEN IM CLUB

Die Schloz Wöllenstein GmbH & Co. KG

NEUERÖFFNUNG:

Das Porsche Zentrum Bayreuth

OPEL FAHR NIMMT WEITER FAHRT AUF

Übernahme von Pfahls & Ruppert in Petersberg

WEITER AUF ERFOLGSKURS

Hahn-Gruppe übernimmt Auto Blank

PRAXIS

TECHNO MEETS MAKRA

Ein Austauschprogramm mit reichlich Feuer

GROW TOGETHER – EIN VOLLER ERFOLG:

Der 13. International TECAR Market Place 2017

KONTAKTE KNÜPFEN IN REKORDZEIT

TECHNO EXPO SPEZIAL am Bilster Berg

ALLE MANN AN BORD

TECHNO EXPO SPEZIAL in Grolsheim/Bingen

TERMINE

DAS SOLLTEN SIE SICH VORMERKEN

Wichtige Termine rund um TECHNO



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

LEISTUNGEN & PRODUKTE

- » 06 **SERVICE À LA KARTE**
Die leistungsstarke Tank- und Servicekarte der DKV » 09
- » 07 **HV-MARD: VERDIRBT MARDERN SEIT 25 JAHREN DEN APPETIT** » 10
- » 07 **NÜRNBERGER FAHRERPLUS**
Das clevere Plus für Ihre Kunden » 11
- » 08 **AUTOTEILE PLUS SERVICE**
Gemeinsame Sache – individuelle Shops » 12
- NACH DEM ERFOLG IST VOR DEM ERFOLG**
TECAR Reifen – auch im Sommer spitze » 14
- » 37 **MAXIMALER SCHUTZ. MINIMALER AUFWAND**
STOP&GO lehrt Mardern das Fürchten » 15
- » 38 **SHELL HELIX ULTRA**
Auf der Rennstrecke geboren – für die Straße gemacht » 16
- » 40 **MARGE MARSCH**
Nutzfahrzeug-Support – powered by TECHNO » 18
- » 43 **FAHRZEUGEINRICHTUNGEN**
von WÜRTH » 19
- MAXIMALE KRAFT**
für Arbeitsschutz, Hautschutz und Umweltschutz » 22
- » 43 **SERVICE-ENGPASS IN DER URLAUBSZEIT?**
Mit global office sind Sie jederzeit präsent » 24
- SMARTE GEBRAUCHTWAGENVERMARKTUNG**
Dänisches Erfolgsmodell erobert den deutschen Markt » 25
- MIT NEUEM PARTNER AUF DIE ÜBERHOLSPUR**
ExxonMobil verleiht jetzt Red Bull Flügel » 26

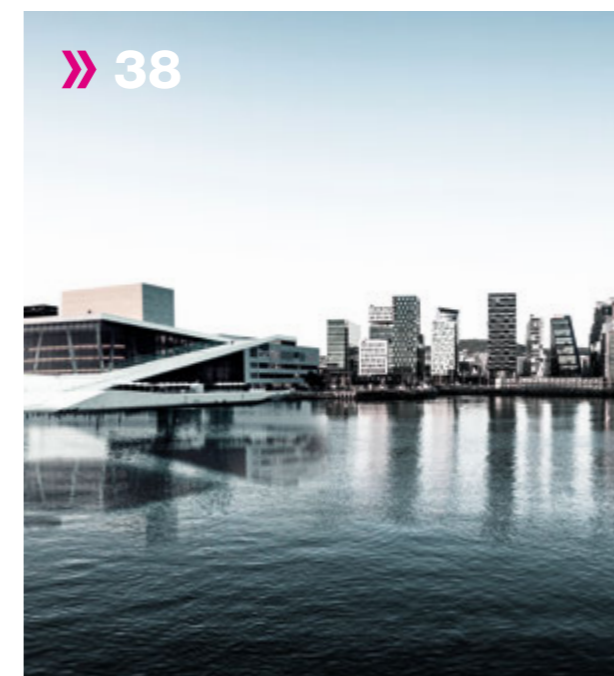
» 08



» 16



» 38



» 40

VIEL
SPRICHT DAFÜR.
UND NICHTS DAGEGEN!

WILLKOMMEN IM CLUB

NEU BEI TECHNO: DIE SCHLOZ WÖLLENSTEIN GMBH & CO. KG



TECHNO führt seinen nachhaltigen Expansionskurs auch im Geschäftsjahr 2017 konsequent fort. Mit der Autohausgruppe Schloz Wöllenstein konnte man jetzt ein weiteres traditionsreiches Unternehmen als neuen Gesellschafter gewinnen.

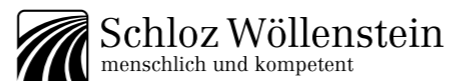
Der Ausbau des bundesweiten Gesellschafter-Netzwerkes wird auch in diesem Jahr zielgerichtet vorangetrieben. Seit Anfang Mai gehört die renommierte Autohausgruppe **Schloz Wöllenstein GmbH & Co. KG** aus dem Freistaat Sachsen zum **TECHNO** Gesellschafterkreis – sehr zur Freude der beiden Geschäftsführer Andreas Wöllenstein (Bild oben links) und Peter Andreas (Bild oben rechts).

1999 im Rahmen einer Gesamtfusion in Chemnitz gegründet, hat sich das Unternehmen als Vertragspartner der Daimler-Benz AG innerhalb kürzester Zeit an seinen derzeit vier

Standorten in Annaberg-Buchholz, Chemnitz, Frankenberg und Freiberg als feste Größe im Bereich Mobilitätsdienstleistungen etabliert – und sich auch über die Grenzen der Region hinaus einen Namen gemacht. Ein Umstand, der insbesondere auch auf das breite Produkt- und Dienstleistungsspektrum zurückzuführen ist, das die Schloz Wöllenstein Gruppe ihren Kunden im Bereich PKW und Nutzfahrzeuge bietet. In Sachen Vertrieb und Service fokussiert sich die Autohausgruppe auf die Marken Mercedes-Benz, smart, Lancia, Jeep, Dodge sowie Mitsubishi Fuso und EvoBus.

Wenn es nach Andreas Wöllenstein, dem Geschäftsführenden Gesellschafter der **Schloz Wöllenstein GmbH & Co. KG**, geht, ist das aber längst nicht das Ende der Fahnenstange. Insbesondere in der Zusammenarbeit mit der Kooperation sieht er eine große Zukunft: *»Wo mehr als die Hälfte der Top 100 markengebundenen Autohäuser Deutschlands miteinander kooperieren, speziell auch in unseren Regionen, entstehen neue Möglichkeiten und Perspektiven, die für die weitere Entwicklung der Geschäfte aller Partner, aber auch Lieferanten deutliche Wettbewerbsvorteile bringen.«*

» swmb.de



DIE SCHLOZ WÖLLENSTEIN GRUPPE IN ZAHLEN:

- Standorte » 4x in Sachsen
Chemnitz (Stammsitz)
Annaberg-Buchholz
Frankenberg
Freiberg
- Mitarbeiterzahl » Ca. 330
- Umsatz » Rund 138 Mio. €
- Verkaufte Fahrzeuge » 4.100 (2016)

NEUERÖFFNUNG: DAS PORSCHE ZENTRUM BAYREUTH

Die Auto-Scholz® Unternehmensgruppe lässt seit Mai diesen Jahres die Herzen aller Sportwagenenthusiasten in Bayreuth und Umgebung höherschlagen. Auf einer Fläche von 10.500 Quadratmetern eröffnete man in der Wolfsbacher Straße 6 das neueste und modernste Porsche Zentrum Deutschlands.



Schöner, größer, moderner – beeindruckender. Mit dem neuen Porsche Zentrum Bayreuth baut die Auto-Scholz® Unternehmensgruppe die Präsenz im Großraum Nürnberg/Fürth/Erlangen, Bamberg und Bayreuth weiter aus. Verkehrsgünstig an der A 9 gelegen, bietet der hochmoderne Gebäudekomplex im Porsche-typischen Architekturdesign alles, was Kunden von einem Zentrum für Sportfahrzeuge der Oberklasse erwarten: Dazu gehören unter anderem 900 Quadratmeter Ausstellungsfläche für rund 25 Neufahrzeuge sowie eine Verkaufsfläche im Außenbereich für rund 40 Gebrauchtfahrzeuge. Der großzügige Werkstattbereich von rund 2.000 m² inklusive Lager und Nebenräumen bietet zudem Platz für elf Werkstattstandplätze mit Dialogannahme sowie

zwei Wasch- und Aufbereitungsplätzen. Als besonderen Service für Kunden von Hybridfahrzeugen verfügt das Porsche Zentrum zudem über Stromladesäulen, an denen die Fahrzeuge per Sonnenenergie aufgeladen werden können.

Angesprochen auf den Neubau schwingt bei Michael Eidenmüller, dem Inhaber der Auto-Scholz®-Gruppe, darum nicht ohne Grund eine Menge Stolz in der Stimme mit: *»Ich freue mich, dass unsere Vision nach intensiver Vorbereitung und Planung nun Gestalt angenommen hat.«* Michael Reichwald, der Geschäftsführer des neuen Porsche Zentrums, ist ebenfalls voll des Lobes: *»Das sehr großzügige Platzangebot und die beeindruckende Architektur bieten der gesamten Porsche Modellpalette Raum, sich zu entfalten – und machen die Faszination Porsche intensiv erlebbar.«*

» porsche-bayreuth.de



OPEL FAHR NIMMT WEITER FAHRT AUF ERFOLGREICHE ÜBERNAHME VON PFAHLS & RUPPERT IN PETERSBERG

Pünktlich zum 80-jährigen Jubiläum geht Opel Fahr weiter auf Expansionskurs. Nach sechs Monate andauernden Gesprächen hat man mit der Geschäftsleitung des Opel Autohauses Pfahls & Ruppert einen Übernahmevertrag unterschrieben. Seit dem 1. April gehört das Petersberger Autohaus damit offiziell zur Opel Fahr-Gruppe.

die bereits seit langer Zeit bestehenden Beziehungen zwischen den beiden Autohäusern und die Sicherung von Arbeitsplätzen«. Schließlich hat Opel Fahr nicht nur sämtliche Waren, Werkzeuge und Autos von Pfahls & Ruppert übernommen, sondern auch alle Mitarbeiter. Die Familie Pfahls tritt zukünftig nur noch als Vermieter auf. Die beeindruckende, auf zehn Jahre veranschlagte Mietzeit kann in diesem Fall durchaus als Indiz für die Langfristigkeit der Übernahme gedeutet werden.



Mit dem nunmehr sechsten Autohaus in der Region erhöht sich nicht nur das Verkaufsvolumen der Opel Fahr-Gruppe – auch die Belegschaft wächst um weitere 15 Mitarbeiter auf insgesamt rund 125. Ausschlaggebende Gründe für die Übernahme waren für die beiden Geschäftsführenden Gesellschafter Rainer Schwab und Jürgen Schneider insbesondere *»die hervorragenden Präsentations- und Ausstellungsflächen für Neu- und Gebrauchtwagen in Petersberg,*

»Wir haben uns im letzten Jahr selbst die Frage gestellt, wie unser Kurs weitergehen soll«, so Jürgen Schneider. Zusammen mit dem Mutterkonzern Opel sei man im Anschluss an eine regionale Analyse zu dem Schluss gekommen, »dass ein zukünftiges profitables Handeln nur mit einem Wachstumskurs realisierbar ist. Das seit Jahren gute Miteinander mit der Familie Pfahls hat seinen Teil dazu beigetragen, dass wir mit der reibungslosen Übernahme frühzeitiger als erwartet den nächsten Schritt auf diesem Weg gehen konnten.«

» fahr.de



WEITER AUF ERFOLGSKURS

HAHN-GRUPPE ÜBERNIMMT AUTO BLANK



Als sich Tobias Hopf und Gabriele Hopf, Gesellschafter der Auto Blank GmbH & Co. KG, dazu entschlossen, die Leitung der Firma abzutreten, hatten sie einen Wunsch: die Auto Blank an ein ebenfalls familiengeführtes Unternehmen zu übergeben. Daher entschieden sie sich für die traditionsreiche Hahn-Gruppe – und unterzeichneten am 7. Juli 2017 den Übernahmevertrag.

Ab August gehören damit die drei Standorte der Auto Blank in der Metropolregion Stuttgart zur Hahn-Gruppe. Unter ihnen sind die beiden Betriebe in Kornwestheim, die zum einen Karosserie- und Lackarbeiten anbieten und zum anderen die Automarken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge und Audi auf einer erst 2014 in Betrieb genommenen, hochmodernen Verlaufsfläche vertreten. Auch am Standort in Bietigheim liegt der Schwerpunkt auf Volkswagen und Volkswagen Nutzfahrzeuge.

Darüber hinaus werden rund 140 Mitarbeiter an den verschiedenen Auto Blank Standorten übernommen. Eine Selbstverständlichkeit für die traditionsreiche Hahn-Gruppe, die damit nicht nur Arbeitsplätze sichern, sondern auch bekannte Ansprechpartner für bestehende Kunden erhalten möchte. Letztere sollen ganz besonders von der neuen Größe und den Synergieeffekten der Umfirmierung profitieren – wie zum Beispiel einem umfangreicheren Gebrauchtwagenangebot.

Neben Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge und Audi gehören auch Porsche, Škoda und Seat zum Automarken-Portfolio der Hahn-Gruppe. Mit 26 Betrieben und fünf Porsche Zentren zählt das bald 100-jährige Familienunternehmen zu den Top 10 der größten Automobilhändler in Deutschland.

Steffen Hahn, Gesellschafter und Vorsitzender der Geschäftsführung der Hahn Gruppe: »Mit der Übernahme der drei Betriebe können wir unsere Strategie des nachhaltigen ge-



» hahn-gruppe.de



sunden Wachstums fortsetzen, das große Potential ausschöpfen und damit unsere starke Marktpräsenz in der Metropolregion Stuttgart weiter ausbauen. Unser Ziel ist es,

die Kunden und Interessenten von der Philosophie, der Qualität und dem Know-how der Hahn-Gruppe zu überzeugen.«



DIE HAHN-GRUPPE IN ZAHLEN:

Standorte	» 31 Autohäuser (u. a. in Reutlingen, Göppingen, Schwäbisch Gmünd, Pforzheim und Böblingen)
Mitarbeiterzahl	» Ca. 1.600
Umsatz 2016	» Rund 725 Mio. €
Verkaufte Fahrzeuge 2016	» Rund 14.100 Neu- und rund 14.600 Gebrauchtfahrzeuge

SERVICE À LA KARTE

DIE LEISTUNGSSTARKE TANK- & SERVICEKARTE VON EUROPAS NR. 1



Tankkarten haben den Autohausalltag in Sachen Logistik und Abrechnung rund um die Betankung der Fahrzeugflotte deutlich vereinfacht. Das Problem: Das Gros der Karten ist in der Regel lediglich bei ausgewählten Tankstellen einsetzbar – und bietet darüber hinaus nur wenig Mehrwerte. Ein Manko, das mit der DKV CARD endgültig der Vergangenheit angehört.

Tatsächlich unterscheidet sich das Angebots- und Serviceportfolio der meisten Tankkartenanbieter häufig nur in Nuancen. Bei dem einen winken etwas attraktivere Prämien, bei dem anderen locken Rabatte für Vieltanker. Letztere werden vor allem auch deshalb häufig ausgelobt, weil man nicht selten Umwege in Kauf nehmen muss, um eine Tankstelle zu erreichen, bei der die jeweilige Karte überhaupt eingesetzt werden kann. Für TECHNO Gesellschafter und deren angeschlossene Autohäuser hat das bald ein Ende: Denn mit dem DKV Euro Service hat TECHNO jetzt einen Kooperationspartner an seiner Seite, der weiß, was diesbezüglich wirklich zählt.

Die DKV CARD von Europas Nummer 1 in Sachen Tank- und Servicekarten eröffnet allen TECHNO Gesellschaftern zukünftig die Möglichkeit, deutschlandweit an über 12.300 Stationen schnell, sicher und bargeldlos zu zahlen. Hinzu kommen rund 5.700 Servicepartner für Reparatur, Reifen, Mietservice und Fahrzeugwäschen. Damit bietet der DKV Euro Service das größte markenunabhängige Versorgungsnetz der Branche. Das gilt übrigens auch für die Abrechnung und die Buchhaltung, die sich durch den vielfältigen Einsatz von nur einer Karte deutlich einfacher und übersichtlicher gestalten.

DIE ZAHLREICHEN ÜBLICHERWEISE KOSTENPFLICHTIGEN REPORTING-OPTIONEN SIND FÜR TECHNO PARTNER SOGAR KOSTENLOS.

Sie haben Fragen zur DKV CARD oder möchten mehr zu den Sonderkonditionen für TECHNO Partner erfahren? Dann rufen Sie mich an:

SABINE WEISEL

T: 040.526 099 146 | E: weisel@technoeinkauf.de

» dkv-euroservice.com



WEITERE VORTEILE IM ÜBERBLICK

» DKV MAPS | APP:

Der Online-Routenplaner oder die Smartphone-App informieren schon vor Fahrtantritt über alle DKV Servicestationen, die auf der geplanten Route liegen – inklusive Echtzeit-Preisinformationen.

» DKV ASSIST:

Unter einer kostenlosen Pannennotrufnummer ist der DKV Fahrzeugservice rund um die Uhr 24/7 erreichbar, wenn erforderlich sogar europaweit.

» DKV CARD +CHARGE:

An rund 5.000 öffentlich zugänglichen Ladepunkten in Deutschland Strom laden – und gleichzeitig wie gewohnt Kraftstoff tanken.

» DKV CARD BENEFIT:

Seit Mai 2017 bietet die DKV Arbeitgebern die Möglichkeit, ihren Mitarbeitern über die DKV CARD BENEFIT ein steuerfreies Gehaltsextra von 44 € monatlich zur Verfügung zu stellen.

VERDIRBT MARDERN SEIT 25 JAHREN DEN APPETIT

Einfach im Einbau, wirkungsvoll im Einsatz – der HV-MARD ist und bleibt ein Klassiker unter den Marderabwehr-Systemen. Dass die Verkaufszahlen seit 25 Jahren nach Produktionsbeginn kontinuierlich wachsen, ist auch darauf zurückzuführen, dass das System als solches von Jahr zu Jahr immer kleiner wurde – auch im Verbrauch.

Ein Fahrzeug, das morgens nicht startet, weil Marder sich über Nacht an den Zündkabeln zu schaffen gemacht haben, ist für die Betroffenen extrem ärgerlich und lästig. Was nur die wenigsten wissen: Wenn zudem die Faltenbälge an den Antriebswellen und an der Lenkung den spitzen Zähnen zum Opfer gefallen sind, wird es in Sachen Fahrsicherheit auch richtig gefährlich. Eine Werkstatt, die in solch einem Fall nicht über Möglichkeiten der Abwehr informiert, riskiert nicht nur nachhaltig Ärger, sondern schlimmstenfalls sogar das Leben ihrer Kunden.

Ein Grund mehr, mit dem **HV-MARD** diesbezüglich auf ein Marderabwehr-System zu vertrauen, das sich seit über zwei Jahrzehnten erfolgreich auf dem Markt bewährt hat.

Das Größte an dem System: Der **HV-MARD** wuchs konsequent mit den Ansprüchen – und wurde von Jahr zu Jahr kleiner. Ein wichtiger Aspekt vor dem Hintergrund immer enger werdender Motor-Innenräume.

Seit eh und je ein echter Mehrwert in puncto Einbau und Wartung: Der **HV-MARD** ist für alle Arbeiten ausschaltbar und sofort spannungsfrei. Denn die Einzigen, die die auf 1.500 Volt erhöhte Spannung zu spüren bekommen sollen, sind schließlich die Marder.

» hv-mard.com



HV-MARD®



Marderabwehr mit Hochspannung

Nach dem Weidezaunprinzip mit dem Extraplus an Sicherheit inkl. Abschaltautomatik!



Jetzt genehmigt nach E24



Kleintierabwehr mit Ultraschall

105 db Ultraschall gegen lästige Kleintiere inkl. wechselnder Frequenzen

NÜRNBERGER FahrerPlus

DAS CLEVERE PLUS FÜR IHRE KUNDEN

Leistungen, die das Servicepaket rund um das Kfz in puncto Versicherungsschutz abrunden, bieten ideale Voraussetzungen für eine intensive Kundenbindung mit Ertragspotential. Insbesondere wenn es sich dabei um innovative Lösungen mit einem echten, relevanten Mehrwert handelt, wie sie die Nürnberger Versicherung anbietet. Pünktlich zur Urlaubszeit offeriert der langjährige TECHNO Kooperationspartner mit »NÜRNBERGER FahrerPlus« ein Produkt, das bei einem Fahrerwechsel auch all jenen Personen kurzfristig Versicherungsschutz bietet, die sonst nicht im Versicherungsvertrag berücksichtigt wurden.

Man kann noch so viele Pausen machen: Irgendwann ist auf einer langen Urlaubsreise der Punkt gekommen, an dem es einfach Zeit für einen Fahrerwechsel wird. Aber was, wenn die vorgesehene Ablösung nicht im Versicherungsvertrag steht? Genau für diesen Fall hat die **NÜRNBERGER** eine spezielle, innovative Online-Lösung auf den Markt gebracht. Sie macht es mit wenigen Klicks möglich, den Versicherungsschutz für einen bestimmten Zeitraum kurzfristig auf einen anderen Fahrer zu übertragen – einfach per App oder Internet.

Eine durchdachte Lösung, die sich vor allem durch ein Höchstmaß an Flexibilität auszeichnet. Denn der Versicherungsschutz kann entweder sofort aktiviert werden oder bis zu 21 Tage vor der tatsächlichen Nutzung des Fahrzeugs.

Ein Aspekt, der insbesondere für all jene Kunden interessant sein dürfte, die bei ihrer Reise Wert auf eine längere Planbarkeit legen. Vor allem Letztere werden es zu schätzen wissen, dass der Versicherungsschutz für bis zu 30 Tage abschließbar ist. Zudem besteht die Option, andere Fahrer dauerhaft zu berechtigen, sich bei Bedarf selbst als weiterer Fahrer einzutragen und zu bezahlen.

Die Urlaubskasse Ihrer Kunden hatten die Entwickler dieser Lösung übrigens ebenfalls im Blick: Die Erweiterung des Nutzerkreises gibt es bereits

AB 4,99 € PRO TAG UND FAHRER

Klingt doch wie gemacht für die Urlaubszeit – und Ihr Kundenbindungsprogramm.

» fahrerplus.nuernberger.de



FAHRERWECHSEL LEICHT GEMACHT: NÜRNBERGER FahrerPlus!

- Komfortabel » Unkomplizierter Versicherungsabschluss via App oder übers Internet
- Einfach » Absicherung einer weiteren Person mit nur 5 Angaben
- Flexibel » Fahrerwechsel kurzfristig oder bis 21 Tage vor der Nutzung anmeldbar
- Günstig » Nutzerkreis bereits ab 4,99 € pro Tag und Fahrer (ab 25 Jahren) erweiterbar. Ab dem 8. Tag nur noch 2,59 €
- Sicher » Bargeldlose Zahlung mit Kreditkarte oder über PayPal



**NÜRNBERGER
VERSICHERUNG**

GEMEINSAME SACHE – INDIVIDUELLE SHOPS

AUTOTEILE PLUS SERVICE

Im Herbst letzten Jahres begannen die ersten TECHNO Gesellschafter damit, die Vermarktung von Werkstattleistungen, Zubehör, Reifen, Felgen, Ersatzteilen & Co. über die neue TECHNO B2C-Online-Plattform AUTOTEILE PLUS SERVICE abzuwickeln. Seitdem nimmt das Konzept kontinuierlich Fahrt auf – mehr und mehr Gesellschafter mit diversen Marken und Standorten setzen mittlerweile auf den neuen digitalen Vertriebskanal. Schließlich bietet AUTOTEILE PLUS SERVICE auch jede Menge Raum, sich als Unternehmen mit einem individuellen Auftritt professionell zu positionieren.

Eine eigene, professionelle Online-Plattform auf die Beine zu stellen, kostet nicht nur jede Menge Zeit und Nerven, sondern vor allem auch Geld. Um diesen Prozess zu vereinfachen und seine Gesellschafter effizient dabei zu unterstützen, neue Geschäftsfelder und Umsatzpotentiale zu erschließen, entwickelte TECHNO die B2C-Plattform AUTOTEILE PLUS SERVICE.

Ein Angebot für Endkunden Deutschlands führender Autohäuser, das vor allem eines verspricht: Originalteile und erstklassigen Service mit Festpreisgarantie. Ein Grund mehr, warum bei der Entwicklung auch in Sachen Gestaltung und Funktionalitäten Wert auf einen erstklassigen Auftritt gelegt wurde. Dazu gehören auch eine Vielzahl an Möglichkeiten, die Plattform mit wenigen Klicks zu individualisieren – um so die eigenen Kompetenzen in den Fokus zu rücken.

IHR ONLINE-SHOP: AUTOTEILE PLUS SERVICE

» BILDSPRACHE

Profitieren Sie von Ihrem eigenen Gestaltungsfreiraum durch den Einsatz eigener, individueller Bilder.

» MEISTERKOMMUNIKATION

Geben Sie Ihrem Unternehmen ein Gesicht mit der Abbildung Ihres Werkstattmeisters als kompetentem Ratgeber und Begleiter.

» AKTIONSFLÄCHEN

Nutzen Sie die Teaser- und Sliderflächen für Ihre individuellen Angebote.



AUTOTEILE PLUS SERVICE

SUCHMASCHINENOPTIMIERT – DAMIT IHR AUTOHAUS IMMER GANZ OBEN STEHT

Das Thema SEO – Suchmaschinenoptimierung – wird bei vielen Plattformen häufig vernachlässigt. Dabei trägt es im Idealfall maßgeblich dazu bei, dass Ihr Unternehmen auch im SEM Suchmaschinenranking immer möglichst weit oben steht. Ein Grund mehr, warum man bei TECHNO diesbezüglich nichts dem Zufall überlässt. Auf der Grundlage eines jeweils individuellen SEO-Briefings erhält jeder Shop eine Basis-Optimierung, die dabei hilft, sich im Suchmaschinenranking von den Wettbewerbern abzugrenzen.

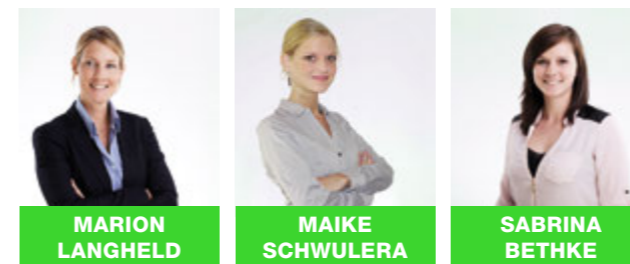
ABVERKAUFSTARKE KAMPAGNEN – SO HAT DER UMSATZ DAS GANZE JAHR SAISON

Zusätzliche Abverkaufsimpulse bequem und effizient gemacht. Um das Geschäft auf AUTOTEILE PLUS SERVICE über die üblichen Angebote hinaus anzukurbeln, bietet TECHNO seinen Gesellschaftern regelmäßig die Möglichkeit, von aufmerksamkeitsstarken Sonderaktionen und Kampagnen zu profitieren.

AUTOTEILE PLUS SERVICE bietet mit seinen Aktionsflächen die idealen Voraussetzungen, um neben der kontinuierlichen Angebotskommunikation immer wieder für zusätzliche Abverkaufsimpulse zu sorgen. Dabei steht es jedem Unternehmen frei, entweder eigene Aktionen zu inszenieren oder auf fix und fertig geschnürte Angebots-Bundles von TECHNO zurückzugreifen.

Zuletzt beispielsweise auf eine aufmerksamkeitsstarke TOMTOM-Kampagne sowie ein Frühjahrscheck- und Pollenfilter-Austausch-Aktion.

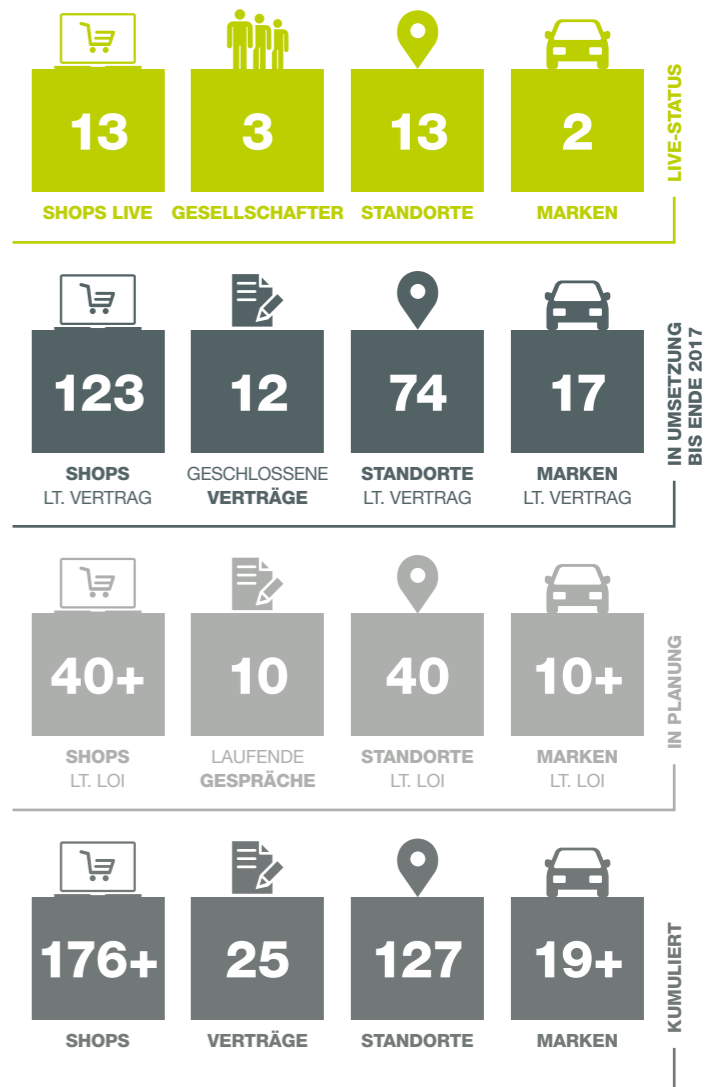
HABEN SIE FRAGEN ODER WOLLEN SIE EINEN TERMIN VEREINBAREN? IHR AUTOTEILE PLUS SERVICE SUPPORT-TEAM



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

» autoteileplusservice.de

UPDATE AUTOTEILE PLUS SERVICE – WO WIR HEUTE STEHEN:



- » Aufmerksamkeitsstarke Kampagnen
- » Kostenlose Teilnahme
- » Gezielte AdWord-Unterstützung

NACH DEM ERFOLG IST VOR DEM ERFOLG

TECAR REIFEN – AUCH IM SOMMER SPITZE

Beim großen Sommerreifentest 2017 wurde mit dem **TECAR Spirit 5 HP** in der weit verbreiteten Dimension **195/65 R 15 91 V** erneut ein Reifen der **TECHNO** Eigenmarke von den Experten der europäischen Automobilclubs **ADAC, TCS** und **ÖAMTC** unter die Lupe genommen. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Mit der Gesamtnote **2,5** sicherte sich der **TECAR** als günstigster Reifen im Test **Platz 5** – und ließ damit elf Konkurrenten hinter sich.

Wäre es nicht eines der wichtigsten Entscheidungskriterien bei der Reifenwahl, wäre es schon beinahe keine Nachricht mehr wert. Ein Top-Testergebnis eines **TECAR** Reifens scheint mittlerweile beinahe so selbstverständlich wie der Umstand, dass auf den Winter der Frühling folgt, auf den Tag die Nacht. Da aber gerade Kunden im deutschsprachigen Raum laut ADAC Reifen-Monitor 2016 neben der Händlerempfehlung und dem Preis auch besonders auf die Testergebnisse achten, müssen wir trotzdem noch einmal ein paar Wort darüber verlieren.

»Da stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis« ist in diesem Fall mehr als nur eine Verkäuferfloskel

Denn das eigentlich Bemerkenswerte an der erneuten Top-Platzierung ist nicht die Platzierung als solche. Schließlich wissen echte Kenner, dass **TECAR** Reifen nicht von irgendwem, sondern von einem der renommiertesten Hersteller der Welt produziert werden. Was einmal mehr wirklich überrascht, ist der Umstand, dass es sich bei dem **TECAR Spirit 5 HP**, genau wie übrigens bei dem **TECAR** Winterreifen-Pendant, um den mit Abstand günstigsten Reifen im Test handelte.

«Da stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis« ist in diesem Fall nicht nur eine gut gewählte Verkäuferfloskel – es ist schlicht entwandend wahr. Der nächste Reifen in einer auch nur annähernd ähnlichen Preislage musste sich bereits mit einem »Befriedigend« begnügen.

Und auch bei den für das Gros der Kunden – zu Recht – höchst relevanten Kriterien wie »Fahr- und Bremseigenschaften bei Nässe«, »Kraftstoffverbrauch« sowie »Verschleiß« versahen die Experten des ADAC den **TECAR** tecar-products.com

Spirit 5 HP mit Noten, die das Gesamtergebnis für sich betrachtet sogar noch übertrafen. Nicht umsonst adeln die Prüfer des TCS den **TECAR** Sommerreifen kurz und knapp mit einem »Sehr empfehlenswert«.

Es spricht im **TECAR** Reifengeschäft tatsächlich viel dafür. Und nichts dagegen.

VIEL
SPRICHT DAFÜR.
UND NICHTS DAGEGEN!



TECAR

MAXIMALER SCHUTZ. MINIMALER AUFWAND

STOP&GO LEHRT MARDERN JETZT
MIT EINEM KLICK DAS FÜRCHTEN

Beim Innovationsführer in Sachen Marderabwehrsysteme stehen die Räder der Entwicklungsabteilung scheinbar niemals still. Jüngster Beweis ist die optimierte Variante der millionenfach bewährten doppelten Hochspannungskontaktplatten, die bereits seit Juni erhältlich ist. Neben noch mehr Schutz versprechen die Breisgauer Marderabwehrspezialisten vor allem ein deutliches Plus an Komfort und Effizienz im Einbau.

Warum etwas Gutes neu erfinden, wenn man es auch perfektionieren kann? Das haben sich offenbar auch die Entwickler von **STOP&GO** gedacht, als sie ihre legendäre doppelte Kontaktplatte etwas genauer unter die Lupe nahmen. Um sie in Sachen Schutz noch wirksamer und in puncto Einbau noch effizienter zu gestalten, hat man sie mit einer durchdachten Schneid-Klemm-Technik ausgestattet. Eine Kombination, die es ermöglicht, die Arretierung und Verbindung der Kontaktplatten mit dem zweiadrigen Hochspannungskabel durch einen einfachen Klick herzustellen.

Damit gehört das bisher notwendige Eindrehen von zwei Schrauben endgültig der Vergangenheit an. Ein Umstand, der angesichts immer enger werdender Motorräume von einer immensen Weitsicht der Ingenieure zeugt. Genau so wie der neu gestaltete, abgerundete Sockel, der dazu beiträgt, dass sich die Platten deutlich flexibler montieren lassen.

Um gleichzeitig die Marderabwehr noch wirksamer zu gestalten, wurden zudem die beiden Pole nicht mehr übereinander, sondern nebeneinander montiert und zusätzlich mit zwei nach oben gebogenen Kontaktspitzen versehen.

Erhältlich sind die neuen Kontaktplatten übrigens seit Juni 2017 in Verbindung mit den Hochspannungsgaräten **6-, 7- und 8-PLUS-MINUS**. Natürlich – wie gehabt – inklusive vierjähriger Gewährleistung.

» stop-go.de



MARDER
STOP & GO



WIR SIND
MARDERABWEHR

**HOCHSPANNUNG
IN REKORDZEIT!**
Hat's schon klick gemacht?



Mit nur einem Klick zu maximalem Schutz bei geringster Einbauzeit und das ganz ohne Schrauben?

STOP&GO macht es möglich!

Jetzt erhältlich – Die **STOP&GO** Hochspannungs-Innovation mit raffinierter Schneid-Klemm-Technik.



www.stop-go.de



SHELL HELIX ULTRA

AUF DER RENNSTRECKE GEBOREN –
FÜR DIE STRASSE GEMACHT

Extreme Geschwindigkeiten und ständige Performance unter allen Bedingungen – BMW Werksfahrer Augusto Farfus weiß, was es bedeutet, dauerhaft Höchstleistung abzurufen, wenn er an DTM-Rennen teilnimmt. Der gebürtige Brasilianer hat Adrenalin im Blut und liebt seinen Job. Doch nicht nur der Fahrer, sondern auch das Team und die Technik müssen aufeinander abgestimmt sein.

»Um Rennen zu gewinnen, brauchst du ein super Team – aber auch ein leistungsstarkes Auto. Das komplette Paket muss einfach passen. Beim Rennwagen zählt jedes vermeintliche Detail. Jede einzelne Komponente ist wichtig. Oft unterschätzt, aber für einen leistungsfähigen Motor, sowohl im Rennen als auch im normalen Straßenverkehr, enorm wichtig ist das richtige Motorenöl.«

Motorausfälle oder langfristiger Leistungsverlust sind für jeden Autofahrer ein Albtraum – ob auf professioneller Ebene oder im Alltag. In der DTM entscheidet eine verlässliche Motorleistung über Sieg oder Niederlage. Augusto und BMW Motorsport setzen deshalb auf Shell Helix Ultra mit PurePlus Technology. Das Motorenöl hilft

dabei, Schlammbildung vorzubeugen und die Motorenleistung zu steigern. Auch unter erschwerten Bedingungen performt das Motorenöl, sodass der Motor schnell warmlaufen kann, seine Spitzenleistung früher erreicht und alle wichtigen Motorenteile ausreichend geschmiert werden.

Für den normalen Autofahrer besonders interessant: Dank der speziellen Formulierung gibt es bis zu 50 Prozent weniger Verdampfungsverlust im Vergleich zu herkömmlichen Ölen, wodurch der Verbrauch sinkt und bares Geld gespart werden kann.

Für das neue Shell Helix Ultra wird erstmals die einzigartige Shell PurePlus Technology verwendet, durch die der werkssaubere Zustand des Motors besser erhalten bleibt, als dies mit anderen Motorenölen möglich ist. Damit schützt Shell Helix Ultra mit PurePlus Technology nicht nur den Geldbeutel, sondern bietet erstklassigen Schutz und steigert die Leistung des Motors – auch bei Ihrem Fahrzeug!

» shell.de



DIE ERFOLGSFORMEL FÜR DAUERHAFTE HOCHLEISTUNG IM MOTOR

DAS ERSTE MOTORENÖL AUF BASIS
VON ERDGAS

**SHELL HELIX ULTRA
MIT PUREPLUS TECHNOLOGY**
SHELL.DE/PUREPLUS



Shell
PUREPLUS
TECHNOLOGY



MARGE MARSCH

NUTZFAHRZEUG-SUPPORT – POWERED BY TECHNO

In Zeiten des immer größer werdenden Bedarfs an Individual-Logistik, hervorgerufen insbesondere durch den stetig wachsenden Online-Handel, steigt auch die Nachfrage nach Transportern. TECHNO Gesellschafter offerieren ihren Kunden schon heute eine große Palette an anwendungsspezifisch umgebauten Transportern. Um dieses Geschäft weiter zu optimieren, bietet TECHNO den eigenen Gesellschaftern wettbewerbsfähige Zusatzleistungen und marktgerechte Ausstattungen an. Mit welchen Maßnahmen man diesbezüglich aktiv ist, erklärt der für den Nfz-Bereich zuständige TECHNO Produktmanager Meik Kudenholdt im Interview.

Herr Kudenholdt, woher rührt die hohe Nachfrage bei Nutzfahrzeugen in den Autohäusern der TECHNO Gesellschafter?

M. Kudenholdt: Ein Grund ist ganz klar das konstante Wachstum des Internetgeschäfts, das die Nachfrage nach passenden Transportern intensiviert hat. Daher forcieren immer mehr TECHNO Gesellschafter Nutzfahrzeuge in ihrem Portfolio. Im Gegensatz zum PKW-Neuwagensegment lassen sich hier noch hohe Margen erzielen – auch was das Aftersales-Geschäft angeht. Ein Grund mehr, warum wir beispielsweise bereits seit längerem über das Portal TecParts eine umfangreiche Auswahl an Ident- und Universalteilen für den Bereich LKW und NKW anbieten.

Und wie schaut's im Bereich Zubehör aus?

M. Kudenholdt: Dieses Segment wird für die Gesellschafter tatsächlich immer interessanter. Allerdings sind hier weniger einzelne Accessoires oder Elemente gefragt. Die Kundschaft

verlangt nach anwendungsspezifisch aus- und umgebauten Fahrzeugen aus einer Hand.

Wie reagiert man bei TECHNO auf dieses Kaufverhalten?

M. Kudenholdt: Um den TECHNO Gesellschaftern hierfür die richtigen Produkte und Lieferanten an die Hand zu geben, werden sowohl die Sortimente bestehender Lieferantenpartner ständig auf diese Thematik hin geschärft als auch neue Anbieter und Hersteller von Nfz-Zubehör gelistet.

In diesem Zusammenhang wurden zum Beispiel erst kürzlich die Firma WISTRA Cargo Control für professionelle Ladungssicherung und auch die Firma Würth ORSYmobil für individuelle Fahrzeugeinrichtungen (lesen Sie dazu auch den Artikel auf der nächsten Seite) neu in den Kreis der TECHNO Lieferantenpartner aufgenommen. Weitere Lieferanten sind für diesen Bereich bereits in Planung. Aber auch die bestehenden und langjährigen Lieferantenpartner wie Blomberger (Vanycare® Laderaumschutz), Atera und Thule (Lasten- und Spezialträger), Kamei (Unterbau Staubboxen) sowie Trifa (Lampen), Dometic und Webasto (Dachklimaanlagen) bieten bereits jetzt ein großes Sortiment an Nfz-Zubehör zu den bekannt guten TECHNO Konditionen an.



SIE HABEN NOCH FRAGEN AN HERRN KUDENHOLDT?

Dann sprechen Sie ihn gerne an:
Herrn Meik Kudenholdt
T: 040.526 099 162
E: kudenholdt@technoeinkauf.de



FAHRZEUG- EINRICHTUNGEN VON WÜRTH

Das durchdachte Kleinteilelagersystem ORSY® des TECHNO Lieferantenpartners Würth hat seit Jahrzehnten einen festen Platz in nahezu jeder Werkstatt. Die Baden-Württemberger haben das Prinzip auch auf die Straße gebracht – als Fahrzeugeinrichtungen für Nutzfahrzeuge. Ein Geschäftsmodell, das TECHNO Gesellschaftern und deren angeschlossenen Autohäusern durchaus neue Umsatzpotentiale eröffnet.

Vor rund 40 Jahren entwickelte Würth ein Kleinteilelagersystem für die Werkstatt. Mit »Ordnung und System« findet sich der Name ORSY® in zahlreichen Betrieben – und seit einiger Zeit auch in vielen Fahrzeugen. Unter Würth Fahrzeugeinrichtungen verkauft Würth heute weltweit über 25.000 Einrichtungen für Nutzfahrzeuge pro Jahr. »So what«, könnte mancher geneigte Leser an dieser Stelle anmerken. Denn Fahrzeugeinrichter und -einrichtungen gibt es schließlich wie Sand am Meer.



TATSÄCHLICH IST ES DAS CLEVERE GESAMTPAKET, MIT DEM WÜRTH EINEN ECHTEN MEHRWERT SCHAFFT

Insbesondere für all jene TECHNO Gesellschafter, die bereits Nutzfahrzeuge vertreiben oder dies perspektivisch zu tun gedenken.

Um dies zu erläutern, tauchen wir einmal kurz in den Praxisalltag ein: Ein interessierter Kunde möchte ein oder mehrere Nutzfahrzeuge erwerben. Er findet ein passendes Fahrzeug beim Markenhändler seines Vertrauens, man einigt sich auf die Modalitäten, gibt sich die Hand – und dann fährt er vom Hof, um sich irgendwo sein Fahrzeug für seine individuellen Anforderungen ausstatten und im Corporate Design seines Unternehmens gestalten zu lassen. Ein umständlicher Prozess für den Kunden und ein für lange Zeit verlorener Kunde für das Autohaus. Denn vor dem nächsten Inspektionstermin wird man ihn vermutlich nicht wiedersehen.

Alternativ könnte das Autohaus dem Kunden natürlich anbieten, den Umbau und die Gestaltung des Fahrzeuges bei einem Dienstleistungspartner oder vorab vom Hersteller erledigen zu lassen. Aber auch das kostet den Kunden – und im Zweifelsfall auch das Autohaus – Zeit und Nerven.

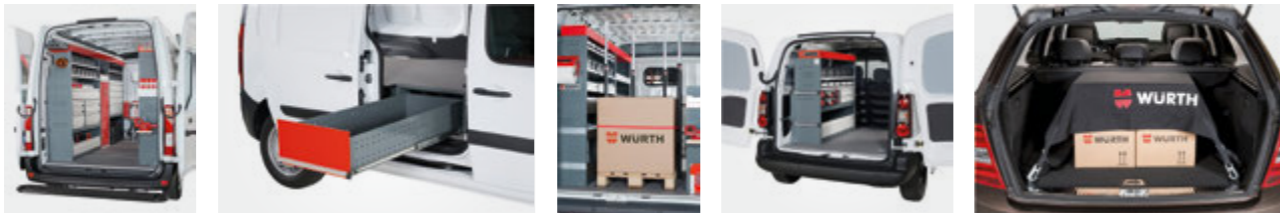


FAHRZEUGE WERDEN NICHT IRGENDWO AUSGEBAUT, SONDERN DIREKT VOR ORT

Mit Würth ist dieses Szenario Schnee von gestern. Denn hier erhält der Kunde seinen Transporter bereits komplett ausgebaut und im jeweiligen Unternehmensdesign gestaltet und beschriftet – maßgeschneidert abgestimmt auf seine individuellen Anforderungen. Möglich macht dies ein Netzwerk aus Fachspezialisten und Einbaupartnern, die deutschlandweit operieren. Und das nicht irgendwo, sondern direkt vor Ort beim Händler.

Spricht: Das Fahrzeug muss nicht bewegt werden. Auf diese Weise stattet Würth aktuell rund 25.000 Fahrzeuge pro Jahr aus. Würth berät und plant – und das Autohaus komplettiert die Leasingrate oder den Verkaufspreis um eine Einrichtung oder etwa die Ladungssicherung. Autohäuser mit freien Werkstattkapazitäten können den Ausbau auf Wunsch – nach einer Unterweisung durch einen Würth Experten – auch selbst übernehmen.





VIA 3D-PLANUNG WERDEN DIE VORGABEN VORAB PRÄZISE ABGESTIMMT

Warum eine Einweisung unerlässlich ist und das komplette »Alles aus einer Hand«-Lösungskonzept die komfortabelste und effizienteste Lösung darstellt, wird spätestens klar, wenn man die unterschiedlichen Anforderungsprofile betrachtet. Denn diese sind gleichermaßen hoch wie individuell. Die ideale Fahrzeugeinrichtung gibt es nicht »von der Stange«, jede Branche und jeder Kunde hat für seinen Praxisalltag andere Bedürfnisse. Design, Funktionalität, Gewicht und Sicherheit spielen eine große Rolle, jedoch rückt der gesamte Warenfluss vermehrt in den Mittelpunkt.

Ein Thema, das durch die perfekte Einheit aus Fahrzeugeinrichtung, Scanner-Technologie, der Betreuung durch rund 3.000 Würth Außendienstkollegen mit über 450 Niederlassungen in Deutschland und der Würth App ausgezeichnet gemeistert werden kann. So werden Autohauskunden von einem Fachverkäufer eingehend beraten, um gemeinsam die bestmögliche Lösung zu finden.

Via 3D-Planung werden die Vorgaben vorab präzise und eindeutig abgestimmt. Im Fall der Fälle kann die Umsetzung der verschiedenen Lösungen auch direkt in Vorführfahrzeugen veranschaulicht werden, ehe der Partner vor Ort mit dem Umbau beginnt. Ein Aspekt, der den Transport des Fahrzeuges zu einer Einbaustation hinfällig macht.



FÜR JEDEN FAHRZEUGTYP DIE PASSENDE LÖSUNG

Dank der Modularität und Variabilität der Würth Lösungen sind sie nicht nur gemacht für nahezu jede individuelle Anforderung, sondern auch für praktisch jeden Fahrzeugtyp. Egal ob es sich um einen Mercedes-Benz, Nissan, Hyundai, Iveco, VW, Ford oder Opel handelt oder um einen Fiat, Renault, Peugeot oder Citroën – die Einrichtung von Würth passt perfekt in Funktion und Design. Vom Standardmodul bis zur individuellen Planung kann jeder Kundenwunsch abgedeckt werden. Auch was den Einsatz der Materialien angeht. Hier haben die Kunden die Wahl zwischen Fahrzeugeinrichtungen aus hochfesten Stahlbauelementen und einem intelligenten Materialmix aus Aluminium, Stahl und Kunststoff. Eine Kombination, die sich durch die Gewichtseinsparung auch positiv auf den Kraftstoffverbrauch auswirkt.

INTELLIGENTES KONZEPT. STARKE VORTEILE:

- » kundenindividuelle Planung durch Spezialisten
- » Einbau vor Ort oder Auslastung Ihrer Werkstatt
- » Lösungen für alle Fahrzeugtypen und Marken
- » ständige Weiterentwicklung
- » Schaffung eines Mehrwertes durch Zusatznutzen

SIE INTERESSIEREN SICH FÜR FAHRZEUG-EINRICHTUNGEN VON WÜRTH?

HIER HILFT MAN IHNEN GERNE WEITER: ADOLF WÜRTH GMBH & CO. KG FAHRZEUGEINRICHTUNGEN

Dimbacher Straße 42 | 74182 Obersulm (Willsbach)
T: 07134.9834 0 | F: 07134.9834 22
E: fahrzeugeinrichtungen@wuerth.com

» wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen



FÜR NETZWERKER, BRANCHEN-KENNER UND UNTERNEHMER

T»EXPO^T 2017 DIE TECHNO BRANCHEN-MESSE IN HAMBURG

Willkommen zum Messe-Highlight des Jahres!

Zum zweiten Mal in Folge trifft sich die Branche am 29. November zur T»EXPO^T 2017 in der Freien und Hansestadt Hamburg.

Mit Blick auf das neue Wahrzeichen der Stadt, die wachsende HafenCity – und die Herausforderungen der Zukunft.

ERLEBEN SIE DIE T»EXPO^T 2017 LIVE! IHRE PERSÖNLICHE EINLADUNG ERHALTEN SIE IN KÜRZE.

Mit freundlicher Unterstützung von:



TECHNO^T
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

MAXIMALE KRAFT

FÜR ARBEITSSCHUTZ, HAUTSCHUTZ UND UMWELTSCHUTZ

MAKRA bietet Unternehmen Entlastung und Sicherheit: Am Arbeitsplatz lauern viele Gefahren. Gut, wenn man sich trotzdem sicher fühlen kann. MAKRA schützt Sie, Ihre Mitarbeiter und die Umwelt.

Bei der Arbeit sind wir täglich unzähligen Belastungen und Risiken ausgesetzt. Hier gilt es einen klaren Kopf zu bewahren und verantwortungsvoll zu handeln. **MAKRA** übernimmt das für Sie: Gefährdungsbeurteilungen, Risikominimierung und Aufklärung – damit Unfälle gar nicht erst passieren. So haben Sie einen freien Kopf und mehr Kapazitäten für Ihr Kerngeschäft.

Bei **MAKRA** erhalten Sie Konzepte und Systemlösungen, die Sicherheit, Entlastung und ein ruhiges Gewissen schaffen. Ob mit Unterweisungen und Schulungen zur Arbeitssicherheit, mit Produkten für den betrieblichen Hautschutz, ob im Brandschutz oder beim Abwassermanagement – **MAKRA** denkt ganzheitlich und nachhaltig; für Ihren Betrieb und Ihre Mitarbeiter.

Und auch für die Umwelt. So wirken die Konzentrate von **MAKRA** in geringer Menge und verbrauchen so wenig Verpackungsmaterial wie möglich. Hierzu passt auch **MAKRAs** mikroplastikfreie Handwaschpaste SensiEconut, eine umweltschonende Reinigungsalternative mit EU Ecolabel: Gemahlene Walnussschalen statt Kunststoffreibe Körper kommen als Schmutzlöser zum Einsatz. **MAKRA** wird auch in Zukunft die Produktlinie mit umweltfreundlicher EU-Ecolabel-Zertifizierung weiter ausbauen.

Jeden Tag, in jeder Situation voller Einsatz, voller Service; **MAKRA** gibt immer MAXIMALE KRAFT – in jeglichen Belangen. Fortschrittlich und am Puls der Zeit. Verankert nun auch im neuen, modernen Design.

IHRE FRAGEN BEANTWORTEN WIR GERNE:

Ralf Müller
Key-Account-Management
T: 07161.999 09 58
E: kam@makra.de

» makra.de



» Mit **MAKRA** sind Sie in allen Bereichen Ihres Autohauses sicher und geschützt.



MAXIMALE KRAFT.



**MAXIMALE KRAFT.
FÜR SICHERHEIT
UND SCHUTZ AM
ARBEITSPLATZ.**

Unfälle bei der Arbeit müssen nicht sein. Wir geben MAXIMALE KRAFT, damit Ihr Betrieb sicher ist.

Die absolute Sicherheit gibt es vielleicht nicht, aber wir reduzieren das Risiko auf ein Minimum. Geben Sie Ihr Unternehmen in unsere Hände und Sie können sich voll Ihrem Kerngeschäft widmen – mit ruhigem Gewissen.

makra.de

SERVICE-ENGPASS IN DER URLAUBSZEIT?

MIT GLOBAL OFFICE SIND SIE JEDERZEIT PRÄSENT



Der Serviceberater ist im Urlaub, die Verkäufer befinden sich im Gespräch, die Serviceassistenten betreuen Kunden und im Hintergrund klingelt durchgehend das Telefon. Ein Klassiker im Autohaus-Alltag – nicht nur zur Urlaubszeit. Gut, wer mit global office in solch einem Fall gleich ein ganzes Team von Servicemitarbeitern an seiner Seite hat.

Professionell am Telefon und auf vielen anderen Kanälen, auf denen Sie üblicherweise mit Ihren Kunden kommunizieren. Denn global office ist weit mehr als nur ein Callcenter. Variabel einsetzbar versteht man sich als flexibler Dienstleister, der in Sachen Service für Sie die verschiedensten Aufgaben übernehmen kann.

- » Terminbuchungen in Ihrem System
- » Auskunftserteilung – z. B. über TÜV-Öffnungszeiten
- » Informationsvermittlung zu inserierten Fahrzeugen
- » Telefonannahme – auf Wunsch auch rund um die Uhr
- » Entgegennahme von Ersatzteilbestellungen
- » Koordinierung von Abschleppunternehmen im Pannenfall u. v. m.

Klingt das interessant für Sie?

Dann informieren Sie sich am besten noch heute auf TIBS ONLINE oder unter www.global-office.de/techno und profitieren Sie von den exklusiven TECHNO Sonderkonditionen.

» global-office.de



GEBRAUCHTWAGEN-VERMARKTUNG SMART GEMACHT

DÄNISCHES ERFOLGSMODELL EROBERT DEN DEUTSCHEN MARKT

Gebrauchtwagen bilden für Autohäuser mittlerweile eine feste Umsatzgröße – insbesondere im Hinblick auf das lukrative Aftersales-Geschäft. Das Problem: Bisher hat sich der An- und Weiterverkauf für den professionellen Handel recht unpraktisch und umständlich gestaltet. Mit ihrer B2B-Auktionsplattform bieten die Macher von AUTOproff jetzt auch in Deutschland eine effiziente Lösung für diese Herausforderung.

Das Erfolgsmodell von AUTOproff hat sich innerhalb kürzester Zeit zur größten B2B-Auktionsplattform für den professionellen Handel mit gebrauchten Fahrzeugen in Dänemark entwickelt. Die logische Konsequenz: die Expansion auf den deutschen Markt. Seit kurzem setzen auch hierzulande immer mehr Hersteller, Handelsniederlassungen, Markenhändler, Miet- und Leasinggesellschaften sowie freie Werkstätten in Sachen Vermarktung von Gebrauchtfahrzeugen auf AUTOproff.

Die Konditionen können sich übrigens ebenfalls sehen lassen: Der günstigste Abonnementpreis beginnt bereits bei **35 € monatlich**.

DA BLEIBT NUR ZU SAGEN: WILLKOMMEN IN DEUTSCHLAND!

» autoproff.de

Ihr Ansprechpartner für den deutschen Markt:

FELIX FÖHRE | Country Manager
Aspeloh 27 b | 22848 Norderstedt
T: 0151.15 96 72 75 | E: felix@autoproff.de

DIE HAUPTGRÜNDE: das riesige Fahrzeugangebot und die gleichermaßen komfortable wie sichere Abwicklung. Denn bei AUTOproff werden die Gebrauchten rund um die Uhr direkt online über die Website vermarktet oder von unterwegs aus mit dem Smartphone via Gratis-App.

Die RegionalCenter im Überblick

MAPCO RegionalCENTER Essen
Stauderstraße 83-85 · 45326 Essen
Telefon: 0201/43 64 85 92
Telefax: 0201/43 64 85 94
E-Mail: essen@mapco.de
www.mapco-essen.de

MAPCO RegionalCENTER Mannheim
Relaisstraße 178 · 68219 Mannheim
Telefon: 0621/86 23 95 53
Telefax: 0621/87 52 50 75
E-Mail: mannheim@mapco.de
www.mapco-mannheim.de

MAPCO RegionalCENTER Berlin
Richard-Tauber-Damm 23 · 12207 Berlin
Telefon: 030/70 76 41 59
Telefax: 030/70 76 96 14
E-Mail: berlin@mapco.de
www.mapco-berlin.de

MAPCO RegionalCENTER Frankfurt
Dieselstraße 37-41 · 60314 Frankfurt/Main
Telefon: 069/30 03 48 76
Telefax: 069/30 03 56 57
E-Mail: frankfurt@mapco.de
www.mapco-frankfurt.de

MAPCO RegionalCENTER Neubrandenburg
Gerstenstraße 2 · 17034 Neubrandenburg
Telefon: 0395/4 55 03 95
Telefax: 0395/4 55 03 97
E-Mail: neubrandenburg@mapco.de
www.mapco-neubrandenburg.de

MAPCO AutoteileSHOP Brück
Gregor-von-Brück-Ring 1 · 14822 Brück
Telefon: 033844/75 82 11
Telefax: 033844/75 82 20
E-Mail: info@mapco.de
www.mapco-handel.de

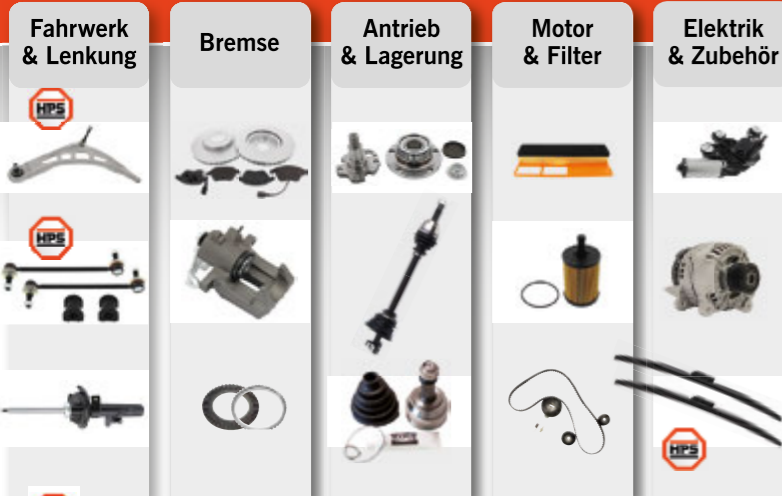
MAPCO RegionalCENTER Leipzig
Mommsenstraße 6 · 04329 Leipzig
Telefon: 0341/2 52 52 48
Telefax: 0341/2 52 55 60
E-Mail: leipzig@mapco.de
www.mapco-leipzig.de

MAPCO RegionalCENTER Kerpen
Josef-Bitschnau-Straße 63 · 50169 Kerpen
Tel.: 0223/5 65 77 83
Fax: 0223/5 65 77 85
E-Mail: rheinland@mapco.de
www.mapco-rheinland.de

MAPCO RegionalCENTER Dresden
Saydaer Straße 6-8 · 01257 Dresden
Telefon: 0351/2 70 55 80
Telefax: 0351/2 70 57 17
E-Mail: dresden@mapco.de
www.mapco-dresden.de

MAPCO RegionalCENTER Magdeburg
Jordanstraße 4 · 39112 Magdeburg
Tel.: 0391/6 07 58 16
Fax: 0391/6 07 58 18
E-Mail: magdeburg@mapco.de
www.mapco-magdeburg.de

MAPCO RegionalCENTER Sömmerda
Rheinmetallstraße 12 · 99610 Sömmerda
Telefon: 03634/31 63 04
Telefax: 03634/31 63 05
E-Mail: soemmerda@mapco.de
www.mapco-soemmerda.de



www.mapco.com

DER Vollsortimenter für KFZ-Verschleißteile

MAPCO Autotechnik GmbH

Moosweg 1, 14822 Borkheide

Gregor-von-Brück-Ring 1, 14822 Brück

Tel.: 033845-60030

Fax: 033845-41032

E-Mail: info@mapco.com



High Performance Standard

JETZT AUCH IN DEUTSCHLAND: AUTOPROFF – DAS NEUE B2B-AUKTIONSPORTAL FÜR GEBRAUCHTWAGEN!

Setzen auch Sie auf Dänemarks Nr. 1. Profitieren Sie von einer breiten Angebotspalette & konkurrenzlosen B2B-Konditionen zur Vermarktung Ihrer Gebrauchtfahrzeuge. **Einfach. Effizient. Transparent.** Mehr unter: www.autoproff.de



Ca. 500-700 Fahrzeuge täglich im Angebot



Offene und geschlossene Auktionen



Rund um die Uhr Zugriff – auch per App



Einfache, sichere Bezahlung. Kein Aufgeld!



Günstiger, flächendeckender Transportservice

SO BEQUEM & SMART KANN'S GEHEN: Vermarkten Sie Ihre Gebrauchten auch direkt über die AUTOproff Gratis App



Laden im App Store



JETZT MIT Google Play

SCHON AB **35 €** mtl.

AUTOproff

ONLINE CAR TRADING

MIT NEUEM PARTNER AUF DIE ÜBERHOLSPUR

EXXONMOBIL VERLEIHT JETZT
RED BULL FLÜGEL



Mobil 1
Performance by ExxonMobil

Während im Fahrerlager aktuell eher weniger Bewegung herrscht, geht es bei den Technologiepartnern im Kraft- und Schmierstoffbereich umso rasanter zu: Nach der 21-jährigen Laison als Technikpartner und Sponsor von McLaren geht ExxonMobil in der Formel 1 zukünftig gemeinsam mit Red Bull an den Start.

Über 100 Grand-Prix-Siege, sechs Fahrerweltmeisterschaften, fünf Konstrukteurstitel: **ExxonMobil** kann in seinem 38-jährigen Engagement in der Königsklasse auf eine Vielzahl an Erfolgen verweisen, die man dort gemeinsam mit seinen Partnerteams feiern konnte. Ein Umstand, der bei vielen Teams Begehrlichkeiten weckte. Den Zuschlag für die neue Saison erhielt jetzt das Red Bull Team, um das es nach den großen Erfolgen zwischen den Jahren 2010 und 2013 etwas ruhiger geworden war. Ein Grund mehr, jetzt mit neuem Elan gemeinsam auf die Erfolgsspur zu wechseln.

»Ich möchte **ExxonMobil** herzlich in unserer Red Bull Familie begrüßen«, kommentiert Teamchef Christian Horner. »Gemeinsam mit den neuen Partnern werden wir vor allem im Bereich Schmiermittel nach neuen Wegen suchen, die den Betrieb der »Tag Heuer«-Antriebe noch effizienter machen.« Neben dem Feintuning für den perfekten Schmierstoff geht es in der Partnerschaft aber natürlich vor allem auch um die gemeinsame Präsenz.

So wird der Konzern mit seinen Marken Esso und Mobil1 unter anderem auf den Autos, Fahreroveralls und den Helmen zu sehen sein – und aller Voraussicht nach zukünftig auch deutlich häufiger im Rampenlicht stehen. Denn man kann wohl davon ausgehen, dass diese Partnerschaft allen Beteiligten zusätzlich Flügel verleiht.

» mobil1.de



Technologietransfer von der Rennstrecke auf die Straße

Ob Formel 1, NASCAR oder Porsche Mobil 1 Supercup: Seit Jahrzehnten werden unsere Schmierstoffe weltweit in den anspruchsvollsten Rennsportserien eingesetzt. Erfolgreiche Teams wissen warum. Auf der Rennstrecke entwickelt, auf der Straße zuhause: Motorsport ist die DNA von Mobil 1.

Energy lives here™



Mobil 1™

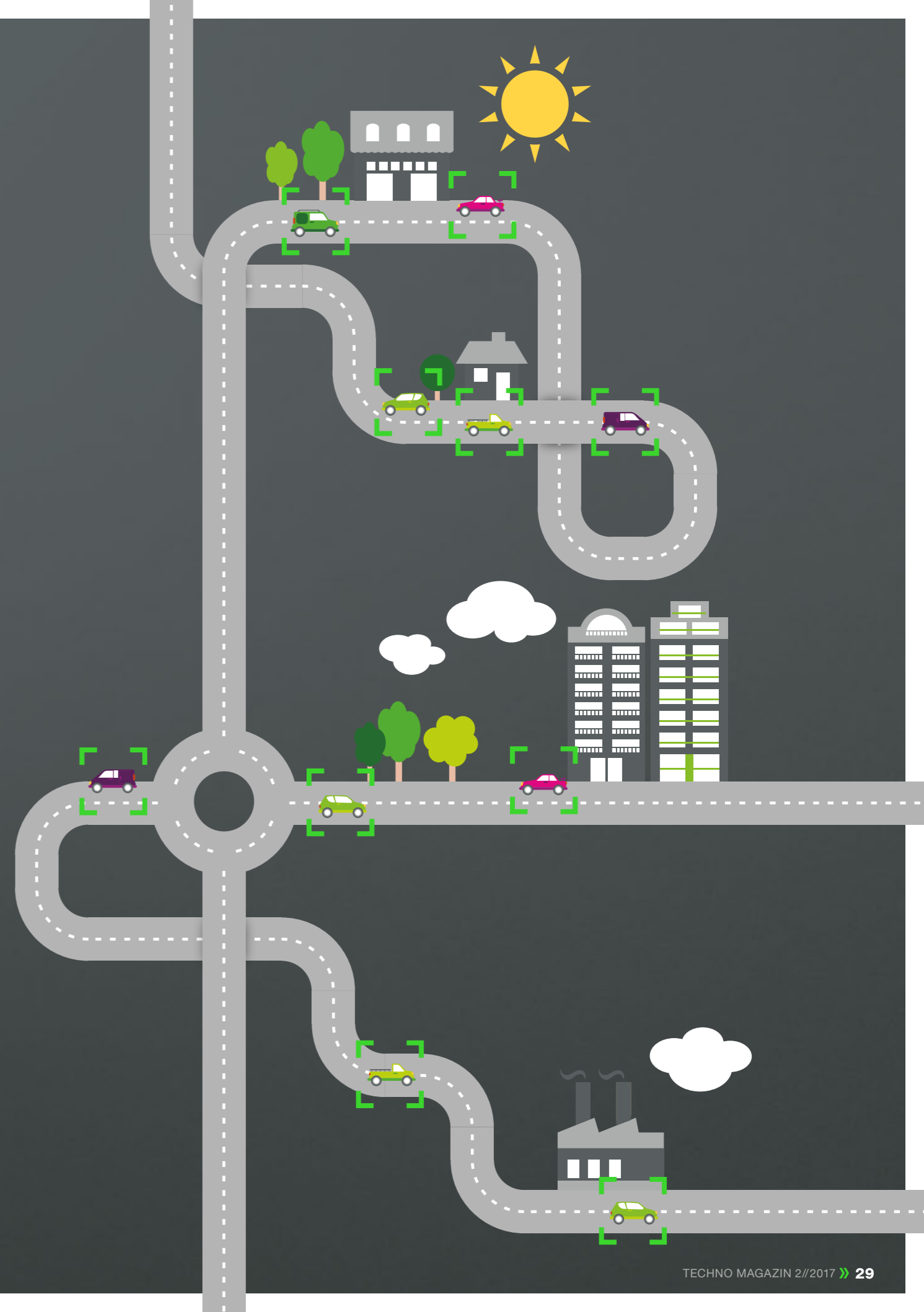
Performance by ExxonMobil

DAS GELD FÄHRT AUF DER STRASSE

WARUM GEBRAUCHTWAGEN SO BEGEHRT SIND WIE NIE ZUVOR

Es ist noch gar nicht so lange her, da galt es fast als eine Geste der Kulanz, wenn Autohändler sich dazu bereit erklärten, das alte Fahrzeug eines potentiell für einen Neu- oder Gebrauchtwagen interessierten Kunden in Zahlung zu nehmen. Geld verdiente man schließlich in erster Linie mit Neuwagen. Gebrauchte waren als »Ladenhüter« verpönte Objekte, die es so schnell wie möglich vom Hof zu kriegen galt – zur Not über den Umweg eines Hinterhofexporteurs direkt nach Afrika. Doch die Zeiten haben sich geändert. In gleichem Zuge, wie die Rendite beim Neu-

wagenverkauf schwächelt, boomt der Handel mit Gebrauchtwagen wie nie zuvor. Und neben den üblichen Verdächtigen mischen jetzt plötzlich auch ganz neue Player mit. Doch was hat es mit dem »Run« auf die Gebrauchten auf sich? Handelt es sich dabei um ein überbewertetes Thema oder eine unaufhaltsame Notwendigkeit? Wir werfen einen Blick auf die aktuelle Lage, erörtern erkennbare Trends und beleuchten Konzepte von TECHNO Lieferantenpartnern, die mit cleveren Lösungen in Sachen Gebrauchte aufwarten.



VOM UNGELIEBTEN LADENHÜTER ZUR HEISSBEGEHRTEN CASH-COW

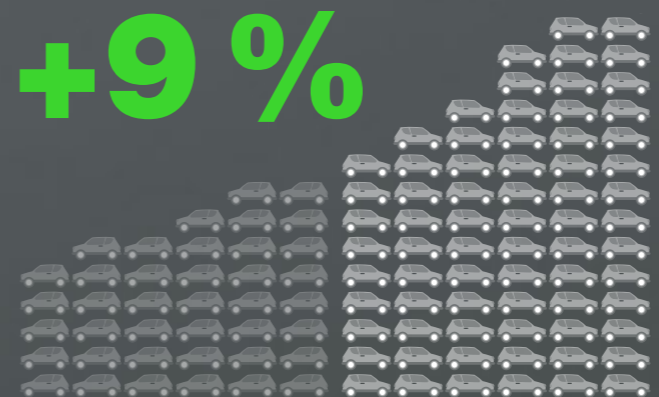


DER NEUE HYPE UM DIE GEBRAUCHTEN

Der aktuelle DAT-Report offenbart einen Teil des Dilemmas:



GEMESSEN AN DER ZAHL DER KAUFVERTRÄGE STANDEN IM VERGANGENEN JAHR 3,35 MILLIONEN NEUWAGEN 7,4 MILLIONEN BESITZERWECHSEL VON GEBRAUCHTFAHRZEUGEN GEGENÜBER.



DER **GESAMTUMSATZ MIT GEBRAUCHTEN PKW STIEG NACH DAT-ANGABEN IM VORJAHRESVERGLEICH UM 9 PROZENT AUF 84,6 MRD. €**. UND AUCH DIE ZAHL AN GEBRAUCHTWAGENKÄUFERN WUCHS KONTINUIERLICH: ZWISCHEN 2010 UND 2016 UM INSGESAMT RUND EINE MILLION. IM SELBEN ZEITRAUM WUCHS DER NEUWAGENMARKT NUR UM 400.000 FAHRZEUGE.*

Würde man allein diese Zahlen als Erklärungsversuch für den neu entbrannten Wettbewerb um die »Ressource« Gebrauchtwagen zugrunde legen, könnte die Geschichte jetzt schon hier enden. Die Nachfrage wächst und der Handel muss reagieren. Fertig.

Doch ganz so einfach ist es dann doch nicht. Denn laut DAT-Report gibt es für den Autohandel auch in Sachen Neuwagen eigentlich keinen Grund zu klagen – zumindest nicht, wenn man alleine die Zahlen betrachtet. So ist nicht nur der Anteil der Neuzulassungen gestiegen (+ 5,73 % per August 2016), Neuwagenkäufer waren 2016 sogar bereit knapp 1.000 € mehr als im Vorjahr auszugeben – im Schnitt 29.650 €.

GEBRAUCHTE UND DER BEREICH AFTERSALES SUBVENTIONIEREN DAS NEUWAGENGESCHÄFT

In der Renditesituation des Automobilhandels spiegeln sich dies Zahlen allerdings nicht wider. Das Branchenmagazin AUTOHAUS kommt in diesem Kontext zu dem naheliegenden Schluss, dass dieses Missverhältnis vor allem darin begründet liegt, »dass im Verkauf Neuwagen unzureichende Deckungsbeiträge III erwirtschaftet werden – mit hohen Abweichungen zu den Sollwerten«.

Am Ende des Tages steht für den Handel eine durchschnittliche Branchenrendite von 1,4 % (2015) – und damit deutlich zu wenig. Und spätestens hier kommen die »Gebrauchten« ins Spiel. Denn diese subventionieren gemeinsam mit dem Bereich Aftersales zunehmend das Neuwagengeschäft. In der Ausgabe 19/2016** skizziert die AUTOHAUS am Beispiel eines ausgewählten Premium-Markenhändlers mit einem Umsatz von 32,8 Mio. € im Jahr, dass der größte Umsatzanteil mit 42,2 % auf den Verkauf Gebrauchtwagen entfällt. Der Umsatzbeitrag des Bereichs Aftersales liegt bei 16,3 % – mit 450,6 T€ wird dort das bei weitem höchste Spatenergebnis erreicht. Und dies ist wohl eher die Regel als die Ausnahme.

32,8 MILLIONEN EURO UMSATZ IM JAHR

42,2 PROZENT UMSATZANTEIL GW-VERKAUF

16,3 PROZENT UMSATZANTEIL AFTERSALES



58,5% VOM GESAMTUMSATZ

TECHNO^T - LIEFERANT

seit über 30 Jahren!

petex
...die starke Autoausstattung



**IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER FÜR
AUTOAUSSTATTUNG UND AUTOZUBEHÖR**

Seit mehr als 35 Jahren steht **PETEX** für höchste **Qualitätsstandards** in der Produktion, Auftragsabwicklung und Lieferung. Wir bauen auf langfristige Partnerschaften.



NEUER ONLINE-SHOP AUF WWW.PETEX.NET



GUMMIMATTEN AUTOTEPPICHE LADUNGSSICHERUNG
SITZBEZÜGE SICHERHEITZUBEHÖR RADZIERBLENDEN
EISKRATZER ZUBEHÖRARTIKEL AUTOPFLEGEPRODUKTE

...und vieles mehr auf www.petex.net

PETEX - Autoausstattungs-GmbH
Lauterbachstraße 44
D-84307 Eggenfelden
www.petex.net

petex

TITEL-THEMA

Steve Hopewell, ASE-Chefberater und Ex-Vorstand der britischen Autohändler-Gruppe Pendragon, sieht in einem Interview*** in Gebrauchten darum »... den zentralen Schlüssel für eine hohe Service-Absorption«.

Sprich: Kostendeckung aus den Erträgen im Kundendienst. Er bemängelt, dass sich oftmals die besten Verkäufer viel zu häufig ausschließlich auf den Neuwagenverkauf konzentrieren würden, »obwohl der Einkauf der eigentliche Dreh- und Angelpunkt sei, um gute Gewinne zu erzielen«.

Dies gelte insbesondere für Gebrauchtwagen, die man als Händler für kleines Geld durch Inzahlungnahme erhält. Wer in Zahlung genommene Gebrauchtwagen einfach nur abstößt oder meistbietend verkauft, hat laut Hopewell »seinen guten Geschäftssinn verloren. Sofern man nicht umgehend Autos zukaufte«. Der ASE-Chefberater ist davon überzeugt, dass man jedes Auto mindestens dreimal verkaufen sollte, um so die Bindung zu den Fahrzeugbesitzern und seinem Unternehmen zu stärken. Dabei haben Autohäuser laut Hopewell gegenüber freien Werkstätten einen großen Vorteil: »Schließlich beginnt das Leben eines Autos im Autohaus. Dort entsteht der Bedarf für Service und Inzahlungnahme.«

BEI JEDEM KUNDENKONTAKT GEHT ES DARUM, DAS AUTO KAUFEN ZU DÜRFEN

Welchen Mehrwert Gebrauchte für ein Autohaus darstellen, skizziert Hopewell in einer gleichermaßen einfachen wie entziffernd einleuchtenden Beispielrechnung: »Nehmen wir an, ich verkaufe 200 Neuwagen im Monat. Dabei nehme ich 100 Autos in Zahlung. Anschließend verkaufe ich diese 100 Autos und nehme dabei weitere 30 in Zahlung. Die Autos zu erwerben bedeutet keinerlei Aufwand für mich. Somit kann ich insgesamt 330 Fahrzeuge verkaufen. Das ergibt 330 mögliche Kundendienst-Kontakte und 330 Kunden, deren Auto man irgendwann in Zukunft erneut kaufen kann – und das nahezu ohne zusätzlichen Marketingaufwand.«

Darum ist Hopewell auch davon überzeugt, dass es »bei jedem Kundenkontakt darum gehen muss, das Auto kaufen zu dürfen. Jedes an andere Händler veräußerte Auto ist verbunden mit einer vergebenen Chance, den eigenen Kundenstamm zu erweitern. Was am Ende zählt, ist das Aftersales-Geschäft«.



SOGAR VERSICHERER STEIGEN INS GESCHÄFT MIT DEN GEBRAUCHTEN EIN

Dass sich hier ein großer Markt aufgetan hat, haben inzwischen sogar Kfz-Versicherer wie die **HUK Coburg** und die **Allianz** erkannt. Mit einem kompromisslosen Digitalansatz nach Amazon-Art planen sie zukünftig den Verkauf von Gebrauchten – inklusive Vollgutachten, Rückgaberecht, Garantie und eigener Autohäuser.

Dass die Versicherer jetzt ebenfalls in diesem Segment aktiv werden, hat vor allem zwei Gründe: Da sind zum einen die Hersteller, deren Neuwagen immer vernetzter werden, Unfallschäden automatisch melden und so den Firmen einen Informationsvorsprung geben – den sie für Reparatur- und Notfalleistungen mit eigenen, teuren Werkstätten und Dienstleistern nutzen. Die Versicherer versuchen gerade – mit geringer Aussicht auf Erfolg – selbst Zugang zu den von den Fahrzeugen generierten Daten zu erhalten. Denn gleichzeitig arbeiten Autohersteller mit Hochdruck daran, die Kontrolle über alles zu erhalten, was mit dem Fahrzeug zusammenhängt – dazu gehören vor allem Aspekte wie Reparatur, Finanzierung und Versicherung.

Das zweite Zukunftsproblem für die Versicherer: die großen Fortschritte bei der Automatisierung des Fahrens. Selbst teilautonome Fahrzeuge senken die Unfallzahlen deutlich – und sorgen so bereits heute für deutliche Prämienausfälle bei den Versicherern. Wenn man zugrunde legt, dass alleine Parkschäden bisher rund 60 Prozent aller Versicherungsschäden ausmachen, wird das perspektivische Problem deutlich. Um trotz dieser Herausforderungen die Nase vorn zu behalten, will die HUK Coburg sich als Mobilitätsanbieter präsentieren und ihren guten Namen bei Autofahrern auch für andere Geschäftszweige nutzen. »Es geht uns in erster Linie um Kundenbindung«, lässt sich der Sprecher in der Süddeutschen Zeitung zitieren.*** Da die Neuwagenkunden bereits in den Autohäusern mit Versicherungsangeboten versorgt werden, fokussiert man sich diesbezüglich auf »gute Gebrauchtwagen in geprüfter Qualität«. Woher die kommen sollen, ist noch offen.



GEBRAUCHTWAGENHANDEL 4.0 – START-UPS VEREINFACHEN DEN HANDEL

Dass in Sachen Beschaffung von Gebrauchtwagen inzwischen eine Vielzahl an Playern mitmischen, hat auch das ein oder andere Start-up auf den Plan gerufen, die es sich zum Ziel gesetzt haben, den professionellen Handel mit Gebrauchten einfacher und effizienter zu gestalten.

Unternehmen wie **AUTOproff**, **AUTOROLA.DE** oder **AUKTION & MARKT** haben sich mit ihren Online-Plattformen zum Ziel gesetzt, die Beschaffungslücke für Autohändler & Co mit durchdachten Abwicklungs-Tools zu schließen und den Verkaufsprozess zu beschleunigen. Dass diese Konzepte durchaus Potential bieten, hat AUTOproff beispielsweise bereits in Dänemark erfolgreich unter Beweis gestellt. Hier hat man sich innerhalb kürzester Zeit zur größten B2B-Auktionsplattform für den professionellen Handel mit gebrauchten Fahrzeugen gemauert. Ein Grund mehr, warum die drei Unternehmen mittlerweile auch als Lieferantenpartner bei TECHNO gelistet sind. Ein Umstand, der den Gesellschaftern und angeschlossenen Autohäusern auch in Sachen Konditionen und Synergieeffekte entgegenkommt.

Bleibt festzuhalten:
Der »Run« auf die Gebrauchten wird in der Tat immer größer, genauso wie die Gemengelage der Interessengruppen, die – insbesondere im Hinblick auf die enormen Kundenbindungspotentiale – um das »Gold auf vier Rädern« buhlen. Diese Potentiale intelligent zu nutzen und auszubauen gehört sicher zu den großen Herausforderungen der Zukunft – auch für TECHNO. Mit der Einbindung der großen Online-Player für den Handel mit Gebrauchten als Lieferantenpartner hat man aber auf alle Fälle schon einmal an einer richtigen Stellschraube gedreht.

*LNONLINE <http://www.in-online.de/Themen-A-Z/R/Ratgeber/Auto-und-Verkehr/Boommarkt-Gebrauchtwagen-Groesse-Preis>
**AUTOHAUS AUSGABE 19/2016 <http://www.autohaus.de/leitarchiv/fokus-auf-gebrauchte-1936840.html>
***AUTOHAUS AUSGABE 08/2017 <http://www.autohaus.de/leitarchiv/fokus-auf-gebrauchte-1936840.html>
****SÜDDEUTSCHE ZEITUNG <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/kfz-versicherung-die-huk-coburg-verkauft-auch-autos-1.3076555>

EXPERTEN AUS DER PRAXIS SAGEN IN DER RUBRIK TACHELES IHRE MEINUNG ZU AKTUELLEN THEMEN

DAS THEMA

GEBRAUCHTWAGEN GEWINNT

FÜR DEN AUTOHANDEL IMMER MEHR AN RELEVANZ, WEIL ...

... der Anteil der Neuwagenverkäufe an Endverbraucher im Vergleich zu den gewerblichen Käufern immer geringer wird. Der »zweite Vertriebskanal« mit jungen Gebrauchtwagen soll die Lücke schließen.

Innerhalb unserer Marken im Volkswagen Konzern stellt sich dies wie folgt dar: Werkswagen werden bei Volkswagen und Audi in einer möglichst gängigen Ausstattung und Farbe konfiguriert, von einem Werksangehörigen drei, sechs oder neun Monate in Abhängigkeit von der Laufleistung gefahren und anschließend dem Handelspartner angeboten. Hat sich dieser durch Gebrauchtwagen-CI-Maßnahmen und eine Zertifizierung der entsprechenden Mitarbeiter qualifiziert sowie eine abgeschlossene Vereinbarung über Jahreseinkaufsziele vorgelegt, kann ein tragfähiges Geschäftsmodell entstehen.

Das Inlandsvolumen dieser Fahrzeuge steigt seit 20 Jahren kontinuierlich. Mit den jungen Gebrauchten knackte Volkswagen Ende der 90er-Jahre erstmals die Grenze der 100.000 Fahrzeuge. **Derzeit werden über den markengebundenen Fachhandel in Deutschland ca. 168.000 Fahrzeuge pro Jahr alleine bei Volkswagen abgesetzt** – inklusive vom Hersteller eingesteuerter Autovermietervolumen.



Während und nach der Finanzkrise ermöglichte es Volkswagen – angeregt durch den Händlerverband der Finanztochter FSAG –, die Restwerte der Leasingverträge im Groß- und Einzelkundengeschäft abzusichern. Dieses Volumen an Fahrzeugen, die im Gebotsverfahren an den markengebundenen Fachhandel verkauft werden, wächst ebenfalls stetig:

- » 2015: 68.000 Fahrzeuge
- » 2016: 80.400 Fahrzeuge
- » 2017: ca. 98.000 Fahrzeuge

Damit sind die Zeiten des Gebrauchtwagenschäftes nach der Manier »quick & dirty« vorbei. Wurde früher in manchen Häusern auf Leitungsebene noch absichtlich weggeschaut und das Händlergeschäft mit einer einträglichen Schwarzgeldkasse nach dem Motto »Inzahlungnahme schnell ohne Verlust verkaufen« aufgebessert, wird heute in gut aufgestellten Betrieben das nicht mehr endverbrauchertaugliche Fahrzeug auf internationalen Online-Plattformen wie autobid.de oder AutoOnline versteigert – höchstmöglich, transparent und reversionssicher. Das beschleunigt den Umschlagfaktor und schafft Platz für valutierte Werksdienstwagen, die dem teuersten Vertriebskanal Endverbraucher gerecht werden.

Das schlägt sich auch in den Zahlen nieder: 2016 sind wieder mehr als doppelt so viele Gebrauchte (7,4 Mio.) umgeschrieben als Neuwagen (3,3 Mio.) verkauft worden. Gleichzeitig ist der Anteil der Geschäfte gestiegen, die über den Fachhandel abgewickelt wurden. 2015 waren es 42%. Der freie Handel ist auf 39% gesunken. Zusätzlich nehmen Kundenbewertungen und die davon abhängigen Boni einen erheblichen Einfluss auf die Ertragslage eines Autohauses.

Durch Hersteller entwickelte Gebrauchtwagen-Qualifizierungsprogramme (WeltAuto bei Volkswagen, Gebrauchtwagen :plus bei Audi, junge Sterne bei Mercedes) liegen zudem nicht mehr weit weg vom Neuwagenvertrieb. Ergänzt durch neue Vertriebsformate, die früher undenkbar schienen. In Eching bei München setzt bspw. Audi auf einen eigenen Standort mit jungen Gebrauchten in Kombination mit einem Servicevertrag.

Junge Gebrauchtwagen, die im Bonusprogramm knapp über dem Einstandspreis verkauft werden, wirken sich ebenfalls positiv auf die Einnahmen aus, wenn sie als Vehikel für Cross-Selling-Produkte (Versicherung, Finanzierung, Wartungsvertrag) genutzt werden. Gleichzeitig findet im Aftersales-Bereich eine unbestechliche Wertschöpfung statt, die als Auflage für die Gebrauchtwagenprogramme bei Herstellerchecks (180 Punkte) absolviert werden muss.

So wird es dem Endverbraucher immer leichter gemacht, sich für einen Gebrauchten zu entscheiden. Ein niedrigeres Investitionsvolumen scheint hier immer mehr in den Fokus zu rücken, auch wenn nach wie vor Sicherheit und keine bösen Überraschungen bei der Kaufentscheidung an erster Stelle stehen. Egal, ob in den Ballungsregionen mit unerschwinglichen Quadratmeterpreisen oder in ländlichen Regionen mit wenig Kaufkraft.

VERÄNDERTES MOBILITÄTSVERHALTEN UND STETIG WACHSENDE ONLINE-ANGEBOTE

Zahlen von Online-Börsen wie mobile.de und autoscout24 (85% Marktanteil) zeigen ebenfalls, dass sich der Anteil der Endverbraucher, die ein Auto bis zu neun Jahre fahren, weiter reduziert. Der Anteil an »Classic-Kreditern«, bei denen der Wagen am Ende der Finanzierungslaufzeit in den Besitz übergeht, liegt bei schmalen 6%. Der Ballon-, Individual- oder Autokredit wiederum hat einen satten Anteil von 33%. Er wirft eine herkömmliche Rate aus und erlaubt dem Verbraucher, den Wagen samt Restrate nach drei Jahren beim Händler abzugeben und sich dann das mitzunehmen, was ihm gerade gefällt.

Viele Hersteller haben bereits erkannt, dass online schneller mehr Fahrzeuge als Neuwagen in den Markt gebracht werden können – mit weniger Aufwand und geringeren Subventionen. Bekannte Börsen machen den Markt gläsern und transparent wie nie zuvor, zeigen Angebote im gewünschten Umkreis, die Anzahl der vergleichbaren Fahrzeuge (gefiltert nach individuellen Parametern) und bilden verschiedenste Finanzierungsmöglichkeiten ab. Vorbei sind die Zeiten der haufenweise gestapelten Schwacke-Bücher in den Verkaufsleiterbüros.

Jetzt sind Mystery Calls, Mystery Mails und Testkäufe Bestandteil der Handelsverträge. Wer einen Gebrauchtwagen :plus-Vertrag mit Audi abschließen möchte, muss zunächst schweißtreibende Assessmentcenter und Ausbildungsprogramme für Gebrauchtwagenverkäufer und -verkaufsleiter wahrnehmen.

US-AMERIKANISCHER MARKT ALS VORREITER

Ein Blick in die USA und auf US-amerikanische Online-Börsen (Autotrader, Cars.com, CarGurus) zeigt, was noch alles möglich ist. Hier wird mit dem Kunden nach Feierabend und an Sonntagen geschattet oder eine Landingpage für ein einzelnes Fahrzeug mit bis zu 100 Bildern aufgebaut. Auch bei uns wird der Anteil an Bildern/360-Grad-Aufnahmen zunehmen und der Einfluss von Händler-Bewertungen analog Amazon immer größeren Einfluss haben.

Neben dem fairen Preis werden auch Vertrauen, Kompetenz und Einfachheit entscheidend im Kampf um positive Stimmen sein. Schließlich braucht es den persönlichen Kontakt, die Beratung, die Übergabe, die Inzahlungnahme. Beim Versuch, Letzteres zu digitalisieren scheiterten bereits eine Menge hochbezahlter Fachleute. Es gibt Online-Angebote wie Wir-kaufen-Dein-Auto.de, die mit hohen Einkaufspreisen locken, laut Hörensagen wird der vermeintliche Ursprungswert bei der Vor-Ort-Bewertung allerdings 20 bis 30% heruntergestuft. Technik, Optik und Zustand werden vorgeschoben.

Eine Lösung könnte hier aus den USA kommen. In den Staaten können Interessenten aus mehreren renommierten Gutachter-Organisationen eine Begutachtung auswählen. Diese Methode würde auch bei uns Prozessschritte transparenter und messbarer machen, die Geschwindigkeit und somit den Umschlagfaktor erheblich erhöhen.

EIN UNAUFHALTSAMER TREND

Pricing-Modelle wie 30-60-90-Tage haben bereits ausgedient, erste digitale Preisschilder sind technisch so weit, dass sie bei allen Witterungen funktionieren. Klare Anzeichen dafür, dass sich das Gebrauchtwagen-Business – in Deutschland immerhin 77 Mrd. € schwer – neu strukturiert und optimiert. Der Exportanteil bei uns im Herstellerland wird dabei eine noch größere Rolle spielen.

Künftig werden Verkaufsleiter von der Software Vorschläge zur Preiserhöhung bekommen, wenn z.B. ein begehrter schwarzer Golf GTE über das Wochenende auf Platz eins im definierten Umkreis gelandet ist. Klickraten und Parkungen werden pro Modell definiert, Abweichter gnadenlos hervorgehoben und per Ticketsystem zeitnah optimiert. Die Anzahl der Online-Börsen mit größerer Spezialisierung wird steigen, die markengebundenen Börsen immer besser werden. Aus meiner Sicht ein unaufhaltsamer Trend.

Holger Schmalbruch

Leitung Gebrauchtwagen | Löhr & Becker AG





MANGELWARE GEBRAUCHTE

»Der wachsende Fokus auf Gebrauchtwagen und darauf, den zunehmend hart umkämpften Markt in der Automobilbranche transparenter zu gestalten, ist die Kernkompetenz von AUTOproff. Seit 2013 haben wir den Handel mit Gebrauchtwagen zwischen professionellen Autohändlern revolutioniert. Mit AUTOproff haben wir eine transparente Plattform im B2B-Bereich geschaffen, auf der Händler untereinander schnell und einfach mit geringen Kosten ihre in Zahlung genommenen Autos verkaufen können. Die teilnehmenden Händler haben den Vorteil, Autos ganz ohne Aufgeld kaufen und verkaufen zu können, wovon sowohl Verkäufer als auch Käufer profitieren. Bei unseren Auktionen können Autos schnell und transparent verkauft werden, zudem bieten wir verschiedene Dienstleistungen an, wie z. B. sicheren Transport und Bezahlung über Treuhandkonto.«

Jesper Ratza
CEO | AUTOproff Deutschland GmbH

»In Zeiten, wo das Neuwagengeschäft durch hohe Nachlässe belastet ist und der Servicebereich mit langen Wartungsintervallen kämpfen muss, ist das GW-Geschäft zu einer äußerst wichtigen Ertragssäule geworden. Da aber auch hier die Inzahlungnahmen und Leasingrückläufer nicht immer den gewünschten Erfolg bringen, wird der aktive Zukauf von Gebrauchten für einen lukrativen Handel unumgänglich. Und genau hier bieten die Autobid.de Auktionen für den gewerblichen Bereich eine optimale Zukaufquelle – mit wöchentlich bis zu 4.000 Fahrzeugen, vom älteren Gebrauchten bis zur Tageszulassung.«

Peter Jens
Vertriebsleitung Autobid.de | Auktion & Markt AG

»Insbesondere der Gebrauchtwagen wird durch seine Individualität an Bedeutung gewinnen, davon bin ich überzeugt. Denn hier ist – im Gegensatz zum Neuwagengeschäft – noch ein guter Ertrag erzielbar. Als wichtigen Grund hierfür muss man sehen, dass Endkunden immer weniger bereit sind, den schnellen und enormen Wertverlust nach Kauf eines Neuwagens hinzunehmen. Die gute Vergleichbarkeit der Ware durch das Netz wird hier auch weiterhin die Preispolitik bestimmen. So wird es für den Handel immer wichtiger, vermehrt individualisierte Gebrauchtwagen auf dem Hof zu haben. Neben den üblichen Fahrzeugbörsen eröffnet die Auktion & Markt AG mit dem Auktionsportal Autobid.de dem professionellen Kfz-Handel einen bequemen und effizienten Weg zum guten Gebrauchten – und das sehr komfortabel vom eigenen Schreibtisch aus. Ganz nach dem Motto: Heute bieten – morgen handeln!«

Mark Lehmann
Vorstand der Auktion & Markt AG



TECHNO MEETS MAKRA

EIN AUSTAUSCHPROGRAMM MIT REICHLICH FEUER



Am 23. Februar ging's für die komplette TECHNO Außendienst-Mannschaft nach Göppingen, dem Stammsitz des langjährigen Lieferantenpartners MAKRA. Das vorrangige Ziel des Vor-Ort-Termins: der persönliche Austausch mit den Vertriebs-Führungskräften über die Ausrichtung des Unternehmens. Ein Treffen, bei dem die Chemie von Anfang an stimmte – und das gleichzeitig jede Menge Zündstoff beinhaltet.

Kaum ein Unternehmen hat sich innerhalb kürzester Zeit so rasant entwickelt wie der langjährige TECHNO Lieferantenpartner MAKRA. Was vor 15 Jahren mit der Aufnahme als TECHNO Lieferant von chemischen Erzeugnissen für die Kfz-Branche begann, präsentiert sich heute als vielseitig aufgestellter, ganzheitlicher Lösungsanbieter. Von professionellen Reinigungs- und Pflegeprodukten bis hin zu Dienstleistungen und Beratung rund um die Themen Betriebssicherheit und Umweltmanagement.

Ein Grund mehr für die TECHNO Außendienst-Mannschaft, sich einmal direkt vor Ort ein Bild von dem Unternehmen zu machen – und sich mit den Führungskräften über die zukünftigen Strategien und Konzepte auszutauschen. Schnell wurde einmal mehr deutlich: So viel man heutzutage auch am Telefon oder per Mail erledigen kann – der persönliche Austausch ist durch nichts zu ersetzen. Das zeigte sich insbesondere im Anschluss an die Präsentation zu den MAKRA Konzepten rund um die Bereiche Arbeits-, Haut- und Umweltschutz: Im Schulungszentrum konnte sich das TECHNO Team hautnah davon überzeugen, wie sich das Sensibelle Hautschutzsystem und die ECOSTATION in der Praxis auszeichnen.

Richtig heiß her ging es dann, als es dazu überging, einen Teilbereich der Trainings von MAKRA in Sachen Arbeitsschutz unter die Lupe zu nehmen. Hier war im Rahmen eines Feuerlöschtrainings nicht nur Zuschauen, sondern aktive Teilnahme gefragt. Ein Umstand, der maßgeblich dazu beitrug, dass neben dem sachlich-fachlichen Austausch auch der Spaß nicht zu kurz kam. So verwundert es nicht, dass sich hinterher alle Beteiligten darin einig waren, dass man das Treffen durch und durch als gelungen bezeichnen konnte. Insbesondere was die Stärkung der Kooperation zwischen MAKRA und TECHNO angeht. Diesbezüglich ist auch nach 15 Jahren der Funke einmal mehr übersprungen.

» makra.de



GROW TOGETHER

THE 13TH INTERNATIONAL
TECAR MARKET PLACE 2017



51 TEILNEHMER, 12 LÄNDER, 50.000 FLASCHEN

EIN VOLLER ERFOLG: DER 13. INTERNATIONAL TECAR MARKET PLACE 2017

Der Schauplatz für den diesjährigen International TECAR Market Place hätte nicht besser gewählt werden können. Denn als grünste Hauptstadt der Welt war Oslo nicht nur wie gemacht, um das diesjährige Motto »GROW TOGETHER« mit Leben zu füllen – in der lebendigen norwegischen Metropole ist auch das jüngste Mitglied der Kooperation beheimatet.

Die idealen Rahmenbedingungen also, um sowohl das Business voranzutreiben als auch aus erster Hand mehr über Land und Leute zu erfahren.

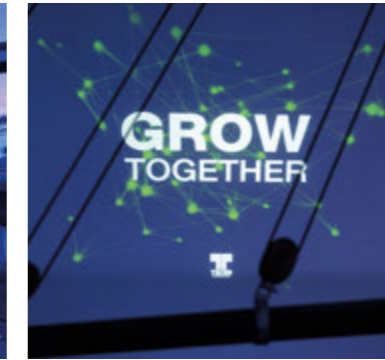
Die Resonanz war auch dieses Jahr wieder überwältigend. Die etwa 50 Teilnehmer aus insgesamt 12 Ländern folgten am 10. Mai der mittlerweile 13. Einladung von Geschäftsführer Axel Tödt zum **International TECAR Market Place**. Noch vor dem ersten Gespräch war damit klar: Das Motto »GROW TOGETHER« hatte seine Kraft schon im Rahmen der Einladungskommunikation voll entfaltet. Und es zeigte sich schnell, dass dies erst der Anfang war.

Die Lieferantenpartner und Kooperationsmitglieder ließen keine Gelegenheit ungenutzt, um in durchweg entspannter Atmosphäre den fachlichen Austausch zu suchen, gezieltes Networking zu betreiben oder das ein oder andere Geschäft voranzutreiben.

Und Gelegenheiten dazu gab es jede Menge. So wurde am ersten Abend für das gemeinsame Get-together erst einmal die Fram geentert – ein historisches Museums-Polarschiff, das in der Vergangenheit bereits so manche norwegische Expedition ins Nordpolarmeer geleitete. Von

diesem Pioniergeist beseelt nahmen auch die Gespräche schnell Fahrt auf. Als gleichermaßen außergewöhnlich wie inspirierend für weitere Gespräche erwies sich am Folgetag der Schauplatz für das »Speed Date«, dem eigentlichen Schwerpunkt-Highlight des **International TECAR Market Place**. Die Mini Bottle Gallery, das weltweit einzige Miniaturflaschenmuseum, bot nicht nur jede Menge Skurrilitäten aus aller Welt, sondern auch reichlich Raum für gewinnbringende Vier- bis Sechs-Augen-Gespräche zwischen den Kooperations- und Lieferantenpartnern.

Kein Wunder, dass anschließend das Gros der Teilnehmer voll des Lobes war, was den Ablauf und die Organisation der Veranstaltung anging. Ein Umstand, der auch Georg Wallus, stellv. Aufsichtsratsvorsitzender von **TECAR INTERNATIONAL** hochzufrieden auf den **13. International TECAR Market Place** zurückblicken lässt: *»Der diesjährige Market Place hat einmal mehr gezeigt, dass der persönliche Dialog nach wie vor einfach durch nichts zu ersetzen ist – ich freue mich schon jetzt auf die nächste Veranstaltung in zwei Jahren.«*



KONTAKTE KNÜPFEN IN REKORDZEIT

TECHNO EXPO SPEZIAL  AM BILSTER BERG
13.–14.06.2017

Strahlend blau und mit vereinzelt Wolkengruppen versehen begrüßte der Himmel die Teilnehmer der T»EXPO SPEZIAL am Bilster Berg. Dieses Jahr stand die Messe im Zeichen von Rädern, Schmierstoffen, Zubehör und Teilen und bot am 13. und 14. Juni 36 Lieferantenpartnern von TECHNO eine Ausstellungsfläche vor atemberaubender Kulisse: der Rennstrecke des »Bilster Berg Drive Resort«.

Doch bevor die laut Walter Röhl »geilsten 4,2 Kilometer der Welt« selbst befahren werden durften, traf man sich zu ausführlichen Gesprächen mit anderen Lieferantepartnern, TECHNO Experten und Gesellschaftern. Schließlich stand die T»EXPO SPEZIAL 2017 unter dem Motto »SPEED DATE«. Auf der Messe wurde daher eifrig Fachwissen ausgetauscht, es wurden neue Kontakte geknüpft oder bestehende gepflegt.

Einen entspannten Ausklang fand der erste intensive Tag im BILSTER BERG Clubhaus. Bei leckerem Fisch und würzigem Fleisch vom Grill oder aus dem Smoker wurden angefangene Dialoge und Diskussionen wieder aufgegriffen, weitergeführt und hier und da sicher zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht.

Nach einer geruhsamen Nacht gestaltete sich der nächste Tag adrenalingeladen. Mit den bereitgestellten Sportwagen, die von 0 auf 100 km/h in 5,6 Sekunden beschleunigen, ging es auf die Rennstrecke mit neun Rechts- und zehn Linkskurven und einer Kurvenüberhöhung von 2,5–6%. Um jedem Messeteilnehmer Motorsport-Feeling pur zu garantieren, wurden alle in zwei Gruppen mit jeweils sechs Fahrern und einem Instructor aufgeteilt. So konnte jeder mehr oder weniger entspannt auf einer der anspruchsvollsten Rennstrecken Europas sein Rennfahrtalent beweisen. Ein unvergessliches Erlebnis und ein krönender Abschluss für zwei außergewöhnliche Tage.

Mit freundlicher Unterstützung von:



»Die T»EXPO SPEZIAL hat meinem Kollegen und mir sehr gut gefallen. Bei TECHNO Veranstaltungen wird uns Gästen schon sehr viel geboten. Die Messe war wieder sehr informativ und das Angebot am Renntag ein unvergessliches Highlight. Ist ja nicht alltäglich. Alles in allem: zwei sehr gelungene Tage. Vielen Dank dafür.«

Thomas Meier
Zimpel & Franke GmbH

»Eine tolle Messe, sehr informativ. Schöne Abendveranstaltung, auf der man sich in lockerer Runde fachlich austauschen konnte.«

Steven Marschner
Glinicke British Cars

»Eine gelungene Veranstaltung mit vielseitigen Themen und schönem Rahmenprogramm.«

Joachim Meyer
Audi Zentrum Osnabrück GmbH & Co. KG

»Sehr gut organisierte Messe mit vielen Ausstellern. Klasse Rahmenprogramm hier an der Rennstrecke.«

Rene Kühlewind
Voets Braunschweig

»Richtig gute Messe. Wir spüren hier am Stand, dass wir nun bei den Gesellschaftern wahrgenommen werden. Die Gesellschafter kennen uns langsam, dazu hat auch unsere »Demo-Tour« beigetragen.«

Fritz Heidelmann
Gedore-Klann

»Schönes Ambiente, super Gespräche, gute Messe.«

Lars Osterode
Thiel Rheda-Wiedenbrück

»Mein Eindruck als Erstteilnehmer: einfach toll. Es war möglich, mit allen Ausstellern ein konstruktives Gespräch zu führen. Die Aufteilung in zwei Gruppen, die der Örtlichkeit geschuldet war, ist den Organisatoren gut gelungen. Das gute Arbeits- und Messeklima sorgte für lockere, angenehme Gespräche. Kurz: einfach super.«

Donald Voutta
SternPartner GmbH & Co. KG

»Gute und interessante Gespräche mit den Lieferanten. Sehr schönes Ambiente.«

Hartmut Meinecke
SternPartner GmbH & Co. KG

DER BILSTER BERG IN BILDERN

Die besten Szenen von der Rennstrecke können Sie jetzt im Video »nacherleben«. Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Smartphone und fahren Sie ein Stückchen mit.



WAHRE SEKTKULTUR AUF HÖCHSTEM NIVEAU NEU BEI TECHNO

Peter Geldermann gründete 1838 seine erste Kellerei in der Champagne. Seine Nachfahren brachten das erlernte Handwerk und die Sektkultur mit der Zeit nach Deutschland, wo sich die Geldermann Privatsektkellerei nach wie vor ihren französischen Wurzeln und der traditionellen Flaschengärung verpflichtet fühlt.

Das Ergebnis ist feinstes Premium-Sekt, der damals wie heute für charakterstarke Komposition und einzigartigen Genuss steht.



Jetzt das Starterangebot unter TIBS Online anfordern.



ROTKÄPPCHEN-MUMM

T»EXPOTM SPEZIAL

VERBRAUCHSMATERIAL / DIENSTLEISTUNGEN

05.-06.04.2017

GROLSHEIM / BINGEN



POWERED BY TECHNO

ALLE MANN AN BORD

LEINEN LOS FÜR DAS ZWEITE
MESSE-HIGHLIGHT DES JAHRES

60 Gäste und rund 30 Aussteller – gemeinsam auf Erfolgskurs auf der T»EXPO SPEZIAL in Bingen.

Das vom TECHNO Lieferantenpartner »Auktion & Markt« zur Verfügung gestellte Classic Event Center in Grolsheim bildete den perfekten Rahmen für die zweite Ausgabe der T»EXPO SPEZIAL 2017.

Lieferanten-Partner und Teilnehmer aus den Gesellschafter-Häusern zeigten sich Anfang April in Bingen nicht nur begeistert von der Location, sondern auch von dem Ablauf und der Organisation. Schließlich bot die Messe nicht nur reichlich Raum, um die vielfältigen Produkte und Services rund um das Thema Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen zu präsentieren, sie bot auch jede Menge Gelegenheiten, um zu netzwerken und sich auszutauschen.

Sei es bei den Workshops der Lieferantenpartner LISTA, S-TEC und Auto 1, bei der gemeinsamen Bootstour auf dem Rhein zur Loreley oder bei der Live-Auktion – Gesprächsanlässe gab es genug und sie wurden von den Teilnehmern auch reichlich genutzt.

Sie haben die T»EXPO SPEZIAL in Bingen verpasst? Dann besuchen Sie uns am **29. November** in Hamburg, zur TECHNO Branchenmesse T»EXPO 2017.



TERMINE 2017

» T»EXPO 2017
DIE BRANCHENMESSE

29

Nov.

Hamburg

» OFFIZIELLE TERMINE

TECAR SUPERVISORY BOARD:
13.09. | Frankfurt am Main
30.11. | Hamburg

MARKETING-AUSSCHUSS-SITZUNG:
25.09. | Frankfurt am Main
19.10. | Frankfurt am Main

GREEN DAYS:
28.–30.09. | Boppard

TECHNO CHANGE CLUB:
tba | Köln (weitere Termine in Planung)

AUFSICHTSRATS-SITZUNG:
28.11. | Hamburg

TVD VERWALTUNGSRATS-SITZUNG:
28.11. | Hamburg

**TECHNO GIPFEL 2017 –
DIE JAHRES-VERANSTALTUNG DER TECHNO GESELLSCHAFTER:**
29.11. | 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

Einfach anziehend!

Ihr Auktions-
partner für's
Remarketing



Liefen Sie da ein, wo ganz Europa auf Ihre Fahrzeuge wartet

Bei Autobid.de sind Sie in verlockend guter Gesellschaft! Hier liefern Hersteller, Handel, Banken und Flottenbetreiber Fahrzeuge zur gewinnbringenden Vermarktung ein. Anziehend finden dieses Angebot mehr als 25.000 bei uns registrierte Händler aus ganz Europa. So machen Sie mehr Gewinn mit den Gebrauchten.

Wann sprechen wir über Ihre Fahrzeuge?

Lassen Sie sich jetzt ausführlich beraten: +49(0)611 44796-55 oder www.autobid.de



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG

