

T **»** MA^T

DAS TECHNO MAGAZIN

11 2018

BESTENS AUFGESTELLT:
MODERNSTE LOGISTIK BEI DELLO GRUPPE

AUTOTEILE PLUS SERVICE:
ERFOLGREICHER DIGITALER KUNDENKONTAKT

TECHNO ERFOLGSKONZEPT:
LÖSUNGEN FÜR HÖCHSTE MARKTANSPRÜCHE

50 JAHRE
TECHNO
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION
1968-2018

TEIL 2 | **VON GESTERN? FÜR HEUTE!**
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

VIEL SPRICHT DAFÜR. UND NICHTS DAGEGEN!

STARTKLAR FÜR EINE ERFOLGREICHE WINTERREIFEN-SAISON



- ✓ **TOP PREIS-LEISTUNG-VERHÄLTNIS**
Produziert von einem der weltweit größten Reifenhersteller – empfohlen von Ihrem Autohaus. Für viele Fahrzeuge, in vielen Dimensionen.
- ✓ **EXZELLENTA AQUAPLANINGEIGENSCHAFTEN**
Laufriktungsgebundenes V-Profil und konische Profilrillen mit umlaufender Mittenrinne für optimale und schnellstmögliche Wasserverdrängung
- ✓ **KOMFORTABLES UND SICHERES FAHRGEFÜHL**
Vergrößerte Reifenaufstandsfläche und erhöhte Profilstabilität für verbessertes Fahrverhalten auf winterlichen Straßen
- ✓ **SICHER AUF EIS UND SCHNEE**
Zahlreiche Greifkante und neue Elastomer-Gummimischung mit hohem Silica-Anteil für stärkeren Grip und sicheres Fahren bei niedrigen Temperaturen
- ✓ **UMWELTFREUNDLICHE HÖCHSTLEISTUNG**
Weniger Kraftstoffverbrauch und CO₂-Ausstoß durch geringen Rollwiderstand gemäß ISO 14024

» TECAR-REIFEN.DE

DIE BESTEN TECAR WINTERREIFEN ALLER ZEITEN:

TECAR SUPERGRIP 9 SUV

TECAR SUPERGRIP 9 HP

TECAR SUPERGRIP 9

TECAR



AUF EIN WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

die gemeinsame Entwicklung handfester Lösungen für die Herausforderungen im Autohaus-Alltag ist eines der zentralen Versprechen von TECHNO. Nicht nur in der Theorie, sondern in der Praxis. Nicht nur mit Blick auf die Bündelung von Einkaufsvolumina, sondern in zahlreichen weiteren Feldern. Flexibilität und schnelles Umschalten garantieren das Bestehen und ermöglichen 2018 das 50-jährige Jubiläum der Autohaus-Kooperation.

Heute bietet TECHNO Gesellschaftern eine umfangreiche Palette schlagkräftiger Instrumente – von Schadenmanagement-Tools über Mobilitätssysteme und unterschiedlichste Online-Plattformen bis hin zur Marktöffnung auf globaler Ebene über TECAR INTERNATIONAL.

In der zweiten Jubiläumsausgabe des TECHNO MAGAZINS widmen wir uns diesen Werkzeugen, werfen einen genaueren Blick auf verschiedene Tochtergesellschaften Deutschlands größter Autohaus-Kooperation, sprechen mit den Verantwortlichen über die Entstehung, den Werdegang und den Status quo und beleuchten einen Teil des zunehmend breiter werdenden Leistungsspektrums von TECHNO. Nicht in der Theorie, sondern im Hier und Heute.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre,


Georg Wallus


Dietmar Scheck

50 JAHRE IM HIER UND JETZT

WIESO PLANUNGEN NICHT AUF MORGEN GESCHOBEN WERDEN SOLLTEN UND GEMEINSCHAFTLICHE LÖSUNGEN ZU NACHHALTIGEM ERFOLG FÜHREN » 26

HERAUSFORDERUNGEN SIND (ALL)GEGENWÄRTIG
Wie gestiegene Ansprüche in einer hyper-synchronisierten Zeit den Markt beeinflussen » 28

NACHGEFRAGT BEI:
TECHNO Geschäftsführer Dietmar Scheck » 31

POWERED BY TECHNO
Verschiedene Tochter-Gesellschaften, ihre Entstehung, ihre Erfolge und ihr Status quo » 32

AUSBLICK AUF MORGEN
mit TECHNO Geschäftsführer Georg Wallus und Dietmar Scheck » 37

GESELLSCHAFTER

HEISSER AUFTRITT

Gastgeber eines gelungenen Grillabends: Widmann und der neue Sprinter

SPIELERISCHE KUNDENBINDUNG

Megaevent von Hahn Automobile in Esslingen

STARKE NORDISCHE KOMBINATION

Bestens aufgestellt: Teilegroßhandel und Logistik der DELLO Gruppe

AUS VELBERT IN DIE WELT

Normfest GmbH überzeugt als einer der führenden Werkstattausrüster in Europa

PRAXIS

ERFOLGREICHES FAIR PLAY

TECHNO GREEN DAYS im Wald- und Schlosshotel Friedrichsruhe

50 JAHRE. 100 % ERFOLG

Das Messe-Highlight im Jubiläumsjahr: T»EXPO SPEZIAL in Bad Windsheim

TERMINE

TERMINE 2018

Die Tage sollten Sie im Kalender markieren » 43

LEISTUNGEN & PRODUKTE

2018 - DAS TECHNO JUBILÄUMSJAHR

AUTOTEILE PLUS SERVICE: individualisierbare Rundumlösung mit Full Service für gewinnbringenden digitalen Kundenkontakt » 22

AUSGEREIFTER SERVICE
TECHNO Gesellschafter profitieren von angepasstem Reifen1+-Konzept » 12

GARANTIERTE KUNDENBINDUNG
Mit der Mobil 1™ Motorengarantie » 14

UNVERZICHTBARE PERSÖNLICHE NOTE
Effektiver, effizienter Kundendialog mit global office » 16

GUTER RUF GARANTIERT
Online-Reputation-Management ist ein »Must-have« » 17

GEGEN MARDERMÄSSIGEN APPETIT
Abwehr mit System mit HV-MARD » 18

RASEND SCHNELL VERLEGT
ArsRatio: die Revolution der Bodenverlegung im Autohaus » 19

ABWASSER MIT QUALITÄT
MAKRA nimmt Ihre Abscheideranlage unter die Lupe » 20

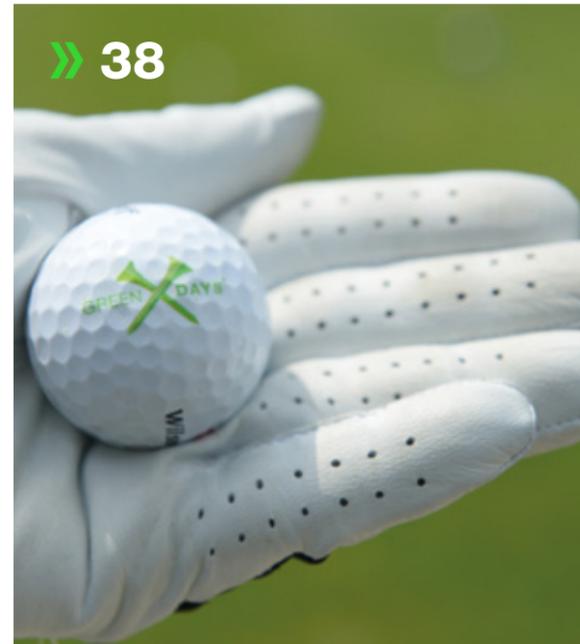


» 7



» 22

MEET APS
1. GET-TOGETHER 2018



» 38



» 40

**50 JAHRE
100 % ERFOLG**



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



SPIELERISCHE KUNDENBINDUNG

HEISSER AUFTRITT

GASTGEBER EINES GELUNGENEN GRILLABENDS: WIDMANN UND DER NEUE SPRINTER

In Wackersdorf und Crailsheim machten am 8. Juni alle große Augen. Der Grund: der Auftritt des neuen Mercedes-Benz Sprinter bei Widmann. Neben dem neuen Superhochdach und der maximierten Fahrzeuglänge überzeugte die Zukunft des Kastenwagens vor allem dank des Infotainment-Systems MBUX (Mercedes-Benz User Experience).

Das intuitive und lernfähige Multimedia-System, bekannt bereits aus der A-Klasse, sorgte bei den etwa 200 Gästen ebenso für Begeisterung wie das hochauflösende Wide-screen-Cockpit mit Touchscreen-Bedienung. Darüber hinaus wurden Mercedes PRO connect für wirtschaftlicheres und angenehmeres Fahren und die drei neuen Antriebsvarianten, Front-, Heck- und Allradantrieb, vorgestellt.

So konnten sich alle Anwesenden ein gutes Bild von den zahlreichen Anpassungsmöglichkeiten der neuen Sprinter-Generation machen.

Passend zu dem heißen Gerät wurde eine große Auswahl leckeren Grillguts gereicht, Erfrischungen am Pilswagen ausgeschenkt und dank der Live-Bands, »Rundumadam« in Wackersdorf und »Die Candy's« in Crailsheim, zusätzlich für ausgelassene Stimmung gesorgt. Erst gegen 23:00 Uhr verließen die Besucher das Gelände – mit der einstimmigen Meinung, dass der Abend rundum gelungen war.

» widmannbewegt.de



ZAHLEN, DATEN, FAKTEN, WIDMANN IN KÜRZE:

- Standorte » 14 Autohäuser (darunter in Aalen, Amberg und Meißen)
- Marken » Mercedes, AMG, Smart, Volkswagen
- Mitarbeiterzahl » 960

MEGAEVENT VON HAHN AUTOMOBILE IN ESSLINGEN

Hoffen, jubeln, bangen, verzweifeln, schimpfen, gratulieren: Die WM 2018 war ein großes Fest – und leider eine herbe Lektion für unsere Jungs. Wer hätte schon mit diesem Aus gerechnet? Eigentlich niemand. Und ganz sicher nicht die Zuschauer beim Public Viewing im Audi Betrieb der Hahn Gruppe in Esslingen. Doch trotz allem: Das Megaevent war ein voller Erfolg!

Bis zu 2.000 Fußballbegeisterte nahmen auf den Bierbänken Platz, die vor jedem Spiel aufgebaut wurden, um Gruppenphase, Achtel-, Viertel- und Halbfinale und schließlich den großen Schlussakt zu verfolgen. Eine sieben mal vier Meter große Leinwand wurde extra für das Sportereignis des Jahres auf dem Gelände an der Alleenstraße aufgebaut, die Gebrauchtwagenausstellung an einen anderen Ort verbracht, verschiedene Verpflegungsstationen mit Würstchen, Bier und Softdrinks eröffnet und sogar ein Busshuttle sowie Extra-Parkplätze organisiert.

Gemeinsam mit der Esslinger Zeitung und der Eventagentur X-Events hatte Hahn Automobile die Veranstaltung professionell geplant und durchgeführt. Die Autohaus-Gruppe aus Baden-Württemberg ist bekannt für ihre exklusiven Aktionen für Kunden, Interessierte und Mitarbeiter. Im Mittelpunkt der Events steht dabei immer der persönliche Kontakt im Sinne des traditionsreichen Familienunternehmens, das im nächsten Jahr 100-jähriges Firmenjubiläum feiert.

Auch zur Europameisterschaft im Jahr 2020 soll es wieder ein Public Viewing geben. Bis dahin hat die deutsche Nationalelf sicher einen Gang höhergeschaltet und beschert der Hahn Gruppe in Esslingen erneut einen regen Besucherandrang.

» hahn-gruppe.de



ZAHLEN, DATEN, FAKTEN, DIE HAHN GRUPPE IN KÜRZE:

- Standorte » 35 Betriebe in der Metropolregion Stuttgart
- Marken » Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Porsche, Škoda, Seat
- Mitarbeiterzahl » über 1.800, davon etwa 300 Auszubildende



STARKE NORDISCHE KOMBINATION

BESTENS AUFGESTELLT: TEILEGROSSHANDEL UND LOGISTIK DER **DELLO GRUPPE**

Die Unternehmensgeschichte von DELLO beginnt 1898 mit einem Fahrradgeschäft und einer starken Haltung: Kundennähe, Innovationsgeist und Mut zur Entscheidung. Heute bildet DELLO eine der größten Unternehmensgruppen im Norden, betreibt über 50 Standorte und hat neben Autohaus Hansa Nord und der Dürkop GmbH auch die Dürkop Teile und Logistik GmbH unter das Markendach geholt.

Die Aufnahme von Dürkop brachte DELLO auch im Bereich Teile und Logistik einen entscheidenden Schritt nach vorne. Schon der Umzug in das Logistikzentrum in Reinbek bei Hamburg war 2011 ein klares DELLO Bekenntnis zum Teilegroßhandel. Den zeitgemäßen Anforderungen an eine leistungsfähige Logistik zu begegnen, war an den alten Hamburger Standorten in Barmbek-Süd und Rahlstedt nicht mehr möglich. Heute hat sich DELLO in Reinbek als regionales Opel Stützpunktlager für den Originalteile-Handel etabliert – und als Vertriebsstelle für die Eigenmarke AutoMega im In- und Ausland. In Zeiten des schwieriger werdenden Autohandels war und ist es Kurt Kröger, dem

geschäftsführenden Gesellschafter von DELLO, wichtig, neben dem Sales- und Aftersales-Bereich eine weitere tragende Säule aufzubauen.

Im September 2017 wurde ein neues Logistikzentrum in Berlin-Schönefeld bezogen, das den Handel über das Opel RSL-System und seit der Partnerschaft mit PSA 2017 auch über das PSA-Plattformsystem für Teiledistribution, wie an den anderen Standorten auch, versorgt. Die Handelspartner profitieren davon, neben den Opel Originalteilen nun auch von Ersatzteilen der Marken Peugeot, Citroën, DS sowie der PSA-eigenen Aftermarket-Marke EuroRepair beziehen zu können.

Mit dem Logistikzentrum in Hannover und dem Auslieferungslager in Kassel ist die Teile- und Logistiksparte der DELLO Gruppe in der Nordhälfte von Deutschland nun stark aufgestellt. Durch die geographisch günstige und durchdachte Ansiedlung der Logistikzentren können lokale Partner mehrmals täglich angefahren werden. Im Raum Schleswig-Holstein setzt man darüber hinaus in Koope-

ration mit TECHNO Gesellschaftern auf OT REGIO. Darüber hinaus wird das ganze Bundesgebiet per Nachtversand beliefert. »Unser großer Vorteil im Markt ist, dass wir selber Autohändler mit über 40 Standorten sind und somit genau wissen, was in dem Geschäft wichtig ist, was unsere Kunden benötigen. Fachliche Kompetenz, regionale Stärke, breites Angebot, Zuverlässigkeit und tolle Mitarbeiter sind unser Fundament«, betont DELLO Geschäftsführer Björn Böttcher. »Mit Oliver Wulff in Hamburg, Maik Krause in Berlin und Thomas Sawatzky in Hannover haben wir anerkannte Praktiker, die das Geschäft vor Ort kompetent und leidenschaftlich betreiben.«

DELLO TERMINE:

» 11. bis 15.09.2018

Bereich »Teile und Logistik«
Automechanika | Frankfurt

» 20.09.2018

Teile- und Service-Branchentreff »DELLO Talk«
Logistikzentrum | Reinbek

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN, DIE DELLO GRUPPE IN KÜRZE:

Standorte	» 50 in 9 Bundesländern (u. a. Berlin, Hamburg, Kassel, Bremen, Hannover)
Marken	» Opel, Ford, Honda, Mazda, Toyota, Lexus, Kia, Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Jeep, Citroën, Peugeot, Renault, Dacia, BMW, Mini, Jaguar, Land Rover, EuroRepair, AutoMega
Mitarbeiterzahl	» rund 1.700

» dello.de





AUS VELBERT IN DIE WELT

**NORMFEST GMBH ÜBERZEUGT ALS EINER DER FÜHRENDEN
WERKSTATTAUSTRÜCKER IN EUROPA**

Nicht nur die Autohaus-Kooperation feiert in diesem Jahr Firmenjubiläum, sondern auch eines der sieben Gründungsmitglieder: Normfest. Das Unternehmen blickt 2018 auf ein 70-jähriges Bestehen zurück – und eine bemerkenswerte Entwicklung. Aus dem Geschäft von Willi und Emmy Sommerfeld in Essen ist einer der führenden Werkstattausrücker in Europa geworden.

Normfest beliefert heute u. a. Kfz-Betriebe, freie Werkstätten und Autolackierer mit rund 26.000 chemischen und technischen Produkten zum Reparieren, Warten und Pflegen von Fahrzeugen – inklusive Qualitätsprodukten von Hazet, Vigor, Bosch und Kärcher. Betreut werden die Kunden dabei von einer deutschlandweit tätigen Außendienst-

mannschaft, einem Telefon- und Online-Bestell-Service. Ein Kostenstellen-Management, ein C-Teile-Management und eine Gefahrstoff-Datenbank komplettieren den Kunden-Service. Diesen hat Normfest mit dem neuen Bestell-Button weiter gezielt ausgebaut. Neben dem Online-Shop und der App kann der Kunde jetzt eine vordefinierte Menge eines bestimmten Artikels per Knopfdruck über WLAN bestellen. Besonders praktisch: Der Button kann direkt am Lagerplatz angebracht werden. So kann bei Entnahme des letzten Artikels sofort nachgekauft werden.

» normfest.de



Jubiläumsbühne – Supra Deal 2 Säulen Hebebühne 2.30 Supra



2.625,- EUR

zzgl. MwSt., Fracht, Montage & Verpackung

Artikel-Nr.		64168.8
Tragfähigkeit	kg	3.000
Motorleistung	kW / A / V	2 x 2,5 / 20 / 400
Hub- / Senkzeit	s	55

- Tragmutter aus Bronze / Sicherheitsmutter aus Gusslegierung
- Türanschläge federnd
- Schwenkarmarretierung (kraftlos justierbar)
- 3-teilige Arme für das Anheben vom Smart bis T6 lang
- 2 Jahre volle Garantie (erweiterbar auf 4 Jahre)

Supra Zubehör Paket
2. Bedieneinheit
Satz 35 mm Distanzhülsen
Satz Werkzeugablageschalen

Artikel-Nr. 64171.2

295,- EUR zzgl. MwSt.

Ihr Ansprechpartner: Nunzio Pasqualicchio, Tel.: +49 (0) 2353 7009-68

Einladung zur automechanika FRANKFURT

Wir freuen uns darauf Sie mit zahlreichen Neuheiten und einem motivierten Team in Frankfurt zu begeistern. Besuchen Sie uns direkt an unserem Stand oder vereinbaren Sie vorab einen Termin mit uns.

Consul Werkstattausrüstung GmbH
Halle 8.0
Stand B44 **11. – 15.9.2018**

Consul Werkstattausrüstung GmbH
Daimlerstraße 1, 58553 Halver
www.consul-gmbh.com



AUSGEREIFTER SERVICE

TECHNO PARTNER PROFITIEREN VON ANGEPASSTEM REIFEN1+-KONZEPT

Ab sofort steht den Gesellschaftern von TECHNO eine eigene Version des Reifen1+-Konzeptes von Interpneu zur Verfügung. Als langjähriger Kunde nutzt die Autohaus-Kooperation nicht nur das umfangreiche Sortiment des Großhändlers im Bereich Reifen und Felgen, sondern auch die zahlreichen Vermarktungshilfen.

Nun erfolgt eine weitere Vertiefung der Zusammenarbeit: dank des Zugangs zum Reifen1+-Konzept. Dieses wird ab sofort in einer speziell für die Bedürfnisse der TECHNO Gesellschafter angepassten Version angeboten.

»Die TECHNO Variante des Reifen1+-Konzeptes ist ein weiterer Baustein der intensiven Lieferanten-Partnerschaft mit Interpneu. Unseren Gesellschaftern eröffnen sich hierdurch neue Geschäftsfelder – und mit den teilnehmenden Autohäusern können sie sich als aktive Reifenvermarkter in ihrem Marktumfeld präsentieren«, sagt Andreas Holst, verantwortlich für das Produktmanagement Reifen und Komplettträger bei TECHNO.

»Das Ziel in der Zusammenarbeit ist seit jeher der gemeinsame Erfolg. Dafür sind wir ständig in intensivem Austausch und suchen nach Lösungen, mit denen wir unsere Kunden bei der Vermarktung von Reifen und Felgen unterstützen können«, erklärt Torsten Linder, der TECHNO als Verkaufsleiter bei Interpneu betreut.

»Es spricht für die Vorteile unseres Systems, dass sich auch Autohäuser aus der TECHNO Organisation dafür interessieren«, freut sich Andreas Burk, Verkaufsleiter für Reifen1+ bei Interpneu. »Wir haben daher gerne den entsprechenden Leistungsumfang ermittelt und in einer eigenen Konzept-

variante definiert. Die ersten Anträge sind bereits in Bearbeitung. Selbstverständlich prüfen wir, wie bei allen anderen Interessenten vorab, ob das Einzugsgebiet zum bestehenden Netz passt.«

Das spezielle Reifen1+-Konzept wurde den Gesellschaftern im Rahmen der TECHNO EXPO SPEZIAL am 20. und 21. Juni 2018 in Bad Windsheim vorgestellt. Wer sich dafür entscheidet, kann künftig auf Module wie Flottenabrechnung, Werbebeilagen, Webseite und Shops sowie Online-Tools zur Einlagerung und Terminbuchung zugreifen. Eine Mitgliedschaft im Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. ist ebenfalls im Konzept enthalten.

ÜBER DAS PARTNER-SYSTEM REIFEN1+

Der Karlsruher Reifen- und Felgengroßhändler Interpneu bietet mit Reifen1+ seit Juni 2014 eine gebührenfreie Systempartnerschaft für Autohäuser, freie Werkstätten und Reifenhändler an. Mit folgenden Zielen:

- » **Unterstützung bei der Vermarktung** von Reifen und Felgen
- » **Vermittlung von Einkaufsvorteilen**
- » **Weitergabe von technischem Know-how** in puncto Reifen, Felgen, Komplettträger sowie RDKS und Zubehör
- » **Zusammenarbeit mit einem der größten markenunabhängigen Unternehmen** der deutschen Reifenbranche



Erste Vorstellung des neuen Reifen1+-Konzeptes für TECHNO am 21. Juni anlässlich der TECHNO EXPO SPEZIAL in Bad Windsheim. Von links nach rechts: Andreas Burk (Leiter Partnersystem Interpneu), Sarah Sanesi (Marketingmanagerin Reifen1+ Interpneu), Arnd-Dierk Müller (Leiter Einkauf TECHNO), Andreas Holst (Produktmanagement Reifen TECHNO), Torsten Linder (Verkaufsleiter Autohaus Interpneu), Edgar Schulze (Vertriebsleiter TECHNO)

ÜBER INTERPNEU

Die lokale, etablierte Markenidentität der Partner darf und soll dabei weiterhin im Vordergrund stehen. Eine Teilnahme ist generell möglich, zusätzlich zu bereits vorhandenen Werkstattkonzepten. Das Symbol von Reifen1+ signalisiert Autofahrern dabei lokal und online zusätzlich Qualität und Kompetenz bei der Fahrzeugbereifung. Individuelle E-Commerce-Pakete sowie Marketingunterstützung können nach Bedarf hinzugebucht werden.

Die 1970 gegründete Interpneu Handelsgesellschaft mbH gehört zur inhabergeführten Pneuhage Unternehmensgruppe mit Sitz in Karlsruhe. Das herstellerunabhängige Sortiment umfasst über eine Million vorrätige Reifen in den Produktkategorien PKW, Van, Transporter, LKW, Acker-schlepper, Baumaschinen und Stapler in sämtlichen Preisklassen. Über 200.000 Stahl- und Leichtmetallfelgen ergänzen das Angebot ebenso wie persönliche telefonische Beratung, ein Online-Räderkonfigurator mit RDKS-Einbindung und Komplettträgermontage.

» reifen1plus.de



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™ erfolgte 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™ Motorenölgarantie 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™ Engine Garantie



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

Bieten Sie Ihren Kunden die Mobil 1™ Motorengarantie kostenlos an: Bis zu fünf Jahre oder zusätzliche 160.000 km Garantie auf den Motor – nur mit Mobil 1.

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.

UNVERZICHTBARE PERSÖNLICHE NOTE

EFFEKTIVER, EFFIZIENTER KUNDENDIALOG MIT GLOBAL OFFICE

Für die meisten Kunden ist das Auto ein Gebrauchsgegenstand, der funktionieren muss. Technische Probleme oder Defekte sollen daher so schnell wie möglich behoben werden. Eine gute telefonische Erreichbarkeit ist für Autohäuser folglich extrem wichtig. Gerade, weil Autohaus-Kunden sich trotz neuer Informations- und Kommunikationskanäle einen guten Telefon-Service seitens des Autohauses wünschen.

Das bestätigt auch die aktuelle Benchmark-Studie zum Kunden-Service im digitalen Zeitalter der PIDAS AG, eines Unternehmens mit Fokus auf Customer Care. Bei emotionalen Themen wie der Autoreparatur wollen Menschen mit Menschen sprechen. Sie erwarten einen direkten und effektiven Dialog per Telefon. »Persönliche Kontaktkanäle sollten unbedingt zur Auswahl angeboten werden, wenn bei Kundenanliegen anspruchsvolle Bedürfnisse vorliegen und somit Emotionen im Spiel sind. Komplexe und kostenintensive Sprachportale und Voice-Roboter (...) werden von Kunden größtenteils darum nicht akzeptiert, weil die dahinterliegenden Bedürfnisse (Kunde wählt den persönlichen Kanal, weil er mit einem Menschen sprechen will) nicht berücksichtigt werden.« PIDAS Benchmark-Studie 2017, S. 19.

Die persönliche Erreichbarkeit gerade zu saisonalen Stoßzeiten (Reifenwechsel, Blitzeis, Hagel o. Ä.) gewährleisten zu können, zieht in der Regel allerdings eine hohe Investition nach sich. Einfacher ist die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister wie **global office**. So kann Autohaus-Kunden ein sofortiger persönlicher Kontakt zur Verfügung gestellt und Vertrauen in die Verbindlichkeit aufgebaut werden.

Seit zehn Jahren übernimmt **global office** eingehende und ausgehende Telefonate für Automobilhandel und -Service und weiß um die Emotionalität des Themas »Auto und Werkstatt«. Flexibel buchbare Leistungen wie Call-Management, Auskunftserteilung, Probefahrten- und Service-Terminierung sowie eine 24/7-Hotline für die Mobilitätsgarantie ermöglichen den passgenauen Einsatz in jedem Autohaus. Jede Kommunikation auch bei hoher Telefonlast, z. B. bei Rückrufaktionen, kann so professionell und für den Kunden bestmöglich gemanagt werden. Das ermöglichen auch die von **global office** speziell eingerichteten Schnittstellen. Anhand des Kennzeichens oder auch der Fahrgestellnummer lassen sich Gesprächsnotizen direkt entsprechenden Kundendatensätzen zuordnen. So wissen Ihre Mitarbeiter jederzeit, was mit dem Kunden besprochen wurde – und können auf Anfragen mit maximaler Professionalität reagieren.

PROFESSIONELLE ERREICHBARKEITSLÖSUNGEN VON GLOBAL OFFICE

- » Persönliche Beratung inkl. Bedarfsanalyse
- » Einfache Einrichtung
- » Sekundengenaue Abrechnung
- » Mehr Zeit für das Kerngeschäft
- » Auf Wunsch 24/7-Service

10 %-VORTEIL FÜR ALLE TECHNO GESELLSCHAFTER

» global-office.de/techno



GUTER RUF GARANTIERT

ONLINE-REPUTATION-MANAGEMENT IST »MUST-HAVE«

Verliehen sich Kunden früher vorrangig auf persönliche Empfehlungen, vertrauen heute 85 % auf Online-Bewertungen, verrät eine Studie von BrightLocal. Das Internet hat sich fest als schnelle Quelle für Meinungen und Erfahrungen etabliert. Wer diese nicht gezielt steuert und auf Beschwerden reagiert, droht »unauffindbar« zu werden und potenzielle Neukunden zu verlieren.

Besonders für das Service-getriebene Autohaus-Geschäft stellen Google, Facebook und Mobile.de eine Herausforderung dar. Mit dem richtigen Partner und den passenden Hilfsmitteln ist diese gekonnt zu meistern. Das Online-Reputation-Management von **reputation.com** bietet entsprechende Werkzeuge für Autohäuser und Niederlassungs-

händler und hilft dabei die Zukunftsfähigkeit des Autohauses zu sichern. Denn ein Stern mehr bei den Bewertungen bedeutet einen Umsatzzuwachs von 6 bis 9 %.

Angefangen beim reinen Datenverwalten (richtige Adresse, Telefonnummer und Website-Verlinkung bei Google, Bing, Apple und anderen wichtigen Verzeichnissen) über gezielte Kundenumfragen bis hin zu komplettem Social-Media-Management übernimmt **reputation.com** das Meinungsbildungsmanagement und hilft dabei, schnell und richtig auf Kundenbeschwerden zu reagieren, möglichst viele gute Bewertungen für Google zu generieren und auf hohe Sichtbarkeit im Internet achten zu können.

» reputation.com/technoeinkauf

Die einzige komplette Plattform für effizientes Online-Reputation-Management in der Automobilbranche

Keinen Deal mehr verpassen!
90% der Autokäufer lesen Online-Bewertungen,
bevor sie sich für einen Autohändler entscheiden.

GEGEN MARDERMÄSSIGEN APPETIT

ABWEHR MIT SYSTEM VON HV-MARD

Es gibt nichts Ärgerlicheres als ein nicht startendes Auto am Morgen, weil Marder über Nacht die Zündkabel angeknabbert haben. Hatten die pelzigen Übeltäter dann immer noch nicht genug und noch »Hunger« auf die Faltenbälge an der Antriebswelle, wird es richtig gefährlich. Eine Werkstatt ist daher gut damit beraten, für optimale Abwehr zu sorgen – um nachfolgenden Ärger zu vermeiden und die Sicherheit des Kunden nachträglich garantieren zu können.

Mit HV-MARD setzen Autohäuser und Kfz-Betriebe auf einen erfahrenen Hersteller – und ein System, das sich seit über zwei Jahrzehnten am Markt bewährt. Um gestiegenen Bedürfnissen gerecht zu werden, wurden Geräte, Technik und Design immer weiterentwickelt. Nachdem das Marderabwehr-System (Weidezaunprinzip 1.500 V) in neuester Generation am Markt sehr gut angenommen wurde, erschien im Januar 2018 ein neues Ultraschallgerät. Nach der Komplettüberarbeitung ist das System nun noch besser als der Vorgänger. Ein Grund: Die Töne zur Abwehr werden in unterschiedlicher Weise ausgegeben, damit keine Gewöhnung eintritt. Zusätzlich wurde ein Blitzlicht integriert, die Elektronik nach IP65 wassergeschützt verbaut und das komplette System nach europäischen und internationalen

Standards (CE- und E-Genehmigung, EMV) getestet und genehmigt. Auch eine zündungsgeschaltete Abschaltautomatik ist integriert – wie beim Hochspannungsgerät. Somit sind nur zwei Drähte anzuschließen, um den Marder erfolgreich auf Abstand zu halten.

IHR KONTAKT FÜR DAS MARDER-UND ULTRASCHALLABWEHR-SYSTEM:

HV-MARD Germany | Stefan Maurer

T: 08031.26 86 90

E: info@hv-mard.com

» hv-mard.com



Qualität und Service aus einer Hand!



R1234yf/Solstice®yf

Sofort verfügbar!

- ❄ energie-/kosteneffizient
- ❄ umweltfreundlich
- ❄ leistungsstark
- ❄ schon jetzt in vielen europäischen Neuzulassungen in Verwendung

❄ Kältemittel

❄ Technische Gase

❄ Schmierstoffe

❄ Entsorgung und Recycling



www.afk-hh.de

❄ FRIEDRICHS Kältemittel

RASEND SCHNELL VERLEGT

ARSRATIO: DIE REVOLUTION DER BODENVERLEGUNG IM AUTOHAUS

Die Optik verkauft. Nicht nur im Autohaus. Doch im laufenden Geschäft den eigenen Showroom aufwändig neu zu gestalten und gar zu schließen, ist ein Risiko. Abhilfe verspricht das modulare ArsRatio Bodensystem. Ohne Verkleben und Verfugen wird der Boden verlegt und ist danach sofort voll belast-, befahr- und begehbar.

So kann der österreichische Hersteller auch große Flächen in kurzer Zeit ohne Staub, Schmutz, Trocknungszeiten und mühsame Entfernung des alten Belags umgestalten. Das patentierte Verriegelungssystem bringt darüber hinaus alle etablierten Qualitätseigenschaften mit – und lässt sich speziell an die jeweiligen Corporate-Design-Vorgaben des Autohauses sowie die individuellen Form-, Größen- und Oberflächenwünsche anpassen.

Dank der sekundenschnellen Verlegung kann sogar im laufenden Betrieb gearbeitet werden, da die einzelnen, modularen Systemelemente werkseitig vorverfugt und wasserresistent sind. Auch Bodendosen, Kabelführungen und Stromanschlüsse lassen sich smart integrieren. Die Verschiebung der Bodenelemente – selbst bei wiederholtem Befahren und hoher Besucherfrequenz – ist systembedingt ausgeschlossen. Für die besondere Akzentuierung von einzelnen Modellen bietet ArsRatio zudem das POS-Highlight-System an, das 2017 mit dem German Brand Award in der Kategorie »Building & Elements« prämiert wurde.

DAS ARSRATIO POS-HIGHLIGHT-SYSTEM:

- » ohne Spezialwerkzeug, Maschinen und Fachpersonal auf-, um- und abbaubar
- » umlaufende Alu-Auffahrschrägen für Höhenunterschiede
- » Aussehen anpassbar: Fliesen, Glas, Metall, Holz, Parkett oder kreative Sonderlösung
- » patentiertes Nut-Feder-Verriegelungssystem
- » nach allen relevanten EU-Normen geprüft
- » auch mit Kabelkanälen und Bodendosen für Strom-/Datenkabel sowie LED-Beleuchtung

» arsratio.at

ArsRatio 
THE FLOORING SYSTEM

DIE REVOLUTION DER BODENVERLEGUNG

Innovative Bodenlösung für Autohäuser

ArsRatio ist das modulare Bodensystem speziell für Autohäuser. Das Trockenverlegungssystem wird in Sekundenbruchteilen ohne Verkleben und Verfugen – also ohne Staub und Schmutz – verlegt. Der nachhaltige ArsRatio Boden erlaubt höchste Belastungen und absolute Designfreiheit. ArsRatio verwendet ausschließlich die vorgeschriebenen Original-Oberbeläge gemäß den Corporate-Design-Vorgaben der Automobilhersteller. Das innovative Bodensystem ist nach allen relevanten EU-Normen zertifiziert und hat sich bei namhaften Automarken wie Audi, BMW, Ford, Lexus, Maserati, Mercedes-Benz, Nissan, Opel und Volkswagen bestens bewährt. www.arsratio.at



INNOVATIV

SCHNELL

MODULAR

BELASTBAR



ArsRatio 
THE FLOORING SYSTEM



MAXIMALE KRAFT.

ABWASSER MIT QUALITÄT

MAKRA NIMMT IHRE ABSCHIEDERANLAGE UNTER DIE LUPE

Bei der Reinigung und Instandsetzung von Fahrzeugen in Kfz-Betrieben fällt eine große Menge an mineralölhaltigem Abwasser an, welches entsprechend behandelt werden muss, bevor es dem Abwassernetz zugeführt werden darf. Per Gesetz sind Unternehmen dazu verpflichtet, ihr Abwasser mithilfe einer Abwasserbehandlungsanlage aufzubereiten, um einem festgelegten Qualitätsstandard zu entsprechen.

Die im Abwasser enthaltenen Schadstoffe müssen eine Abwasserbehandlungsanlage durchlaufen, bevor es für die weitere Wasseraufbereitung in einer Kläranlage überhaupt in Frage kommt – so verlangt es das Wasserhaushaltsgesetz (WHG). Das heißt, das Abwasser des Kfz-Betriebs muss Standardwerte erfüllen, um weiterverarbeitet zu werden. Diesen Prozess übernimmt die Leichtflüssigkeitsabscheideranlage, jedoch unterliegt diese zahlreichen Überwachungspflichten und Anforderungen.

Die gesetzlichen Vorschriften und Auflagen sind streng, denn im schlimmsten Fall kann ein Umweltschaden eintreten. Unter diesen Umständen fallen teure Maßnahmen

zur Wiederherstellung der Umgebung an. Ein Betrieb profitiert von Kosteneinsparungen, wenn gesetzliche Vorgaben in Form von regelmäßigen Wartungsintervallen erfüllt werden.

MAKRA ist Fachbetrieb nach Wasserhaushaltsgesetz und bietet das Rundum-Paket in Sachen Abwassermanagement. Ausgebildete MAKRA Fachkräfte kümmern sich um die Kontrolle, Wartung und Optimierung Ihrer Abscheideranlage.

Mit dem MAKRA Abwassermanagement haben Sie Sicherheit und ein gutes Gewissen gegenüber der Umwelt.

SIE HABEN FRAGEN ZUM ABWASSERMANAGEMENT VON MAKRA?

Ralf Müller
hilft Ihnen gerne weiter:
T: 07161.999.09.58
E: kam@makra.de

» makra.de



MAXIMALE KRAFT.



SICHER, KOSTENSPAREND UND UMWELTSCHONEND

ABWASSERMANAGEMENT VON MAKRA

MAKRA bietet das Rundum-Paket in Sachen Abwassermanagement. Ausgebildete MAKRA Fachkräfte kümmern sich in regelmäßigen Terminen um die Wartung und Optimierung Ihrer Abscheideranlage.

Minimieren Sie Ihre Kosten:

- › Verlängerung der Entleerungsintervalle
- › Reduzierung der Wartungskosten
- › Erfüllung gesetzlicher Vorschriften

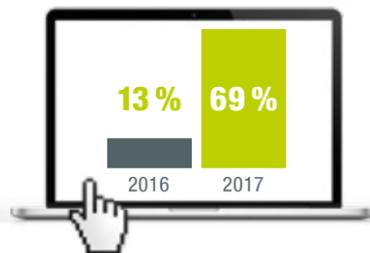
makra.de



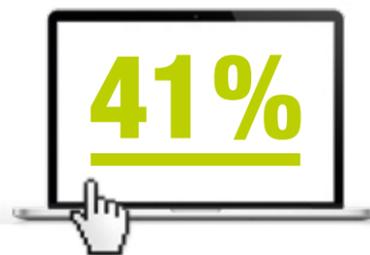
DAS TECHNO JUBILÄUMSJAHR

2018 – das Jahr der Fußball-WM, der großen Enttäuschungen und der großen Umschwünge. Wie es sich anfühlt, nicht Teil von etwas ganz Großem zu sein, etwas verpasst zu haben und nichts vom Kuchen abbekommen zu haben, kann uns die Deutsche Fußballnationalmannschaft nach dem Vorrundenausscheiden bei der WM diesen Juni sicherlich detailliert erklären. Die Enttäuschung war groß und damit hatte keiner gerechnet. Umso mehr zeigte sich, wie wichtig es ist, als Team zu fungieren, eine Gemeinschaft zu sein und an einem Strang zu ziehen. Umschwünge, Umdenken und ein gemeinsames Ziel zu haben, kann einen gemeinsam zum Erfolg bringen und das haben sowohl die neuen Weltmeister aus Frankreich als auch die Vizeweltmeister aus Kroatien bewiesen.

Aber genug von verpassten Chancen und Enttäuschungen, wir zeigen Ihnen viel lieber, wie SIE 2018 – das Jahr, in dem **TECHNO** sein 50-jähriges Jubiläum feiert – ebenfalls zu Ihrem ganz besonderen Jahr machen können. Was Sie dazu brauchen? Eigentlich gar nicht viel.



Nutzen Sie die Erkenntnis, dass mittlerweile 69 % aller Internetnutzer Werkstatteleistungen über Google suchen und nicht direkt über die Autohaus-Webseite.



Und nicht nur das, sogar 41 % der Online-Nutzer suchen online nicht nach einem Autohaus der eigenen Marke, sondern nach lokalen, generischen Begriffen, wie zum Beispiel »Bremse VW Hamburg«. Also erweitern Sie Ihre digitale Präsenz durch Ihren **AutoteilePlusService** Shop im Internet. Denn **APS** lässt Sie nicht nur Teil von etwas Großem sein, sondern bietet Ihnen obendrein die Möglichkeit, dieses »Große« weiterzuentwickeln, mitzuentwickeln und aktiv davon profitieren zu können.

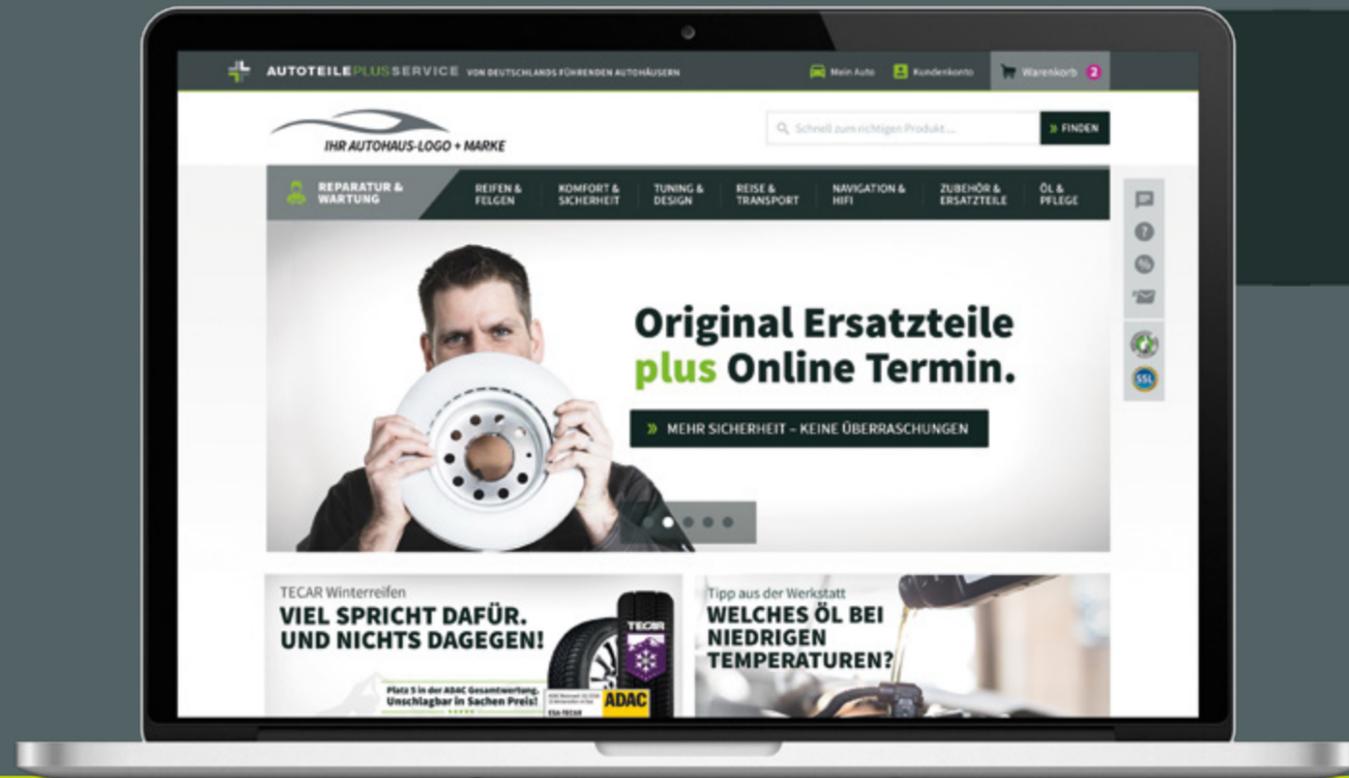
Nutzen Sie die Digitalisierung, lenken Sie sie mit Ihrem Wissen und Ihren Plänen mit und entdecken Sie neue digitale Potenziale.

Der Aufwand für Sie als **TECHNO** Gesellschafter ist minimal. Wer an AutoteilePlusService teilnehmen möchte, braucht nur ein Telefon, um einen Termin zu vereinbaren, einen Tag im Kalender, an dem noch Platz für eine zweistündige Präsentation des APS-Support-Teams ist, und im Anschluss einen funktionierenden Stift, um den Vertrag zu unterschreiben.

Als **AutoteilePlusService** Teilnehmer kommen Sie dann in den Genuss einer **Rundum-Lösung mit Full Service** und wie das aussieht, das zeigen wir Ihnen hier. Zum Start erhalten Sie mit einer umfangreichen Willkommensmail Ihre Zugangsdaten zu Ihrem persönlichen Backend. Um Ihnen das Kennenlernen zu vereinfachen, steht Ihnen sämtliches Infomaterial von Anleitungen, Vorlagen und Beispielen zur Verfügung. Wir nehmen Ihnen also quasi den größten Teil der Arbeit schon vor Beginn ab. Während Sie sich also auf die Eroberung zusätzlicher Märkte in der Welt

von Originalersatzteilen, Service-Angeboten und Online-Shops vorbereiten, entsteht in der Zwischenzeit Ihre ganz persönliche AutoteilePlusService Online-Präsenz. Mit wenigen Handgriffen können Sie vom Zuschauer zum Teilnehmer werden und eigenständig Ihre APS-Welt so malen, wie sie Ihnen gefällt.

Wenn Sie sich noch dieses Jahr zu einer Teilnahme an **AutoteilePlusService** entschließen, sparen Sie sich sogar die Aktivierungsgebühr in Höhe von 3.000 € pro Standort. AutoteilePlusService ist im vergangenen Jahr um 100 % gewachsen, und das in den verschiedensten Bereichen. Die Anzahl der vertraglich vereinbarten Live-Shops liegt bereits bei 220 und es werden immer mehr Teilnehmer und der Traffic steigt. Also bleiben Sie nicht im Verkehr stecken und warten drauf, dass Sie aus dem Stau jemand herausholt. Machen Sie jetzt den Schritt und vereinbaren Sie Ihren Termin, um nicht nur zu sehen, sondern auch von den 69 % der Sucher gesehen zu werden, und das in einer digitalen Welt mit Ihren eigenen APS-Shops.



MEET APS

1. GET-TOGETHER 2018

AutoteilePlusService ist mehr als nur eine Whitelabel-Lösung von **TECHNO – AutoteilePlusService** vereinfacht Ihnen die bestmögliche Nutzung der digitalen Welt. Als APS-Teilnehmer werden Sie **Teil einer Community** und haben das Privileg, an den **MEET APS**-Veranstaltungen teilzunehmen.

Kommen Sie jetzt an Bord und machen Sie das **TECHNO** Jubiläumsjahr auch zu Ihrem Highlight. Wenn andere irgendwann zurückblicken und sagen, 2018 sind wir aus der WM rausgeflogen, Israel hat den ESC gewonnen und in China ist ein Sack Reis umgefallen, können Sie sagen, Sie haben den besten Schritt gemacht, um sich digital zu erweitern.

Bei **MEET APS** tauschen sich **AutoteilePlusService** Teilnehmer über Meilensteine aus, die man erreicht hat, sprechen über Erfahrungen und Erfolge und entwickeln gemeinsam Erfolgspotenziale zu verschiedenen relevanten Themen.

Unter **040.526 099-111** erreichen Sie Ihre kompetenten Ansprechpartner rund um **AutoteilePlusService** und können jetzt Ihren Termin vereinbaren. Alternativ können Sie uns auch unter **aps-hotline@technoeinkauf** eine E-Mail senden. Wir freuen uns von Ihnen zu hören.

ZEIGEN SIE NEU- UND BESTANDSKUNDEN, DASS SIE DIE ENTWICKLUNG DER DIGITALEN WELT NUTZEN UND IHREN KUNDEN MEHRWERTE SCHAFFEN.

AutoteilePlusService bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Service- und Wartungsangebote bestmöglich in Szene zu setzen sowie Ihren Kunden ein großes Zubehörsortiment zur Verfügung zu stellen, und das alles unter Ihrer Flagge – Ihrer Autohaus-CI. Sie bleiben der Kapitän Ihrer APS-Shops und geben den Kurs an. Sortiment, Preise, Grafiken, Angebote, Dienstleistungen – Sie entscheiden, was Sie in Ihren Shops integrieren möchten und was nicht.

Sie bekommen vom APS-Support-Team die bestmögliche Unterstützung, können aus einem breiten Portfolio an Grafiken und Kampagnen wählen, erhalten perfekt ausgearbeitete Landingpages zu den verschiedensten Themen, und das alles aus einer Hand.

SIE HABEN FRAGEN ZU RECHTLICHEN THEMEN?

Wir können Ihnen weiterhelfen. Sie brauchen ein kreatives Auge und eine ruhige Hand für Topbilder? Wir haben die Lösung. Sie wollen auf dem aktuellsten Stand sein und keine News mehr verpassen? Wir halten Sie auf dem Laufenden. Sie brauchen Unterstützung bei der Wahl der richtigen Dienstleister?

FRAGEN SIE DAS APS-SUPPORT-TEAM.



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

WIR GRATULIEREN UND SCHÜTZEN AUCH IN ZUKUNFT.



50 Jahre alt.
Junggeblieben mit neuen Visionen.

Gemeinsam Zukunft gestalten.
Wir begleiten gerne.

Mit (hoch)spannenden Neuheiten.
Für Sie und Ihre Kunden.





50 JAHRE TECHNO. 50 JAHRE IM HIER UND JETZT

WARUM DIE GEGENWART DIE SPANNENDSTE ALLER ZEITEN IST, WIESO PLANUNGEN NICHT AUF MORGEN GESCHOBEN WERDEN SOLLTEN UND WARUM GEMEINSCHAFTLICHE LÖSUNGEN LANGFRISTIG ERFOLGREICHER SIND

Die Gegenwart ist die Zeit, die es uns erlaubt, tagtäglich Bilanz zu ziehen. Im Hier und Jetzt bestimmen wir unseren eigenen Status quo – und werden uns unserer Kräfte, unseres Könnens, unserer Talente erneut bewusst. Wie ein unbeschriebenes Blatt präsentiert sich das Heute, gibt uns die Möglichkeit, Erfolge, Herausforderungen, Pläne und Ziele festzuhalten und uns schlussendlich zu fragen: »Wie kann ich das Heute erfolgreicher gestalten?«

1968 fanden sieben Autohändler darauf eine sehr konkrete Antwort: Kooperation. Der Name: TECHNO. Sie setzten entgegen den damaligen Gepflogenheiten auf Zusammenarbeit und prägten so die auch heute noch gültige Unternehmensphilosophie der Autohaus-Kooperation.

Nachdem wir in der ersten Jubiläumsausgabe des TECHNO Magazins einen ausführlichen Blick auf das »GESTERN« unseres Netzwerkes geworfen haben, richtet sich der Blick in dieser Ausgabe auf unsere Tochtergesellschaften.

WUSSTEN SIE, DASS DIE GEGENWART NUR 2 BIS 3 SEKUNDEN DAUERT?

Zumindest für unser Gehirn. Folgt man Marc Wittmann – seines Zeichens einer der wenigen deutschen Zeitforscher und Psychologe an der Universität Freiburg –, zerteilt unser Gehirn das Erlebte bei der Verarbeitung in ebenjene Taktung. Als er in den vergangenen Jahren begann das »Jetzt« zu vermessen, fand er zwar keine einheitliche und exakte physikalische Zeitspanne, aber die Erkenntnis, dass unser Leben wohl eben diesem Grundtakt zu folgen scheint, dem aus zwei bis drei Sekunden.

HERAUSFORDERUNGEN SIND (ALL)GEGENWÄRTIG

WIE GESTIEGENE ANSPRÜCHE IN EINER HYPERSYN- CHRONISIERTEN ZEIT DEN MARKT BEEINFLUSSEN

Eigentlich hat das Jetzt seine Richtung verloren. So sieht es zumindest die Wissenschaft, genauer gesagt die Quantenmechanik. Hier gibt es keine Gegenwart mehr, die Vergangenheit und Zukunft voneinander trennt. Auslöser dieses Wertverlustes war die 1905 veröffentlichte Relativitätstheorie von Albert Einstein, die Newtons Annahme der Gleichzeitigkeit der Zeit im gesamten Universum widerlegte.

Mag die Gegenwart in der Wissenschaft ihre Bedeutung verloren haben, gewinnt sie mit Blick auf den Einfluss auf Unternehmen, Wirtschaft und Gesellschaft enorm an Größe. Hier entscheidet sie mit – über Erfolg und Misserfolg, Gewinn und Verlust, Fortschritt und Rückschritt. Ihren täglich neu formulierten Anforderungen müssen Werkstätten, Autohändler und -hersteller gekonnt und gut gerüstet begegnen. Aktuell eine zunehmend komplexer werdende Aufgabe, die durch übergreifende Branchenthemen, gestiegene Ansprüche und ein verändertes Kundenverhalten stark beeinflusst wird.

BEOBSACHTEN, FESTHALTEN, JUSTIEREN.

Bei der Bewältigung aktueller Problemstellungen bietet das Besinnen auf den eigenen Status quo, das Bilanzieren, Sortieren und Einordnen der eigenen Unternehmensgegenwart eine Möglichkeit, die Richtigkeit des eingeschlagenen Weges zu überprüfen – und zu entscheiden, ob und welcher Schritt in welcher Größe und mit welchem Tempo als Nächstes gemacht werden sollte. Wo sind Veränderungen notwendig? Was lässt sich positiv herausstellen? Auf welche Stärken sollte man sich konzentrieren? Welche Kräfte bündeln? Wie Erfahrungen aus der Vergangenheit in die Gegenwart übertragen und nutzbar machen?

Die weitere Vorgehensweise wird dabei entscheidend von vorherrschenden Trends mitbestimmt. Heute bedeutet dies ganz konkret: Digitalisierung, Globalisierung, Elektrifizierung, Vernetzung – und eine neue Nutzungskultur für Autos. »Pay per Use« statt »Pay and Use« lautet das Motto von Unternehmen wie Lyft, Uber, DriveNow und car2go, die das »Auto-besitzen« auf ein paar Vorteile reduziert haben: maximale Flexibilität und maximale Verfügbarkeit. Werkstatttermine, HU und AU sind so für den Verbraucher keine Themen mehr. Damit mögen die neuen Anbieter wie ein Fluch anmuten, doch ihr Angebot sorgt für einen entscheidenden Moment: den Markenkontakt – und eine Probefahrt ganz ohne Organisationsaufwand für den Händler.

STICHWORT FÜR »HEUTE«: MACHEN.

Nur im Hier und Jetzt lässt sich abschließend beurteilen, welche Methode, welches Tool, welcher neue Prozess Trends gekonnt aufnimmt und verwertbar macht, einen nachhaltigen positiven Effekt besitzt, dem eingespielten Ablauf nützt und sinnvolle Aspekte zum Autohausalltag addiert. Klassisches »Learning by doing« – das Machen wagen. Heute gilt es, sich breit aufzustellen, sich nicht nur auf die Spitzen zu fokussieren und 100%-Lösungen von außen zu erwarten, sondern die Basis zu halten, auszubauen und ihre Schlagkraft zu erhöhen, Entwicklungen selbst mitzutragen und von innen heraus die Weichen selbst zu stellen.

Dynamiken und Mechanismen unserer zunehmend digitalisierten Welt wollen aufgegriffen und aktiv gestaltet werden. Dabei auf perfekte Werkzeuge zu warten, ist heute keine Option mehr, spielt unsere Gegenwart doch nach anderen

Regeln als vor 50 Jahren – und definiert diese stetig neu. Die Taktung hat sich deutlich erhöht. Was sich in welcher Form durchsetzen wird, hängt nicht zuletzt davon ab, wie entscheidungsfreudig heute »gemacht« wird. Häufig liefert schon die Suche nach der Antwort auf dringliche Fragen eine Lösung – insbesondere mit Blick auf das Morgen und dessen neue alltägliche Herausforderungen.

GESTERN IST THEORIE. GEGENWART IST PRAXIS.

In der 50-jährigen TECHNO Historie wurden zahlreiche Konzepte vorangetrieben, um effektive Instrumentarien an der Hand zu haben und diese gemeinsam in der Praxis weiterzuentwickeln. Ein essentieller Beitrag für den Fortbestand der Autohaus-Kooperation. Schwierigkeiten in Möglichkeiten zu verwandeln, ist eine Aufgabe für das Heute – und für viele, nicht nur für einige. Durch Austausch, Zusammenarbeit, Vergleich und Analysen wurden und werden immer wieder neue Verknüpfungspunkte identifiziert, akute Problemstellen ausgemacht und durch entsprechende Konzepte in Erfolgsmodelle übertragen.

VORTEILE DES KOLLEKTIVS NUTZEN.

TECHNO – Die Autohaus-Kooperation blickt heute auf eine 50-jährige Erfolgsgeschichte zurück, in der aus einem strategischen Einkaufsverbund Deutschlands größte Autohaus-Kooperation entstand. Aus einem schlichten Prozess ein Service-Anbieter, Vermittler, Partner und Lösungsentwickler für die täglichen Anforderungen im Autohaus-Alltag. Dank Marktbeobachtung und -bewertung, Trend-Analyse und -Deutung entwickelt TECHNO seit 1968 zeitnah relevante Lösungen – für maximal flexiblen Handlungsspielraum und entscheidende wirtschaftliche Vorteile.

Belege dafür liefern unter anderem die Tochtergesellschaften CAR SERVICE PORTAL, MOTORENT, Opel Rent und Co., deren Entstehung nicht nur eine (Re-)Aktion auf die jeweilige Zeit und den Kontext darstellt, sondern auch ein Symbol für die gewachsene Schlagkraft des Verbundes ist. Diese Schlagkraft, diese breite Aufstellung gewinnt besonders im Rückblick des Jubiläumjahres an Bedeutung, zeigt sich in den eigenen Marken doch die klare Praxisorientierung des größten deutschen Netzwerkes markengebundener Autohäuser. Die Vielzahl und Vielfalt der TECHNO Services und Tools spiegeln dabei die gegenwärtig gestiegenen Ansprüche an Autohäuser wider – und tragen so aktiv zur Optimierung von Prozessen, Steigerung von Umsätzen oder Erweiterungen des eigenen Angebotes bei.

Welche Entwicklungen welche Gründung welcher Tochtergesellschaft begünstigten oder erst möglich machten, lesen Sie auf den nächsten Seiten.





ERFOLGSFAKTOR 7

WIE VERGANGENE KONZEPTENTWICKLUNGEN DEN ERFOLG VON HEUTE BEDINGEN UND ZUR VIELSCHICHTIGEN AUFSTELLUNG DER TECHNO TOCHTERGESELLSCHAFTEN FÜHRTEN

Sieben Leistungsfelder prägen das Portfolio unserer Autohaus-Kooperation: angefangen bei Marketing-Services über Online-Systeme bis hin zu Versicherungs- und Finanz-Services. Dank der facettenreichen Palette ist TECHNO heute ein markenunabhängiges Dienstleistungsunternehmen.

NACHGEFRAGT BEI TECHNO GESCHÄFTSFÜHRER DIETMAR SCHECK

THEMA: TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Herr Scheck, wie bewerten Sie die aktuelle Aufstellung der Autohaus-Kooperation?

Dietmar Scheck: »Die Entwicklung von Konzepten zur Unterstützung des Autohandels ist fester Bestandteil des **TECHNO** Leistungsportfolios. Immer im Fokus: frühzeitiges Erkennen von Marktentwicklungen und daraus abgeleitete Angebote für Autohäuser. Unsere aktuelle Aufstellung, insbesondere im digitalen Umfeld, bietet unseren Gesellschaftern eine attraktive Palette an Unterstützung im ertragsstarken Service-Geschäft – stellt aber letztlich auch nur eine Momentaufnahme dar, die immer wieder hinterfragt und weiterentwickelt werden muss.«

Das breite Angebot ist sicher ein Grund dafür, sich als Autohaus für den Eintritt in den Verbund zu entscheiden. Gibt es einen favorisierten Service, der besonders gern genutzt wird?

Dietmar Scheck: »Unsere Stärke liegt in unserem markenübergreifenden Angebot. Natürlich ist **TECHNO** auch immer nahe an den markenspezifischen Ausprägungen. Wir stellen aber fest, dass die Inanspruchnahme einer **TECHNO** Leistung weniger von der Marke abhängig ist, die in einem Autohaus vertrieben wird. Die zukunftsfähige Ausrichtung des Geschäftsmodells ›Autohaus‹ steht im Fokus. Daher treffen derzeit unsere Programme zur Vertriebsunterstützung auf großes Interesse – im klassischen (z. B. OT REGIO) und im digitalen Umfeld (z. B. AUTOTEILE PLUS SERVICE).«

Service-Tools wie CAR SERVICE PORTAL, VERKEHRS-RECHTSPARTNER und AUTOTEILE PLUS SERVICE bedürfen einer gewissen Schulung, um das Angebot im Alltag bestmöglich umsetzen zu können. Wie unterstützt TECHNO Gesellschafter bei der Neuimplementierung?

Dietmar Scheck: »Wir sind Dienstleister für unsere Gesellschafter. Daher achten wir bereits bei der Entwicklung unserer Angebote auf eine möglichst einfache Nutzung im Autohaus. Für CAR SERVICE PORTAL sind wir z. B. mit Programmierern in die Werkstätten gegangen, um Prozesse aufnehmen und berücksichtigen zu können. In der praktischen Umsetzung erhält der Gesellschafter eine intensive Betreuung

vor Ort durch unseren Vertrieb. Zudem bieten unsere Spezialisten aus der Zentrale jederzeit Unterstützungen an.«

Die Tochtergesellschaften sind auch ein Spiegel der sieben Leistungsfelder der Autohaus-Kooperation. Wie wichtig war und ist die Entwicklung der Untermarken von TECHNO für den Fortbestand des Verbundes im Ganzen? Inwiefern stehen die ergänzenden Services für die Innovationskraft der Kooperation?

Dietmar Scheck: »Mit ihrem Gesellschafterkreis nimmt TECHNO eine besondere Stellung in der Automobilbranche ein. Die größten Autohaus-Gruppen in Deutschland bringen ihre Ideen und ihre Unterstützung in dieses Unternehmen ein – markenübergreifend und herstellerunabhängig. Darüber hinaus wurden bestimmte **TECHNO** Leistungen der gesamten Branche zugänglich gemacht, z. B. Opel Rent. Eine sehr weitreichende, sehr innovative Entscheidung, damit sich Lösungen innerhalb einer Branche weiterentwickeln können. Heute stellen wir häufiger fest, dass sich Marktanteile durch branchenfremde Angebote verschieben. Brancheneigene Lösungen können diesen disruptiven Entwicklungen entgegenwirken.«

Welche Umbrüche innerhalb der jeweiligen Services mussten in den vergangenen Jahren aufgefangen werden? Welche haben auch heute noch Auswirkungen auf das Angebot?

Dietmar Scheck: »Marktveränderungen wird es immer geben. Darauf muss jedes Unternehmen eingestellt sein. Es gilt, sie rechtzeitig wahrzunehmen und Strategien zur Anpassung zu entwickeln. Dann sprechen wir auch nicht von Umbrüchen, sondern von Transformation. Diese Weiterentwicklung findet permanent in allen Leistungsfeldern von **TECHNO** statt.

Das Netz von **TECHNO**, bestehend aus Gesellschaftern und Kooperationspartnern, ist die Basis der notwendigen Transformation.«

Vielen Dank für das Gespräch.



MARKENKONTAKTE POWERED BY TECHNO

MIETEN STATT KAUFEN – MARKENKONTAKTE UND MOBILITÄTSLÖSUNGEN SEIT 1994: OPEL RENT

Herr Sárközi, als Geschäftsführer von Opel Rent sind Sie maßgeblich für die Ausrichtung der TECHNO Tochtergesellschaft verantwortlich. Wie bewerten Sie die aktuellen Trends der Automobilbranche, elektrifizierte Antriebe, Carsharing und Co.?

Michael Sárközi: »Mobilität verändert sich seit einigen Jahren zunehmend. Carsharing sehen wir eher im Corporate Carsharing denn im privaten Bereich. Die Fokussierung von Opel auf Elektroantriebe wird für unsere Partner neue Herausforderungen mit sich bringen. Wir sind darauf gut vorbereitet, unser Trainings- und Beratungsangebot bildet die neuen Anforderungen bereits ab.«

Wie wichtig ist es, Trends und Herausforderungen im »HEUTE« schnell bewerten und nutzbar machen zu können?

Michael Sárközi: »Nicht in jedem Trend steckt das nächste Mobilitätskonzept, aber in der Vernetzung der Anbieter. Zum Beispiel, indem Autohäuser Fahrzeuge zur Vermietung nicht nur im Inhouse-Geschäft anbieten. Ich denke, die Herausforderung liegt darin, den richtigen »Mobilitätsmix« zu finden – für ländliche Regionen und Großstädte. Unsere Lizenzpartner sind in den Regionen eng vernetzt und können ihr Mobilitätsangebot speziell auf die Bedürfnisse ihrer lokalen Kundschaft anpassen.«

Opel Rent gibt Autohäusern neben der Lizenz auch das passende Rüstzeug zum Start an die Hand und steht bei Rückfragen jederzeit zur Verfügung. Wie entscheidend ist es, dass Services nicht nur verkauft, sondern darüber hinaus umfangreich betreut werden?

Michael Sárközi: »Das ist unglaublich wichtig und zeichnet Opel Rent aus. Unser Team unterstützt die Lizenzpartner intensiv, u. a. mit Marketingmaßnahmen, Know-how und entsprechender Software für Vermietung und Trainings. Gerade unser IHK-zertifizierter Lehrgang zum Mobilitätsmanager kommt gut an. In diesem Jahr stand der Launch unserer Vermiet-Software Carloop für die optimale Betreuung des Mobilitätsangebots im Autohaus im Vordergrund. Vom Werkstattersatzwagen über private Mieten bis hin zu Firmenkunden: Carloop ist speziell auf die Anforderungen im Autohaus zugeschnitten und bietet Schnittstellen zu gängigen DMS. Heute arbeiten mehr als 4.500 Anwender in ca. 630 Opel Rent Standorten mit Carloop.«

Die Anmietung eines Autos ist Mobilitäts-Service und Markenkontakt zugleich. Wie wichtig ist die Kombination aus Autohaus und -vermietung für die Gesellschafter von TECHNO?

Michael Sárközi: »Ganz klar: Bestandskunden werden gebunden und mit neuen Produkten bekannt gemacht sowie Mobilitätskunden erreicht, die vielleicht heute noch kein Auto kaufen möchten. Sind die Kunden zufrieden mit Fahrzeug und Service, hat man bereits einen Kontakt vertieft oder einen potenziellen Neukunden gewonnen.«



Michael Sárközi
Geschäftsführer
Opel Händler
Vermiet GmbH



 **OPEL RENT**

» opelrent.de

MOBILITÄTSMIX POWERED BY TECHNO

NACHHALTIGE KUNDENKONTAKTE UND ATTRAKTIVER SERVICE MOBILITÄT MIT KONZEPT: MOTORENT

Herr Scheck, wie ist der Status quo, welchen Herausforderungen muss sich MOTORENT stellen?

Dietmar Scheck: »MOTORENT hat seit ihrer Gründung 1989 verschiedene Geschäftsfelder bearbeitet. Vom Unfallersatzwagengeschäft für Opel und Ford Autohäuser bis hin zur heutigen Konzentration auf die zwei Geschäftsfelder FHD mobil und Schadenmanagement (CAR SERVICE PORTAL). Die Zusammenarbeit mit dem Ford-Partnerverband ist sehr verlässlich und vertrauensvoll und für unsere Vertriebsmitarbeiter umfangreich, bspw. bei Carsharing. CSP ist als markenunabhängiges System unter dem Dach von MOTORENT von großer Bedeutung – trotz längerer Anlaufphase.«

Mit welchen Modulen unterstützt MOTORENT seine Autohaus-Kunden?

Dietmar Scheck: »In der FHD mobil konzentrieren wir uns auf die Ford-Händler. Mit CSP sprechen wir Händler aller Marken an. Innerhalb des Portals haben sie die Möglichkeit, unser Schadenmanagement-System und/oder unsere Software zur Verwaltung von Mietfahrzeugen zu nutzen. Mit CSP sind wir zusätzlich integrativer Bestandteil in der DAT-Anwendung SilverDAT® 3. Als zusätzliches Modul planen wir derzeit Schulungsangebote für unsere CSP-Kunden in Zusammenarbeit mit unserem Netzwerk VERKEHRSRECHTSPARTNER.«

Wie sind die »Nutzerzahlen« von MOTORENT? Welche Erfahrungsberichte haben Sie bereits erreicht?

Dietmar Scheck: »Der hohe Organisationsgrad im Umfeld FHD mobil sorgt für sehr stabile Kundenbeziehungen – unser Vertrieb betreut mehr als 1.500 Ford-Standorte. CSP wird mittlerweile von mehr als 550 Autohäusern genutzt. Sehr erfreulich: Es gibt so gut wie keine Kündigungen. Die Autohäuser, die mit uns zusammenarbeiten, erkennen nach der Schulungsphase die Vorteile durch die Entlastung der Service-Mitarbeiter und die höhere Transparenz in den Schadensvorgängen. Wir gehen von steigenden Kundenzahlen aus.«

Welche vergangenen Entwicklungen und Entscheidungen waren maßgeblich für die erfolgreiche Etablierung von MOTORENT?

Dietmar Scheck: »Hinterfragen, anpassen, weiterentwickeln. MOTORENT hat sich nicht immer wieder neu erfunden, aber das heutige Geschäftsmodell hat nichts mehr mit dem Geschäftsmodell von 1989 zu tun. Die Kooperation mit dem Ford-Partnerverband ist Beleg dafür, dass auch in einer digitalisierten Welt ein vertrauensvoller Umgang die Basis einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung ist. Der Einstieg in die Software-Entwicklung und der Aufbau von CSP war ein mutiger, notwendiger Schritt zur Verbreiterung des Geschäftsmodells. Das System wurde konsequent auf sich verändernde Marktverhältnisse angepasst, neue Verbindungen geschlossen. Das führte zur heutigen guten Entwicklung.«



Dietmar Scheck
Geschäftsführer
TECHNO – DIE
AUTOHAUS-
KOOPERATION



MOTORENT
POWERED BY TECHNO

» motorent.de

SCHADENNETZWERK POWERED BY TECHNO

DEUTSCHLANDWEITE EXPERTISE GARANTIRT: CAR SERVICE PORTAL UND VERKEHRSRECHTSPARTNER

Herr Reiher, Schadenmanagement ist einer der komplexesten Service-Bereiche im Autohaus. Mit CAR SERVICE PORTAL (CSP) und dem Anwaltsnetzwerk VERKEHRSRECHTSPARTNER (VRP) erfolgt die Fallbearbeitung schneller, einfacher und effizienter. Wo stehen CSP und VRP in puncto »Nutzerzahlen«?

Jens Reiher: »Wir sollten die beiden Bereiche getrennt betrachten. Die Steigerung der Nutzerzahlen und somit bearbeiteten Schadensfälle ist unser permanentes Ziel. Im letzten Jahr waren es 550 nutzende Autohäuser und ca. 13.500 Haftpflicht-Schadenakten. Die schnelle Steigerung der Anzahl der VERKEHRSRECHTSPARTNER ist nicht das vordergründige Ziel, sondern der Aufbau langfristiger Partnerschaften mit Kanzleien. Wir arbeiten eng mit den Kanzleien unserer Gesellschafter zusammen und nehmen sie auch gern in unsere Systemwelt auf.«

Welche Anforderungen im »HEUTE« stellen eine neue Herausforderung für das Schadenmanagement dar?

Jens Reiher: »Anhaltende Niedrigzinsen und kaum kosten-deckende Prämieinnahmen. Versicherer versuchen mit systematischen Kürzungen der Schadenspositionen etc. an vergangene Gewinne anzuknüpfen. Technische Neuerungen wie 3D-Scan beschleunigen diesen Trend. Je näher eine erstattungspflichtige Versicherung am Autohaus-Kunden ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit sinkender Werkstattumsätze in den gebundenen Markenwerkstätten. Hier gilt es Autohaus-übergreifende Strategien zu entwickeln und eigene Schadenmanagement-Systeme zu etablieren.«

Welchen positiven Einfluss, neben der deutlichen Zeitersparnis, haben CSP und VRP auf das »HEUTE« der Autohäuser?

Jens Reiher: »Die angesprochene Zeitersparnis ist letztlich das Ergebnis einer effizienten Prozessgestaltung im Autohaus. Mit Einführung und Schulung für CSP an den Standorten erfolgt grundsätzlich eine Bestandsaufnahme vorhandener Strukturen. Hieraus ergeben sich Anpassungsoptionen, die alle Beteiligten (intern und extern) von Karosserieabteilung bis Gutachter in einem System zusammenbringen. Besonders freut mich, dass Empfehlungen zufriedener TECHNO Gesellschafter dazu führten, dass wir seit diesem Jahr neben vielen anderen AVAG, Tiemeyer und RKG an allen Standorten auch zu unseren Kunden zählen dürfen.«

Wie bewerten Sie aus heutiger Sicht die Entwicklung der beiden Projekte?

Jens Reiher: »Schadenmanagement ist ein sehr junges Leistungsfeld. Mit der Eigenentwicklung eines komplett neuen IT-Systems haben wir es in Kombination mit unserem Anwaltsnetzwerk VERKEHRSRECHTSPARTNER geschafft, uns im deutschen Markt zu etablieren. Mittlerweile zählen wir zu den größten unabhängigen Rechtsdienstleistern in den Autohäusern. Die Entscheidung war definitiv richtig – und die herausfordernde Startphase eine große Motivation.«

CSP⁺
 CAR SERVICE
 PORTAL
 POWERED BY TECHNO

S VERKEHRS
 RECHTS
 PARTNER

Jens Reiher
 Leitung
 Kooperation
 CAR SERVICE
 PORTAL GmbH

» carserviceportal.de

» verkehrsrechtspartner.de

CROSS-SELLING POWERED BY TECHNO

NEUTRAL, UNABHÄNGIG, LEISTUNGSSTARK: WILLKOMMEN BEIM TECHNO VERSICHERUNGS-DIENST

Herr Heusi, dank des TECHNO VERSICHERUNGS-DIENSTS (TVD) können TECHNO Gesellschafter in ihren Autohäusern sowohl attraktive Auto- als auch private und gewerbliche Versicherungen anbieten. Wie positiv wirkt sich die Angebotserweiterung aus?

Bernhard Heusi: »Die Autoversicherung rundet das Portfolio des Autohauses ab – der Kunde erhält Service aus einer Hand. TECHNO hat sich bewusst für die NÜRNBERGER als Partner entschieden. Sie bringt die verunfallten Kundenfahrzeuge garantiert in das Autohaus zurück, das die NÜRNBERGER Autoversicherung vermittelt hat. Das tun nur ganz wenige Versicherer.«

Neben der Kundenbindung ist auch die Mitarbeiter-Loyalisierung ein Thema. Hier können Autohäuser mit Angeboten wie einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) punkten. Welches Potenzial sehen Sie darin?

Bernhard Heusi: »Der TVD bietet verschiedene Optionen an: Eine ist ein betriebliches Gesundheitsmanagement, das die Arbeitskraft der Mitarbeiter langfristig erhält. Gruppentarife ohne Gesundheitsfragen und die Mitversicherung von Angehörigen machen diese Form der bKV für Mitarbeiter zusätzlich interessant. Eine weitere Möglichkeit zur Absicherung ist die betriebliche Altersvorsorge.«

Welche Meilensteine der vergangenen Jahrzehnte würden Sie besonders hervorheben?

Bernhard Heusi: »1972 startete TECHNO Einkauf mit der TECHNO Rechtsschutz Versicherungsvermittlungs-GmbH, der jetzigen TVD GmbH. Die Geschäftsfelder wurden sukzessive erweitert. Letzter großer Schritt war Anfang 2016 die Erweiterung der eigenen Vertriebsorganisation mit aktuell 75 angestellten Verkäufern bei knapp 20 TECHNO Gesellschaftern.«

Wie schnell rechnet sich die Investition?

Bernhard Heusi: »Das hängt von der Intensität der Zusammenarbeit ab. Je mehr Kundenzuführungen, desto höher die Rentabilität, denn das Autohaus generiert Erträge aus Provisionen. Noch entscheidender aber sind die Erträge aus dem Werkstattgeschäft durch die Rückführung der verunfallten Kundenfahrzeuge.«

Wie viele Gesellschafter nutzen heute die Dienstleistungen des TVD?

Bernhard Heusi: »Aktuell arbeiten rund 80 TECHNO Gesellschafter mit dem TVD zusammen. Neben steigenden Autoversicherungsabschlüssen nimmt das Cross-Selling-Geschäft – und damit die Kundenbindung – immer mehr zu. Wir beraten den Kunden rundum und bieten ihm den für ihn passenden Versicherungsschutz.«

TVD⁺
 TECHNO
 VERSICHERUNGS-DIENST

» techno-vd.de

Bernhard Heusi
 Leiter
 Vertrieb-Autohaus
 NÜRNBERGER
 Versicherung

GLOBAL DENKEN: TECAR INTERNATIONAL

Herr Tödt, welche Auswirkungen hat die globale Öffnung von TECHNO auf Ihr Tagesgeschäft?

Axel Tödt: »Die internationale Ausrichtung des TECHNO Verbundes ist sehr wichtig und wird zukünftig nicht mehr wegzudenken sein. Zur Jahrtausendwende waren die meisten Geschäftsbereiche in Europa sehr lokal bzw. national geprägt. Konditionen bzw. Preise, Sortimentsstrukturen und Logistikwege waren kaum über Landesgrenzen hinaus vergleichbar. Durch die starke Zunahme internationaler Absatzkanäle (insbesondere durch den Online-Handel) und einen Organisationswandel auf Anbieterseite (internationale Verantwortungsgebiete) hat sich der automotive Aftermarket deutlich internationalisiert. Mit sinkenden Handelshemmnissen (Zoll und Logistik) bzw. beschleunigten Warenflüssen wurde der europäische Markt zunehmend harmonisiert bzw. internationalisiert.«

Wie stellen Sie sicher, dass die richtigen Partner zur richtigen Zeit am richtigen Ort aufeinandertreffen?

Axel Tödt: »Mit dem regelmäßigen Kontakt zur Geschäftsführung unserer Gesellschafter. Diese oberste Entscheidungsebene spiegelt unser Aufsichtsrat wider. Informationsverluste werden vermieden, notwendige Handlungen direkt

umgesetzt, lange Entscheidungswege umgangen. Wir nehmen die Interessen des jeweiligen Mitgliedes sehr ernst, erkennen mögliche Parallelen aus anderen Gruppen und schaffen ein Gespür für Marktentwicklungen und Bedürfnisse. So können wir wir wo immer möglich den idealen Partner identifizieren.«

Welche vergangenen Entwicklungen waren richtungsweisend für TECAR INTERNATIONAL?

Axel Tödt: »Wir haben das Netzwerk in elementaren Bereichen restrukturiert. Die Anzahl der Gremien und Entscheidungsebenen wurden auf ein Minimum reduziert, die Umsatzpotenziale aus den Mitgliedermärkten effizienter genutzt und zugleich neue Beschaffungsquellen für unsere Partner kreiert. Wichtig war uns dabei auch, die Synergien innerhalb der jeweiligen Autohaus-Kooperationen in Europa besser zu nutzen und ein gemeinsames Verständnis einer internationalen Kooperation zu entwickeln. Mit der Schaffung eines transparenteren und monetär attraktiven Rückvergütungsmodells haben wir zudem eine stärkere Bindung an TECAR INTERNATIONAL erreicht.«



Axel Tödt
Geschäftsführer TECAR International Trade GmbH

TECAR THE GLOBAL AUTOMOTIVE ALLIANCE INTERNATIONAL

»Die zu Beginn 2017 umgesetzte neue Struktur TECAR INTERNATIONAL bringt uns in die Lage, unser Handeln an die Schnelligkeit der veränderten Marktanforderungen und die Transformation im europäischen Markt anzupassen. Hierbei steht die Findung von Synergieeffekten im Fokus – sowohl im Produktportfoliobereich als auch in weiterführenden Konzepten. Insbesondere im Produktbereich ist es uns daran gelegen, eine möglichst hohe Gleichschaltung von Lieferantenpartnern innerhalb der Mitgliedsländer zu erreichen. Damit gehen wir konform mit dem Strukturwandel, der sich bei unseren Lieferantenpartnern in den letzten Jahren bereits ergeben hat bzw. in Teilen noch immer vollzieht. Bei unserer Ausrichtung bedenken wir die fortschreitende Konzentration speziell im Bereich der internationalen Distributoren. Wichtig in diesem Segment ist das Grundverständnis von TECAR INTERNATIONAL: langfristige Geschäftsbeziehungen vertraglich gewährleisten. Ein wichtiger ergänzender Punkt in der positiven zukünftigen Weiterentwicklung ist die Erweiterung im europäischen Markt. Hier schauen wir nach Italien und Spanien und sehen – ebenso perspektivisch – in Osteuropa Geschäftsmöglichkeiten. Sehr wichtig dabei: der Austausch mit unseren Lieferanten über deren Ausrichtung.«

Georg Wallus | Aufsichtsratsvorsitzender TECAR INTERNATIONAL

» tecar-international.com



SO WEIT. FÜR HEUTE

»Das 50-jährige Jubiläum von TECHNO versetzt uns nicht nur in die Lage, erreichte Erfolge hervorzuheben und gebührend zu feiern, sondern auch Entwicklungen zu analysieren, eine Bestandsaufnahme zu machen, Stärken zu fokussieren und ein abschließendes Fazit zu formulieren: Wir sind ein leistungsstarker Zusammenschluss, der Lösungen entwickelt, Allianzen bildet, Synergien nutzt, für Stabilität sorgt und sich den Marktveränderungen anpasst.

Über die Jahrzehnte konnten wir Strömungen aus Handel, After-Sales- und Werkstattgeschäft gezielt nutzen und erfolgreich Marken und Angebote etablieren, deren Vielfalt und Schwerpunktlegung allen voran unseren Gesellschaftern die nötigen Werkzeuge an die Hand gibt, um morgen ebenso schlagkräftig aufzutreten wie heute. Gerade in Bezug auf anstehende Transformationen wird TECHNO die Vernetzung weiter vorantreiben und nach adäquaten Lösungen suchen.

Gemeinsam werden wir Instrumente entwickeln, die den Prozess des ›Change of Mobility‹, den Trend der Urbanisierung und der weiterhin zunehmenden Vernetzung abbilden, aufnehmen und für unsere Gesellschafter nutzbar machen.

Nicht zuletzt wird aber entscheidend sein, wie wir uns auf die Aufgaben von morgen im Verbund vorbereiten. Wie bereit wir sind, uns den Anforderungen zu stellen, Gewohntes erneut – und in bekannter TECHNO Manier – zu hinterfragen und neu zu deuten und wie wir die Strömungen für unsere Gesellschafter nutzen oder an welcher Stelle wir gehalten werden. Das Modell ›Autohaus‹ wird zukunftsfähig bleiben. Auch dank der Konzepte, die TECHNO heute bereits auf den Weg gebracht hat – und in Zukunft auf den Weg bringen wird.«

Georg Wallus

Dietmar Scheck

Auf die zweite Jubiläumsausgabe des TECHNO Magazins folgt die dritte und letzte. Der Schwerpunkt: MORGEN – die Zukunft unserer Autohaus-Kooperation, die Sogwirkung globaler Megatrends, welche Mechanismen zukünftig über den Erfolg bestimmen und wie wir die Zukunft mit gemeinsamen Ansätzen effektiver, effizienter und besser gestalten können.

ERFOLGREICHES FAIR PLAY

TECHNO GREEN DAYS 2018 | 21.–23.06.2018 | WALD- UND SCHLOSSHOTEL FRIEDRICHSRUHE

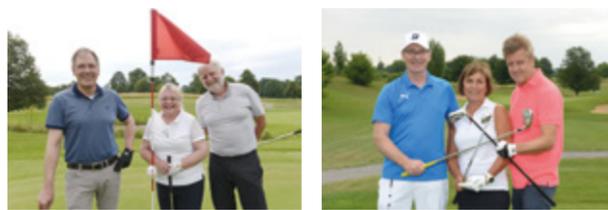
»Wenn du Zuschauer bist, ist es ein Spaß, wenn du spielst, ist es Entspannung, wenn du daran arbeitest, ist es Golf«, sagte einst Bob Hope. Wie viel Wahres an der Aussage ist, konnten die Teilnehmer der GREEN DAYS 2018 auf der parkähnlichen 27-Loch-Anlage des Golfclubs Heilbronn selbst überprüfen – und taten dies mit Bravour.

Der Einladung von Mobil 1™, MAKRA, TECHNO und TECAR INTERNATIONAL folgten viele Gesellschafter und Lieferantenpartner aus In- und Ausland und präsentierten sich in der schwäbischen Toskana bei strahlend blauem Himmel in ihrer besten Form. Allen voran Michael Güldenpfennig (Ebbinghaus Automobile), der sich als Turnierge winner (netto) bei der abschließenden Siegerehrung im Wald & Schlosshotel Friedrichsruhe feiern lassen konnte. Hoherfreut nahm er den Pokal und den von marbet gesponserten Hauptgewinn entgegen: zwei Übernachtungen in einem erstklassigen Hotel.

Vorjahresgewinnerin Charlotte Kjaersgaard (DYT Kjaersgaard Auto) durfte sich ebenfalls und erneut bejubeln lassen: Sie sicherte sich unter den Damen die beiden Titel »Longest drive« und »Nearest to the pin«. Sieger unter den Herren in der Kategorie »Nearest to the pin« wurde Jürgen Scheiderer (Würth), den »Longest drive« hatte Jarkko Stenros (Exxon). Zusätzlich zur Auszeichnung durften sich die Titelgewinner über Bälle, Schläger und Golf-Bags freuen, die Bridgestone zur Verfügung stellte.

Mit diesen rundum hervorragenden Ergebnissen verließen die Teilnehmer am letzten Tag das Gelände – einig darüber, dass die GREEN DAYS 2018 wieder mal eine sehr gute Partie waren. Im wahrsten Sinne. Neben dem Handicap wurden schließlich auch das eigene Netzwerk gestärkt, aktuelle Entwicklungen diskutiert und der kollegiale Austausch gepflegt.

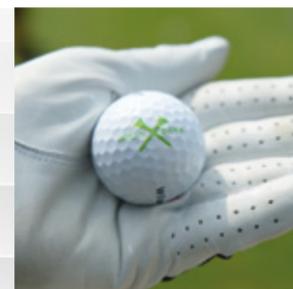
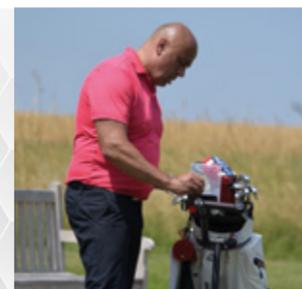
FLIGHTS



TURNIER PLATZREIFE



COMING HOME | SIEGEREHRUNG



Die GREEN DAYS 2018 wurden unterstützt von:





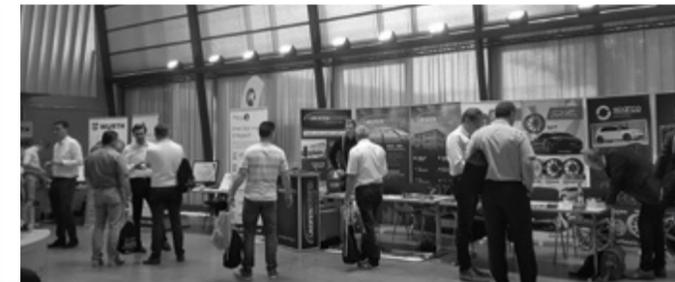
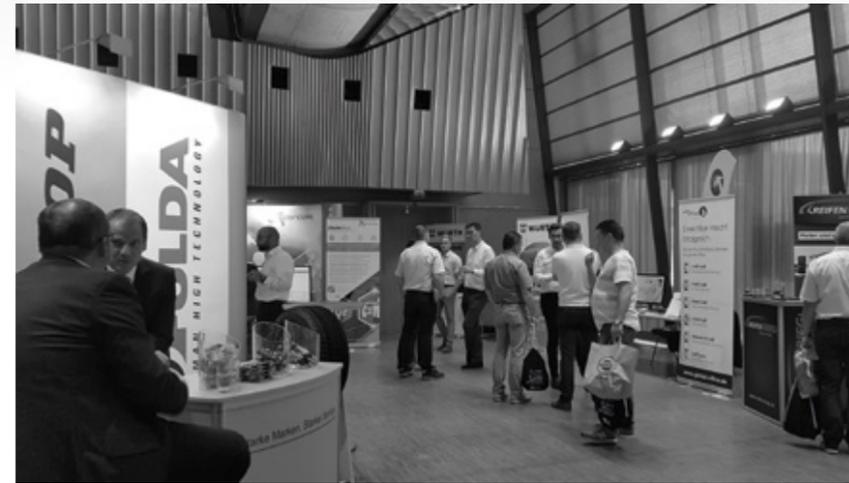
POWERED BY TECHNO

50 JAHRE 100 % ERFOLG

DAS MESSE-HIGHLIGHT IM JUBILÄUMSJAHR: DIE TECHNO EXPO SPEZIAL IN BAD WINDSHEIM

Wenn TECHNO zur T»EXPO SPEZIAL einlädt, weiß man eigentlich schon, dass jede Menge Highlights warten – und dieses Mal hatte die Messe etwas ganz Besonderes zu bieten. Anlässlich des 50-jährigen Jubiläums von TECHNO stand die Experten-Veranstaltung vom 20. auf den 21. Juni ganz im Zeichen der Zahl 50.

50 Aussteller aus den Bereichen Räder/Reifen, Teile und Zubehör sowie Dienstleistungen und Verbrauchsmaterial erwarteten die Besucher nach der offiziellen Eröffnung im altbekannten Bad Windsheim. Knapp 75 Teilnehmer, darunter 50 Gesellschafter, versammelten sich anlässlich der Jubiläumsveranstaltung. Gefühlte 50 Grad vor der Location und die brennende Sonne sorgten für einen regen Andrang



im kühlen Inneren. Erfrischungen und leckeres Fingerfood wurden serviert. Gut gestärkt wurde die Veranstaltung eröffnet und die ersten Jubiläumsgeschenke überreicht, darunter ein Jubiläumskuchen von MAKRA an TECHNO. Der Startschuss für interessante Gespräche und jede Menge Messeangebote fiel.

Die Zahl 50 hatten sich auch die ausstellenden Lieferanten zum Motto gemacht. Es gab jede Menge attraktive Angebote, bei denen man nicht »Nein« sagen konnte. Von 5 bis 50 % Rabatt war alles dabei: Die Lieferanten überzeugten durch viel Kreativität in der Angebotsgestaltung und die

Gesellschafter nutzten die Gunst des Tages. Die Anzahl der Bestellungen und zufriedenen Gesichter gegen Ende der Veranstaltung waren ein deutliches Zeichen dafür, dass die Messe sowohl aus Lieferanten- als auch aus Gesellschafter-sicht ein voller Erfolg war.

Doch mit der Messe endeten erst 50 % der eigentlichen Veranstaltung an diesem Tag. Denn eine T»EXPO SPEZIAL wäre keine T»EXPO SPEZIAL, wenn es nicht noch einen gebührenden Abschluss für den Tag geben würde.





Die restlichen 50 % des Tages gestalteten sich dementsprechend ebenfalls erfolgreich und kreativ. Ein leckeres Outdoor-BBQ mit frischem Fisch, saftigem Fleisch, Gemüse und Käse, ein Eis- und Kuchen-Buffer zum Nachtisch sowie eine erstmals exklusiv aufgebaute Cocktailbar bildeten den Beginn eines perfekten Abends. Während sich Gesellschafter und Lieferanten bei Speis und Trank noch intensiven Gesprächen widmeten, liefen im Hintergrund schon die ersten Vorbereitungen für das WM-Spiel Iran gegen Spanien. Die Partie wurde nach dem Essen mit Spannung verfolgt. Schließlich konnte man sich im Vorfeld beim Tippspiel auf das Endergebnis festlegen. Mit dem überraschend schmalen 0:1 hatte allerdings keiner gerechnet. So gab es einen

alternativen Sieger und das Geburtstagskind des Tages gewann den ersten Preis.

Zum gemütlichen Ausklang in munterer Runde gesellte sich die Vorfreude auf den folgenden Tag, an dem noch zwei interessante Workshops von Interneu und Normfest anstanden. Ein gelungener Abschluss der Jubiläumsveranstaltung, bei der sich allerdings eine Sache nicht an die Maßgabe »50« hielt: der 1000%ige Erfolg.

**Termin für die nächste T»EXPO SPEZIAL:
Ende Januar 2019**

DIE IT-BRANCHE WÄCHST. WACHSEN SIE MIT!



HERZLICH WILLKOMMEN BEIM ERSTEN
TECHNO BERATERAUSSCHUSS IT

AUCH BEI IT-HARDWARE GIBT ES EINSARPOTENZIALE DURCH MENGENBÜNDELUNG. THEMEN WIE CLOUD-COMPUTING, SOFTWARE-INTEGRATION UND PROJEKTIERUNG VERÄNDERN DIE IT-LANDSCHAFT. VOR DIESEM HINTERGRUND HAT TECHNO JETZT DEN BERATERAUSSCHUSS IT INS LEBEN GERUFEN. **SEIEN SIE DABEI!**

REFERENTEN:

- » **CANCOM GmbH**
Experte für SOC, 24/7 Security, AHP Enterprise Cloud
- » **Siewert & Kau**
IT-Distribution & Logistik- und Service-Dienstleistungen
- » **Bernd Ottens**
Chief Digital Officer & Leiter IT, AVAG Holding SE

06. + 07.11.2018

**1. TECHNO
BERATERAUSSCHUSS IT
IN DER TECHNO ZENTRALE**

**NUR NOCH
WENIGE PLÄTZE!**

Melden Sie sich jetzt für den ersten TECHNO Beraterausschuss IT bei Frank Binder per E-Mail an: binder@technoeinkauf.de*

TERMINE 2018

» **TECHNO GIPFEL
IM RAHMEN DES
TECHNO JUBILÄUMS**

17 | 19
Sept. | Sept.
Schloss Elmau



» **OFFIZIELLE TERMINE**

MARKETING-AUSSCHUSS-SITZUNG:

16.10. | Frankfurt am Main

AUFSICHTSRATSSITZUNG:

05.09. | Telefonkonferenz
27.11. | Frankfurt am Main

BERATERAUSSCHUSS:

25.–26.09. | Norderstedt
06.–07.11. | Norderstedt

TECAR INTERNATIONAL SUPERVISORY BOARD:

29.11. | Hamburg

14TH TECAR INTERNATIONAL MARKET PLACE:

29.–30.11. | Hamburg

» **IMPRESSUM**

HERAUSGEBER:

TECHNO-EINKAUF Marketing und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Georg Wallus (v. i. S. d. P.) | Aspeloh 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 | ymnky.de

petex Der starke Autoausstatter

TECHNO^T - LIEFERANT

seit über 35 Jahren!

petex
Der starke Autoausstatter



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.

NEU IM SORTIMENT 2017/2018:

Ladungssicherung und Hebemittel · Neue Kindersitze · Neue Sitzbezüge · Werkstattartikel · Pannenhilfe · und vieles mehr...



NEUER ONLINE-SHOP AUF WWW. PETEX.DE



GUMMIMATTEN AUTOTEPPICHE LADUNGSSICHERUNG
SITZBEZÜGE SICHERHEITZUBEHÖR RADZIERBLENDEN
EISKRATZER ZUBEHÖRARTIKEL AUTOPFLEGEPRODUKTE

...und vieles mehr auf www.petex.de

PETEX - Autoausstattungs-GmbH
Lauterbachstraße 44
DE-84307 Eggenfelden
www.petex.de



* Kosten für An- und Abreise, Übernachtung und Verpflegung übernimmt TECHNO.

SONAX[®]
MADE IN GERMANY

SETZEN SIE AUF MARKENQUALITÄT IM SCHEIBENREINIGER NACHFÜLLGESCHÄFT

SUPER REINIGUNGSKRAFT

FÄCHERDÜSENTAUGLICH

KUNSTSTOFFVERTRÄGLICH

LACKVERTRÄGLICH

MIT GLYCERIN

FRISCHER DUFT

PRÄMIERTE
QUALITÄT

ATG
TESTSIEGER
Scheiben-
reiniger-Test
Ausgabe 11/2014
Österreichischer Test

ACE TEST
11/2014
Test-
sieger
Im Test: 10 Winter-
Scheibenreiniger
www.ace-online.de

* Test in Kooperation mit
GTÜ

SONAX ANTIFROST & KLARSICHT

sorgt mit wenig Wischtakten für weniger Verbrauch und schafft in kurzer Zeit streifenfreie Sicht und mehr Sicherheit. Die hohe Reinigungskraft bringt Ihre Kunden sicher durch jeden Winter und überzeugt bei der Kostenanalyse: Tester ermittelten für Antifrost & Klarsicht Kosten von nur 50 Cent pro Reinigungsvorgang. Andere Produkte erweisen sich als deutlich teurer mit bis zu 2,33 Euro pro Reinigungsvorgang. Zahlreiche Autofahrer vertrauen dem Marktführer SONAX.

Empfehlungen und Freigaben von führenden Herstellern:

www.sonax.de

