

T»MA^{TR}

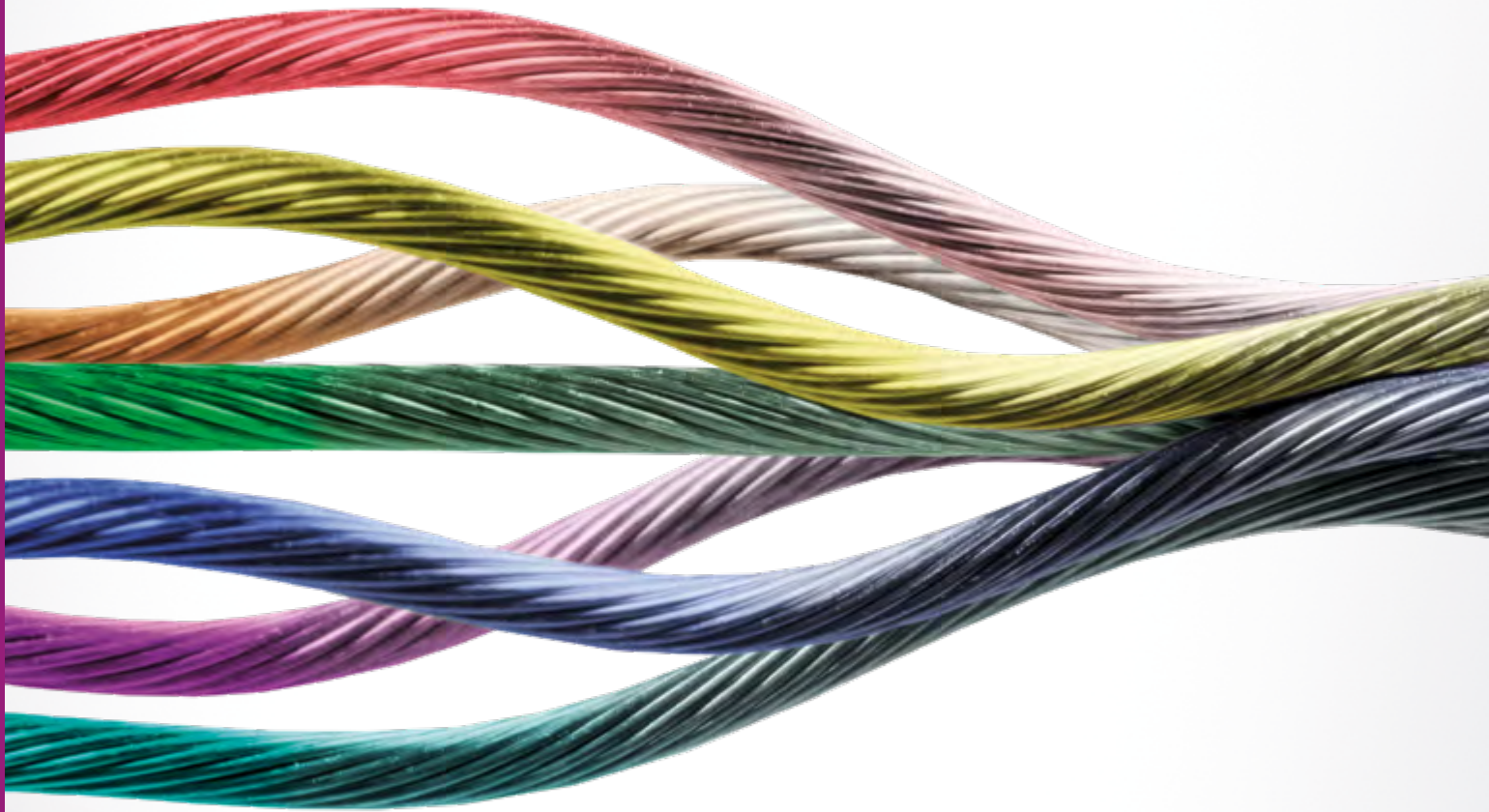
III 2017

DAS TECHNO MAGAZIN

NEU BEI TECHNO:
BACH GRUPPE & KESTENHOLZ GRUPPE

WASSERDICHT AUFGESTELLT:
VERKEHRSRECHTSPARTNER.DE

EIN BLICK ZURÜCK:
T»EXPO & TECHNO GIPFEL 2017



ZEIT FÜR NEUE ALLIANZEN?!
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

TECAR

EXKLUSIV VON DEUTSCHLANDS
FÜHRENDEN AUTOHÄUSERN!

VIEL
SPRICHT DAFÜR.
UND NICHTS DAGEGEN!

TECAR WINTERREIFEN: IMMER EINE GUTE WAHL

- ✓ **PRODUZIERT VON EINEM DER WELTWEIT GRÖSSTEN REIFENHERSTELLER**
- ✓ **TOP PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS**
- ✓ **EXZELLENT E AQUAPLANING-EIGENSCHAFTEN**
- ✓ **SICHER AUF EIS UND SCHNEE**
- ✓ **UMWELTFREUNDLICHE HÖCHSTLEISTUNG**
- ✓ **FÜR VIELE FAHRZEUGE, IN VIELEN DIMENSIONEN!**

NEU
TECAR SUPERGRIP 9 SUV
TECAR SUPERGRIP 9 HP
TECAR SUPERGRIP 9

NEU

ADAC Motorwelt 10/2017 16 Winterreifen im Test	ADAC
ESA+TECAR Super Grip 9 Dimension 195/65 R 15 91T Reifen-Label E/C/69	
gut (2,3)	Test



AUF EIN WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

in Zeiten des Wandels, in denen in unserem Markt vieles in Bewegung und die Transformation der Branche, digital wie analog, in vollem Gange ist, ist es von herausragender Bedeutung, die entsprechenden Entwicklungen frühzeitig wahrzunehmen, sie – soweit möglich – zu antizipieren und entsprechend zu agieren: mit Strategien und Konzepten, mit der Bereitschaft, neue Wege zu gehen, und mit einem klaren Blick auf den Unterschied zwischen Unwägbarkeiten und Unmöglichem.

Je komplexer, vielfältiger und zahlreicher die Herausforderungen werden, desto stärker und offensichtlicher ist die Gewissheit, dass das Bündeln der Kräfte einer der entscheidenden Faktoren ist.

*In der aktuellen Ausgabe des **TECHNO MAGAZINS** dreht sich daher vieles um ein Thema, das mehr und mehr an Relevanz gewinnt und heute facettenreicher denn je ist: Netzwerke, Kooperationen, Joint Ventures und Allianzen.*

*Im Rahmen unserer Autohaus-Kooperation werfen wir daher ab Seite 26 einen Blick auf erfolgreiche Kooperationsmodelle wie **AUTOTEILE PLUS SERVICE** oder **OT REGIO**, beleuchten neue Allianzen in Sachen Verkehrsrecht und Gebrauchtwagenhandel und berichten über die Entwicklungen auf internationaler Ebene bei **TECAR INTERNATIONAL**.*

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und verabschieden uns mit der letzten Ausgabe unseres Magazins für dieses Jahr mit den besten Wünschen für frohe Festtage und einen guten Start in das Jahr 2018.

Georg Wallus
Georg Wallus

Dietmar Scheck
Dietmar Scheck

WWW.VIEL-SPRICHT-DAFUER.DE



TITEL-THEMA

» 26

ZEIT FÜR NEUE ALLIANZEN?!

MITTEL ZUM ZWECK ODER SONST WEG?

Allianz, Kooperation, Zusammenarbeit: warum heute kein Weg daran vorbeiführt

» 26

WUSTEN SIE EIGENTLICH, DASS ...

Zahlen und Fakten

» 30

MIT RECHT VERBUNDEN

VERKEHRSRECHTSPARTNER – die neue Allianz in Sachen Verkehrsrecht

» 32

ÜBER ALLE GRENZEN HINWEG

TECAR INTERNATIONAL – die globale automotiv Allianz

» 34

ENTSCHEIDEND IST, WAS UNTERM STRICH RAUSKOMMT

Gute Gründe für mehr Zusammenarbeit

» 36

GESELLSCHAFTER

VON LKW BIS SPORT-COUPÉ

Mercedes-Spezialist Kestenholz, neu bei TECHNO

» 06

TRADITIONSREICHER ZUFLUSS

Ab sofort ein Teil von TECHNO:
Die Auto-Bach-Gruppe

» 07

DOPPELTER ZUGEWINN

Graf Hardenberg-Gruppe übernimmt Porsche-Zentren

» 08

PRAXIS

GREEN DAYS 2017

Eine sehr gute Partie

KURS VORAUSS

Unser Rückblick auf TECHNO EXPO und
TECHNO GIPFEL 2017

T»EXPO SPEZIAL

TECHNO läutet das Messe-Jahr 2018 in Kassel ein

TERMINE

DAS SOLLTEN SIE SICH VORMERKEN

Wichtige Termine rund um TECHNO

LEISTUNGEN & PRODUKTE

IMMER FÜR SIE DA:

Ihr TECHNO Außendienst-Team um Edgar Schulze

» 09

FAHRSPASS PUR

Mit dem interstar PowerPedal

» 10

ERFOLGREICHE GRÜNDUNG

OT REGIO Hamburg & Schleswig-Holstein

» 11

ERWARTUNGEN WEIT ÜBERTROFFEN

AUTOTEILE PLUS SERVICE verzeichnet
über 150 Anmeldungen

» 12

ALLE JAHRE WIEDER

TECAR SUPERGRIP 9 überzeugt im Winterreifen-Test

» 14

GEMEINSAME LIEBE

ExxonMobil und ABT Sportsline
verlängern Partnerschaft

» 16

GESUNDE AUTOLUFT

Durchatmen im After-Sales-Geschäft dank airco well®

» 18

LEISTUNGEN NACH MASS

Der Spezialist für Service-Angebote: Tissen Kruck

» 20

VON EXPERTEN. FÜR EXPERTEN.

TECHNO Gesellschafter SternPartner
setzt auf Tissen Kruck

» 21

GEGEN MIKROPLASTIK IN DEN WELTMEEREN

Neue MAKRA Handreiniger ohne
Kunststoffreibekörper

» 22

SERVICE-ENGPASS IN DER WINTERZEIT?

Mit global office sind Sie jederzeit präsent

» 24

Unsere Kooperation mit der
NÜRNBERGER Versicherung –
oder was Autos mit Kaffee zu tun haben

» 25

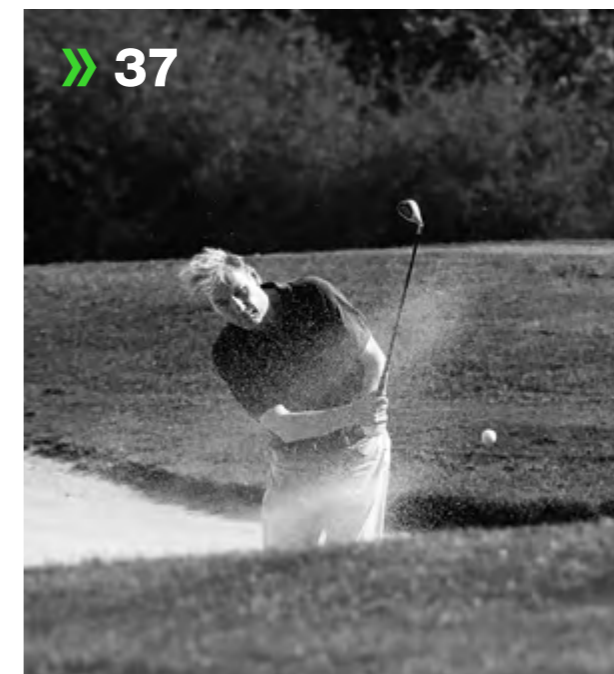
» 38



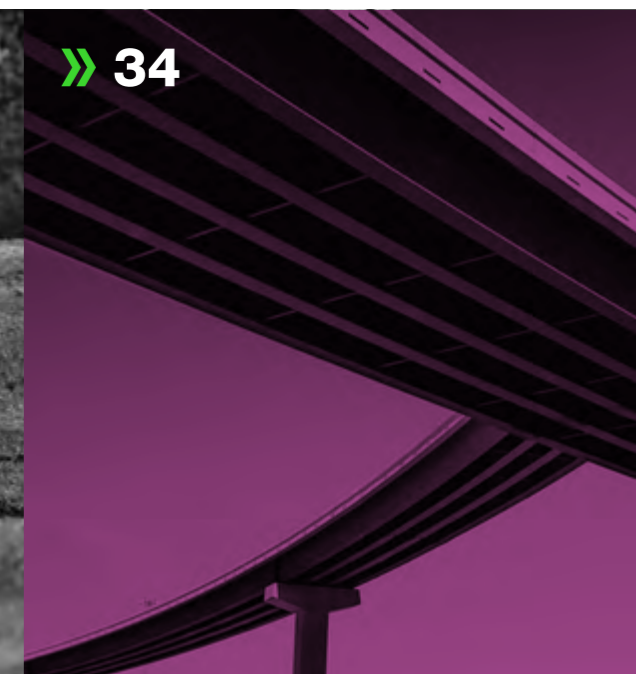
» 14



» 37



» 34



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

VON LKW BIS SPORT-COUPÉ

MERCEDES-SPEZIALIST KESTENHOLZ SCHLIESST SICH TECHNO AN



»Wir sehen uns als neue Gesellschafter und Partner von TECHNO für die zukünftigen Herausforderungen in der Automobilbranche wesentlich besser aufgestellt«, sagt Thomas Kestenholz, Geschäftsführer der Kestenholz GmbH. Der Schritt, sich der Autohaus-Kooperation anzuschließen, sei ein logischer und konsequenter gewesen, um mittel- und langfristig wirtschaftlichen Erfolg sichern und Wachstumspotenziale nachhaltig nutzen zu können.

Die 1952 gegründete Schweizer Kestenholz-Gruppe ist seit Jahrzehnten der bedeutendste Vertreter der Marke Mercedes-Benz in der Nordwestschweiz und verfügt heute über neun Standorte. Neben Freiburg im Breisgau gehören dazu auch Bad Säckingen und Lörrach in Südbaden. Und die Kestenholz-Gruppe hat noch viel vor. Während in Weil am Rhein

derzeit ein neues Nutzfahrzeugzentrum entsteht, wird am Hauptstandort in Freiburg im Breisgau eines der größten Van-Kompetenzzentren in ganz Deutschland gebaut.

Neben Mercedes-Benz-Personen- und -Nutzfahrzeugen vertritt die Kestenholz-Gruppe auch zwei weitere Marken des Stuttgarter Konzerns, smart und FUSO. Zudem haben Motorsportbegeisterte im eigenen AMG Performance Center Südbaden die Möglichkeit, ihren PS-Traum wahr werden zu lassen, auch dank der eigenen Autovermietung »Mercedes-Benz Rent«. Aber nicht nur in Bezug auf moderne Renner ist Kestenholz die richtige Adresse. Als Classic-Partner von Mercedes-Benz haben die Spezialisten bereits Bundestrainer Joachim Löw zu einer komplett wiederaufgebauten Pagode 280 SL (W113) verholfen. Das breit gefächerte automobiler Angebot kombinieren die Geschäftsführer Thomas Kestenholz und Volker Speck mit gezielten Mitarbeiter- und Kundenevents – und sie dürfen sich auch in diesem Jahr wieder über den Titel »Bester Autohändler« der Zeitschrift AUTO BILD freuen.

»Es ist eine sehr starke Region, das spiegelt sich gerade bei unserem großen Kundenstamm des Mittelstandes wider. Die Kunden sind treu und legen Wert auf gute Beratung – genauso wie wir«, betont Thomas Kestenholz.

» kestenholzgruppe.com

Mercedes-Benz

KESTENHOLZ



DIE KESTENHOLZ-GRUPPE IN ZAHLEN:

- Standorte » 9 Autohäuser (u. a. in Freiburg im Breisgau, Bad Säckingen, Lörrach)
- Mitarbeiterzahl » 363 in Deutschland
296 in der Schweiz
- Umsatz » 190,0 Mio. € in Deutschland
128,5 Mio. € in der Schweiz
- Verkaufte Fahrzeuge » 4.670 in Deutschland
2.637 in der Schweiz

TRADITIONSREICHER ZUFLUSS

AB SOFORT EIN TEIL VON TECHNO: DIE AUTO-BACH-GRUPPE



Flexibilität, Kundennähe und Investitionsbereitschaft, gepaart mit einem vorausschauenden Blick für zukünftige Branchenveränderungen, sind Kern der Philosophie der Auto Bach Unternehmensgruppe. Als neuer Gesellschafter bei TECHNO können die erfahrenen Autohändler diese seit dem 1. Juli 2017 nicht nur erfolgreich weiterverfolgen, sondern auch um neue Punkte ergänzen.

»TECHNO verfügt neben 50-jähriger Erfahrung, hervorragendem Know-how und hoher automobiler Akzeptanz über ein einzigartiges Produkt- und Dienstleistungsportfolio«, sagt Albrecht Bach, Inhaber der Auto Bach Unternehmensgruppe. Ebenso wie sein Vater sieht auch Geschäftsführer Sebastian Bach vielfältiges Potenzial in der Kooperation: »Die Marke TECHNO hilft uns zukünftig dabei, uns nicht nur im Markt abzugrenzen, sondern uns noch besser durchzusetzen.«

Mit Sebastian Bach ist 2012 die vierte Generation in die Geschäftsführung eingestiegen. Der 33-Jährige schätzt TECHNO als erfahrenen Partner: »Gerade in puncto Innovationskultur, Unternehmergeist und Veränderungskompetenz können wir perfekt zusammenarbeiten.«

» autobach.de

DIE AUTO-BACH-GRUPPE IN ZAHLEN:

- Standorte » 11 Betriebe an 7 Standorten in Hessen und Rheinland-Pfalz
- Mitarbeiterzahl » Ca. 429
- Umsatz » Rund 300 Mio. € (inkl. Großkunden)
- Verkaufte Fahrzeuge » 3.800 Neu- und 4.200 Gebrauchtfahrzeuge

Als eine der großen Automobilhandelsgruppen im erweiterten Rhein-Main-Gebiet vertritt die Auto Bach Unternehmensgruppe neben Volkswagen PKW und Nutzfahrzeuge auch Škoda, Audi, Porsche und Bentley. Das darüber hinaus aufgestellte breite Portfolio umfangreicher Service- und Werkstattdienstleistungen wird stetig erweitert. Ganz im Sinne der Firmentradition, die bereits 85 Jahre zurückreicht – und mit drei Mitarbeitern in Limburg begann. Anders als bei vielen anderen Automobilhandelsgruppen trägt bei Bach auch heute die Familie des Gründers die Verantwortung im Unternehmen und setzt das Versprechen »Immer in Bewegung« konsequent in die Tat um.

DOPPELTER ZUGEWINN

GRAF HARDENBERG-GRUPPE ÜBERNIMMT PORSCHE-ZENTREN



Genau zwischen den bestehenden Porsche-Standorten der Graf Hardenberg-Gruppe in Nord- und Südbaden befinden sich die beiden neu dazugekommenen Vertretungen der Sportwagenmarke: in Freiburg und Lörrach. Seit dem 01. Juli 2017 sind die Zentren Teil der Automobilhandelsgruppe, die zu den führenden in Deutschland zählt.

»Zusammen mit der Familie Szanto haben wir für die Mitarbeiter und Kunden eine optimale Unternehmensnachfolge gefunden«, sagt Thomas Lämmerhirt, Vorstandsvorsitzender der Graf Hardenberg-Gruppe. »Die Mitarbeiter werden auch zukünftig langfristig sichere Arbeitsplätze haben. Den Kunden stehen die ihnen bekannten Ansprechpartner in Verkauf und Service unverändert zur Verfügung.« Des Weiteren ver-

bleibt der bisherige Geschäftsführer Peter Kraft in Freiburg. Die Geschäftsführung des Porsche-Zentrums in Lörrach übernahm am 1. November 2017 Martina Gehri. Mit Wolfgang Hahn, der bislang das Porsche-Zentrum in Karlsruhe verantwortete und nun neuer Gesamtgeschäftsführer aller Porsche-Zentren der Graf Hardenberg-Gruppe ist, setzt die Gruppe ebenfalls auf den Erfahrungsschatz eines routinierten Automobilexperten.

Mit der Übernahme konnte die Graf Hardenberg-Gruppe die eigene Marktpräsenz deutlich steigern und zwei attraktive Standorte hinzugewinnen. Deutschlandweit gehören damit nun über 1.300 Beschäftigte, 15 Standorte in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz sowie sieben Marken (Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, ŠKODA, SEAT, Porsche und Ford) zu der Gruppe, deren Anfang in den 40er-Jahren mit dem ersten Autohaus des Rennfahrers Günther Graf von Hardenberg liegt.

» grafhardenberg.de



Reifen kann jeder – der Mensch macht's.



Service. Vertrauen. Leidenschaft.

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

Umfangreiches Sortiment
1 Mio. Reifen und Felgen auf Lager

Zuverlässige Logistik
Bis zu 2 x täglich Anlieferung mit eigener Flotte

Für die Wintersaison –
Stark erweiterte Kapazitäten für vollen Service und pünktliche Lieferung.

Onlineshop XXL
www.reifengundlach.de/shop

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

www.reifengundlach.de



IMMER FÜR SIE DA:

IHR TECHNO AUSSENDIENST-TEAM UM EDGAR SCHULZE



PLZ-GEBIET 2
RALF DURING
E: during@technoeinkauf.de
M: 0171.89 28 240
» Ausgebildet im Autohaus, 5 Jahre unterwegs als Fahrlehrer, 15 Jahre im Direktvertrieb. Der 53-Jährige weiß, wovon er redet, wenn es um Autos und Zubehör geht.

PLZ-GEBIET 0/1
GUIDO PFEFFERKORN
E: pfefferkorn@technoeinkauf.de
M: 0171.40 00 676
» Werkzeuge und Autoteile sind und waren schon immer das Geschäft des leidenschaftlichen Hobby-Anglers.

PLZ-GEBIET 4/5
JENS PEKOCH
E: pekoch@technoeinkauf.de
M: 0171.51 67 749
» In Dortmund geboren, in Menden beheimatet – und meist irgendwo dazwischen für seine Kunden unterwegs. Der gelernte Kfz-Mechaniker hat Benzin im Blut.

PLZ-GEBIET 3
UWE HENZE
E: henze@technoeinkauf.de
M: 0171.51 67 750
» Mit dem gelernten Kfz-Mechaniker, Automobilkaufmann und Vertriebsexperten kann man über alles reden. Neben Autos und Fußball sogar über Möbelbau aus antiken Baustoffen.

PLZ-GEBIET 5/6
JÖRG WINHOLD
E: winhold@technoeinkauf.de
M: 0151.14 14 87 83
» Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann war vor seiner Zeit bei TECHNO für Alcar im Vertrieb tätig und betreut seit dem 01.08. die Gesellschafter im PLZ-Gebiet 6 und teilweise 5.

PLZ-GEBIET 8
ANDREAS GRIMMINGER
E: grimminger@technoeinkauf.de
M: 0151.14 11 94 34
» Der Regensburger Vertriebsprofi jagt in der Freizeit entweder dem runden Leder oder großen Fischen hinterher.

PLZ-GEBIET 7
WOLFGANG WEBER
E: weber@technoeinkauf.de
M: 0171.51 31 445
» Der gebürtige Sachse ist von der Pike auf beruflich in der Automobilbranche verwurzelt. Er joggt und reist gern – vor allem zu seinen Kunden.

FAHRSPASS PUR MIT DEM INTERSTAR POWERPEDAL



VERBESSERTES ANSPRECHVERHALTEN UND GESCHÄRFTE FAHRDYNAMIK

Seit 2003 bietet interstar aus Perg in Österreich das System für Kleinwagen an. Mit dem PowerPedal wird die fahrzeugseitige Gaspedalkennlinie optimiert. Dies sorgt für eine spürbar schnellere Beschleunigung – ähnlich einem Motortuning. Das PowerPedal schafft dies ganz ohne Bauartveränderung und ist somit nicht eintragungspflichtig. Der Versicherungsschutz bleibt vollumfänglich erhalten.

Außerdem überzeugt das PowerPedal mit dem Versprechen, jederzeit wieder rückrüstbar zu sein.

Das kleine Powergerät trumpft mit weiteren Pluspunkten auf: Das Motorenmanagement und andere Sicherheitssysteme Ihres Fahrzeugs bleiben völlig unberührt. Deshalb übernimmt interstar auch fünf Jahre Garantie für Produkt, Motor, Antrieb und kraftübertragende Teile. Für Sie bleibt also nur mehr sportlicher Fahrspaß pur.

Neben dem gesteigerten Fahrspaß und der unkomplizierten Montage ist auch der günstige Preis besonders attraktiv.

» interstar.cc



OT REGIO – JETZT AUCH IM NORDEN!



Erfolgreiche Gründung von OT REGIO HAMBURG & SCHLESWIG-HOLSTEIN

Originalteile für Reparaturen zu besorgen ist für markenfreie Werkstätten oft mit Schwierigkeiten verbunden. Sie müssen bei verschiedenen Händlern bestellt werden und haben lange Lieferzeiten oder oft die falsche Teileidentifikation. Seit Ende 2015 existiert allerdings ein effektives Konzept, das die Bestellung und Lieferung ebensolcher Autoteile deutlich erleichtert, vereinfacht und vergünstigt: OT REGIO.



Das Prinzip des Zusammenschlusses mehrerer Autohäuser in einer Region zum Aufbau einer Service- und Bestellplattform fand nicht nur schnell, sondern auch umfangreich Anklang. Heute ziehen die teilnehmenden Gesellschafter, die das TECHNO Konzept »OT REGIO« für sich nutzen, eine äußerst positive Bilanz. Die Nachfrage ist da und zu der Nutzung der Kernleistungen – dem Bezug von Originalteilen aus einer Hand – gesellen sich vermehrt Anfragen zu möglichen Schulungen von Seiten der markenfreien Werkstätten. Das Konzept geht auf und es zeigt sich, dass zukünftig weitere Ergänzungen im Konzept in diesem wichtigen Segment genutzt werden wollen.

brück, Weser-Ems oder der Region Niederrhein – ist die neue Partnerschaft von Nord-Ostsee Automobile, DELLO, Autohaus Hansa Nord, Autohaus Elmshorn, Audi Zentrum Flensburg, Automobile Günther und Lüdemann & Zankel im Raum Hamburg und Schleswig-Holstein.

Mit OT REGIO HAMBURG & SCHLESWIG-HOLSTEIN vereinen sich im Norden zahlreiche Spezialisten für knapp 40 vertretene Marken – und ermöglichen ab sofort auch hier die Vernetzung von Expertise sowie die Bündelung und effiziente Bestellung von Originalteilen und Zubehör.

Für TECHNO ist die Neugründung der Beweis, dass ein System, welches Synergieeffekte markengebundener Autohäuser nutzt, bestmögliche Chancen eröffnet, auf Marktveränderungen wirkungsvoll zu reagieren. »Bei OT REGIO hat es sich bewährt, dass ein partnerschaftliches Zusammenwirken von Autohäusern mit Unterstützung und Moderation von TECHNO sehr erfolgreich sein kann«, betont Lars Jensen, Produktmanager bei TECHNO.

So verwundert es nicht, dass sich mehr und mehr Gesellschafter das Geschäft in der eigenen Region sichern und »einsteigen«.

» ot-regio.de

» HH-SH@ot-regio.de

Jüngstes Beispiel – neben den bereits seit längerem aktiven Zusammenschlüssen in Münster, O s n a -

DIE PARTNER BEI OT REGIO HAMBURG & SCHLESWIG-HOLSTEIN

Nord-Ostsee Automobile
Lust auf Leistung



Autohaus Hansa Nord GmbH
Wir sind für Sie da!



Qualität und Service aus einer Hand!



R1234yf/Solstice®yf

Sofort verfügbar!

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



FRIEDRICHS Kältemittel

- ❄ Kältemittel
- ❄ Technische Gase
- ❄ Schmierstoffe
- ❄ Entsorgung und Recycling



www.afk-hh.de

RICHTIG STARKER AUFTRITT

DER ONLINE-SHOP FÜR IHR AUTOHAUS: **AUTOTEILE PLUS SERVICE**

IHRE VORTEILE:

- » **B2C-Online-Plattform für Ihr Autohaus** zur Vermarktung Ihrer Werkstattleistungen, Felgen, Zubehör-Angeboten, Reifen, Ersatzteile und Co.
- » **Individuelle Gestaltung** mit Ihren eigenen Bildern, z. B. von Ihrem Werkstattmeister
- » **Ihre aktuellen Angebote** als Teaser und Slider direkt auf der Startseite
- » **Suchmaschinenoptimiert** – Sie stehen bei den Suchergebnissen für ausgewählte Keywords auf der ersten Seite
- » Zusätzliche **Abverkaufs-Impulse** und Service-Termine
- » Ihre eigenen **Aktionen** starten oder **Kampagnen** von TECHNO nutzen

Stellen Sie Ihre Fragen und erfahren Sie mehr über **AUTOTEILE PLUS SERVICE**:

direkt bei uns am Stand auf der Messe, per E-Mail an aps-hotline@technoeinkauf.de oder per Telefon unter 040.526 099-111.



ENTDECKEN SIE WEITERE VORTEILE AUF:
» **AUTOTEILEPLUSSERVICE.DE**

AUTOTEILEPLUSSERVICE
VON DEUTSCHLANDS FÜHRENDEN AUTOHÄUSERN

Die neue TOPSELLER Aktion 2017/18. Jetzt erhältlich.

WHL-L7
WERKZEUGWAGEN WORKSTER HIGHLINE
mit 7 Schubladen



- » Maße: H 1045 x B 785 x T 510 mm
- » Arbeitsplattform mit Abdeckung aus PP-Kunststoff mit frontaler Abflachung und Rollschutzkante, sowie kleinen zusätzlichen Ablageflächen, Dosen- und Schraubendreherhalter
- » Rostfreier Edelstahlblech im Deckel
- » Einzelauszugssperre verhindert das Öffnen von mehr als einer Schublade, Einhandbedienung
- » Zentralverriegelung mit Zylinderschloss und Sicherheitsschlüssel
- » Tragkraft pro Schublade 40 kg
- » Gesamttragkraft 500 kg

AKTIONSPREIS

€749,00
€891,31 inkl. USt.

...viele weitere Produktangebote unter gedore.com

Aktion gültig vom 01.09.2017 bis 31.03.2018



GEDORE
WERKZEUGE FÜRS LEBEN

GROSSES KINO!

AUTOTEILE PLUS SERVICE NIMMT FAHRT AUF UND VERZEICHNET ERFOLGE, DIE SICH SEHEN LASSEN KÖNNEN.

Die ready-to-use-Plattform schließt die Lücke zwischen analogen automobilen Dienstleistungen und digitalem Angebot – mit Erfolg, der sich in ersten Zahlen messen lässt. Über 100.000 Sitzungen zwischen April und Oktober und beste Platzierungen bei Google und Co verdeutlichen, wie viel Potential in der Lösung von TECHNO steckt.

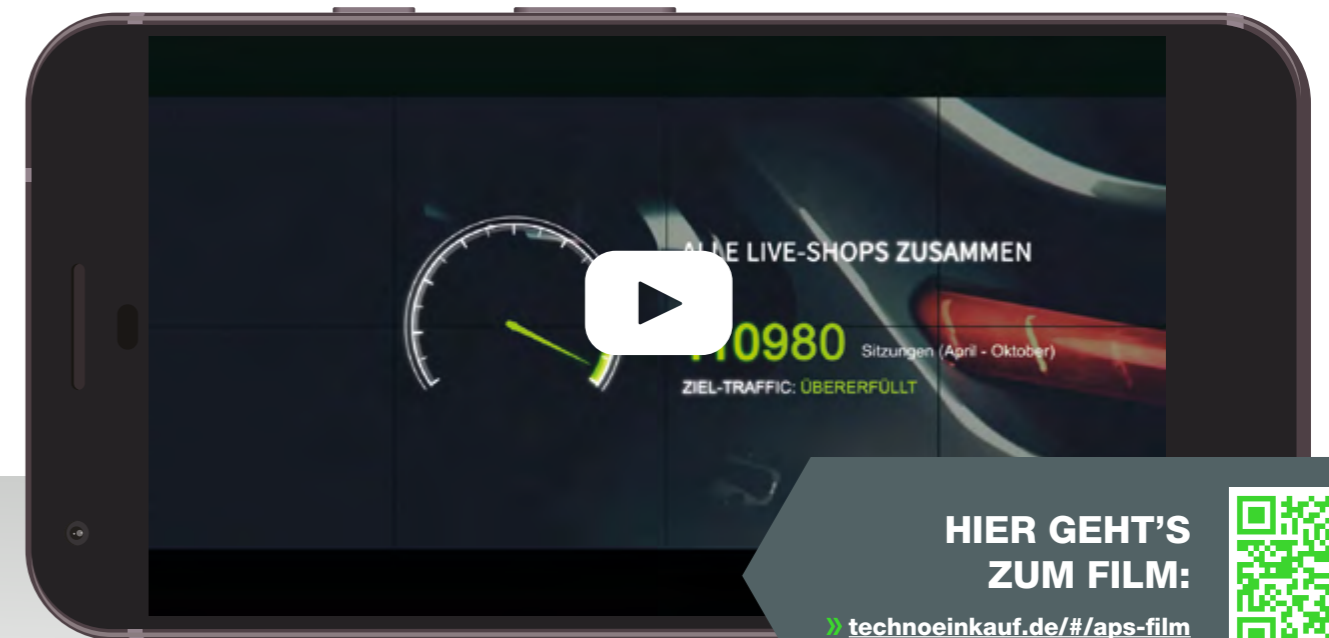


Das bestätigt auch **Dr. Christian Splett-Henning**, Geschäftsführer Nord-Ostsee Automobile:
»In der jetzigen Digitalisierungs-entwicklungsphase ist es wichtig, vorne mit dabei zu sein. Hier fressen die Schnellen die Langsamen. Hier geht es wirklich darum einfach zu entscheiden, zu machen. Das Risiko mit AUTOTEILE PLUS SERVICE ist minimal, die Chancen viel größer.«

»AUTOTEILE PLUS SERVICE bedeutet: Sich die Kosten mit anderen zu teilen und ein cleveres, smartes Produkt zu bekommen, das sehr weit in die Zukunft gedacht ist – für einen Bruchteil der Ausgaben, die notwendig wären, wenn man es alleine in Auftrag geben würde«, betont **Hans-Jürgen Persy**, Aufsichtsratsvorsitzender von TECHNO.



ABER HÖREN – UND SEHEN – SIE SELBST, WAS AUTOTEILE PLUS SERVICE SO ÜBERZEUGEND MACHT.



HIER GEHT'S ZUM FILM:

» technoeinkauf.de/#/aps-film



AUTOTEILEPLUSSERVICE

ALLE JAHRE WIEDER

TECAR SUPERGRIP 9 ÜBERZEUGT IM WINTERREIFEN-TEST

Dass ein TECAR Winterreifen bei den Winterreifen-Tests renommierter europäischer Automobilclubs wieder einmal hervorragend abgeschnitten hat, ist für uns mehr als eine gute Nachricht. Denn die Erfolgsgeschichte setzt sich auch in Zahlen fort: 25 Gesellschafter konnten wir in diesem Jahr als neue TECAR Reifenvermarkter gewinnen. Damit vergrößert sich der Verkäuferkreis auf 89.

Der gute Grund: Sowohl ADAC als auch TCS und ÖAMTC vergaben bei ihren aktuellen Winterreifenvergleichen die Urteile »gut« und »sehr empfehlenswert« für den TECAR SUPERGRIP 9. In der Dimension 195/65 R15 T konnte der Winterreifen damit gleich 14 andere hinter sich lassen, darunter zahlreiche Premiummarken. Grund dafür sind unter anderem die guten Ergebnisse in Bezug auf Kraftstoffverbrauch und Fahrverhalten auf Eis. Der TECAR SUPERGRIP 9 zeigte hier nicht die geringsten Schwächen.

TECAR WINTERREIFEN SIND EINE ERNSTZUNEHMENDE OPTION FÜR ALL JENE, DIE NICHT NUR AUF DAS PRESTIGE IHRER WINTERREIFEN BEDACHT SIND, SONDERN VOR ALLEM AUF DEREN PERFORMANCE.

»Mit diesen Wertungen zeigt sich einmal mehr, dass unser Konzept, Qualität und Preis bestmöglich zu vereinen, optimal aufgegangen ist. So haben unsere Gesellschafter also mit dem SUPERGRIP 9 die Möglichkeit, zu guten Konditionen äußerst attraktive Abverkaufsimpulse zu setzen.« Dass es sich hierbei nicht nur um leere Worte handelt, beweisen auch die zahlreichen telefonischen und postalischen Anfragen vieler Endverbraucher und TECHNO fremder Händler, die den TECAR Winterreifen in ihr Programm aufnehmen wollten. Doch der Verkauf wird weiterhin vor allem einer Gruppe vorbehalten bleiben: unseren Gesellschaftern.

» viel-spricht-dafuer.de

WEITERE GUTE ARGUMENTE UND VIELE BESTE GRÜNDE, DIE FÜR TECAR REIFEN SPRECHEN.

NEU
TECAR SUPERGRIP 9 SUV
TECAR SUPERGRIP 9 HP
TECAR SUPERGRIP 9



ADAC Motorwelt 10/2017
16 Winterreifen im Test
ADAC
ESA+TECAR
Super Grip 9
Dimension 195/65 R 15 91 T
Reifen-Label E/C/69
gut (2,3) Test

ÖAMTC | TEST
WINTERREIFEN 2017
SEHR EMPFEHLENSWERT
195/65 R15 91T
ESA-Tecar Super Grip 9
auto touring 10/2017
www.oeamtc.at

TCS
ESA-Tecar
Super Grip 9
195/65 R15 91T
sehr empfehlenswert
Winterreifentest
www.test.tcs.ch 09/2017

ADAC
gut (2,3) Test

TECAR

VIEL
SPRICHT DAFÜR.
UND NICHTS DAGEGEN!

- » NEUESTE REIFENTECHNOLOGIE
- » RENOMMIERTER HERSTELLER
- » SEHR GUTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS
- » KOSTENLOSE TECAR REIFENGARANTIE
- » HOHE VERFÜGBARKEIT UND ABDECKUNG (VIELE DIMENSIONEN)

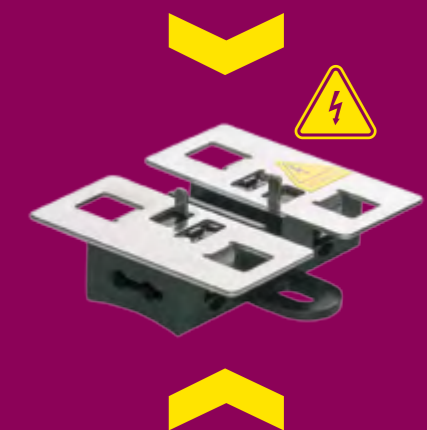
MARDER STOP & GO®



WIR SIND
MARDERABWEHR

HOCHSPANNUNG IN REKORDZEIT

Schraubst Du noch
oder klickst Du schon?



Jetzt erhältlich!

Die STOP&GO Hochspannungs-
Innovation mit raffinierter
Schneidklemmtechnik



www.stop-go.de

GEMEINSAME LIEBE ZUM MOTOR

EXXONMOBIL UND ABT SPORTSLINE VERLÄNGERN PARTNERSCHAFT

»Von der Rennstrecke auf die Straße« lautet das Motto sowohl beim Schmierstoffhersteller in Hamburg als auch beim Motorentuner in Kempten. Kein Wunder also, dass die 2012 geschlossene Partnerschaft nun um weitere drei Jahre verlängert wurde und über den Bereich Schmierstoffe hinausgehen soll.

»ABT und unser Unternehmen können beide auf eine lange Tradition zurückblicken. Beide sind seit deutlich mehr als 100 Jahren immer eine Nasenlänge voraus und haben denselben hohen Qualitätsanspruch. Wir freuen uns sehr, dass auch ABT Sportsline auf die Vorteile von Mobil 1 bereits als Erstfüllöl vertraut«, sagt Dirk Plate, Leiter Autoschmiergeschäft bei ExxonMobil.

Die Kooperation auszubauen ist folglich mehr als konsequent, zumal beide Unternehmen die gewachsenen Ansprüche an zukünftige Motorenkonstruktionen aus der täglichen (und motorsportlichen) Praxis kennen. Downsizing ist hier ein großes Thema – und eine große Herausforderung. Denn niedrige Verbrauchs- und Emissionswerte setzen einen verringerten Hubraum und weniger Zylinder voraus. Soll der Motor weiterhin Höchstleistung bringen, braucht er ein Öl, das ihm in nichts nachsteht, um schnellen Verschleiß zu vermeiden: Mobil 1.

»Die von ABT modifizierten Triebwerke rufen bis zu 30 % mehr Leistung ab – da muss natürlich auch das Öl mehr leisten können«, betont Hans-Jürgen Abt, Geschäftsführer von ABT Sportsline. Neben ABT Sportsline schwören auch Bentley und Porsche auf das Öl aus dem Hause Exxon und statten ihre Fahrzeuge bereits ab Werk mit Mobil 1 aus.

» mobil1.de

Mobil 1™

Die Zukunft beginnt:

**Mobil 1™ ESP X₂ 0W-20 –
spart bis zu 4 % Kraftstoff.***



* Kraftstoffeinsparung von bis zu 4 % basierend auf einem Vergleich von Motorenöl mit höherer Viskosität (Mobil 1 ESP Formula 5W-30). Diese beiden Öle wurden in 4 verschiedenen Motoren und unterschiedlichen Verkehrsbedingungen getestet. Im Vergleich zum Mobil 1 ESP Formula 5W-30 wies das Mobil 1 ESP X₂ 0W-20 eine Kraftstoffeinsparung von 4 % auf.

© 2016 Exxon Mobil Corporation. Mobil 1 ist ein Markenzeichen der Exxon Mobil Corporation oder eines mit ihr verbundenen Unternehmens.

Mobil 1™

Performance by ExxonMobil

GESUNDE AUTOLUFT

DURCHATMEN IM AFTER-SALES-GESCHÄFT DANK AIRCO WELL®

1,25 Milliarden Euro mehr Umsatz im After-Sales-Geschäft liegen nicht auf der Straße, sondern unter dem Handschuhfach. Diese üppige Summe ist das Marktpotenzial, das Autohäuser ganzjährig mit der Reinigung von Klimaanlage verdienen könnten. »Vorausgesetzt, die Werkstätten und Autohäuser machen durch entsprechende Marketingmaßnahmen und Servicepakete auf das Angebot aufmerksam«, sagt Georg Enthammer, TUNAP Key Account Manager für TECHNO.

Genau an diesem Punkt setzt das airco well® After-Sales-Konzept von TUNAP an: Als vielfach ausgezeichnete Hersteller und Marktführer von Reinigungslösungen für Klimaanlage mit rund 20 Jahren Erfahrung unterstützt TUNAP Autohäuser und Werkstätten mit Marketingmitteln für den POS, Content für Onlinemedien sowie technischen Schulungen

für Service- und Werkstattmitarbeiter. »Mit diesem Paket kann das immense Potenzial von 24,5 Millionen Fahrzeugen strategisch bearbeitet werden – zumal aktuell nur an die 22% des möglichen Umsatzes realisiert werden«, führt Enthammer weiter aus.



EINZIGARTIG SAUBER

airco well® (ehemals Contra Sept) durchspült mit seiner patentierten Methode den Verdampfer der Klimaanlage wie ein Dampfstrahler; somit ist airco well® weltweit das einzige Reinigungssystem, bei dem ausgeschlossen wird, dass trotz oder sogar wegen des Filtertauschs weiter Mikroorganismen oder Pilzsporen in den Fahrzeuginnenraum gelangen. Dabei kommt die Rezeptur gänzlich ohne Allergie auslösende Duftstoffe (z. B. Limonene) aus und wurde Testsieger des Deutschen Allergie- und Asthmabundes (DAAB) – ein Qualitätsmerkmal, auf das sich nicht nur Allergiker verlassen können. Georg Enthammer bestätigt: »Mit hygienisch gesunder Luft aus der Klimaanlage ohne Keime oder Bakterien gewinnen und stärken Anbieter das Vertrauen ihrer Kunden nachhaltig – und beleben ihre Umsatzentwicklung.«

» tunap.de



airco
well®

Hören Sie auf zu suchen.

Das Geld liegt unterm Handschuhfach!



Treffen Sie aircowell, das TUNAP Aftersales Konzept
Für saubere Klimaanlage, saubere Pollenfilterumgebungen
Kurz: Für Gesunde Luft im Auto

LEISTUNGEN NACH MASS



DER SPEZIALIST FÜR SERVICE-ANGEBOTE: **TISSEN KRUCK**

Service- und Garantiepakete anbieten zu können, ist für Autohäuser ein schwieriges Unterfangen. Schließlich sollten die angebotenen Leistungen zum jeweiligen Händler, zum jeweiligen Standort und zu den potenziellen Kunden passen. Welche Konzepte an welchem Standort überzeugen, weiß Tissen Kruck.

Gemeinsam mit den Händlern entwickelt das nordrhein-westfälische Unternehmen seit 2002 flexible Garantiepaketlösungen für Gebrauchtwagen, für Neufahrzeuge und nach Wartungen. Dank eigenem Kontaktcenter wird zudem eine optimale Kundenbetreuung ermöglicht. Autohäuser haben so die Möglichkeit, selbstständig Service-Offensiven zu starten, gegenüber Wettbewerbern mit dem neuen Mehrwert

zu punkten und ihre Kundenbindung langfristig zu stärken. Schließlich gelten die gemeinsam erstellten Pakete nur für die eigenen Häuser.

Darüber hinaus eröffnet Tissen Kruck Autohäusern die Möglichkeit, ihren Kunden flexible Servicepakete für geplante anstehende Reparaturen anzubieten – ein schlagkräftiges Argument für jeden Neukunden, der die Kosten für die Instandhaltung seines Fahrzeugs im Blick behalten möchte, und ein dauerhaftes Plus für den Ertrag des Autohauses.

» tissen-kruck.de

TISSEN KRUCK

PRÄVEN TIEF

EINBAU. TIEF.
VOR EINTRITT UND VERBISS.



100% WASSERDICHT
SELBST BEI HOCHSPANNUNGSGERÄTEN



360° KUPPEL
GESCHLOSSENER RUNDUM-LAUTSPRECHER

INNOVA TIEF

TECHNOLOGIE. TIEFGREIFEND.
ÜBERZEUGEND.



FREIGEPRÜFTE
OE-QUALITÄT



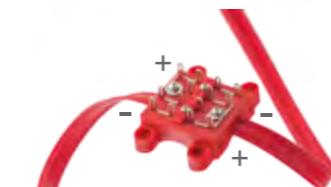
SCHNELL & EINFACH
INSTALLIERT - KLEMME 15 ENTFÄLLT



INTELLIGENTER SOFTSTART
FÜR ALLE MOTORENGENERATIONEN GEEIGNET

EFFEK TIEF

HOCHSPANNUNG. BÜRSTEN.
TIEF DURCHS FELL.



MULTIKONTAKT-BÜRSTEN
STREICHEN DURCH DAS ISOLIERENDE FELL

MARDERABWEHR MIT TIEFENWIRKUNG. kuk-marderabwehr.de



VON EXPERTEN. FÜR EXPERTEN.

TECHNO GESELLSCHAFTER **STERNPARTNER** SETZT AUF **TISSEN KRUCK**



Welche Angebote konnten Sie durch Tissen Kruck in Ihren Service integrieren?

M. Radmacher: »Die Anschlussgarantie im Pkw-Segment. Ein wichtiger Baustein für eine intelligente Kundenbindung, da diese bekanntlich mit zunehmendem Fahrzeugalter geringer wird.«

Wie wurde das Konzept für das neue Service-Angebot erarbeitet?

M. Radmacher: »Partnerschaftliche Gespräche in einer gemeinsamen Projektgruppe führten relativ schnell zu einem marktgerechten Angebot. Die nachhaltigen positiven Effekte in Bezug auf die Kundenbindung bestärken uns täglich in der getroffenen Entscheidung.«

Welche Rückmeldungen seitens Ihrer Kunden haben Sie bisher bekommen?

M. Radmacher: »Ausschließlich positive! Die Kunden vergleichen die Angebote und kommen gerne auf unsere gemeinsame Dienstleistung zurück. Jeder, der die Garantie in Anspruch genommen hat, spricht über die unkomplizierte Handhabung und Lösung seiner Probleme.«

Ist ein weiterer Ausbau des Angebotes, der Zusammenarbeit mit Tissen Kruck geplant?

M. Radmacher: »Ständige Veränderungen am Markt erfordern natürlich auch eine kontinuierliche Überprüfung des Angebotes. Gerade wird eine Service-Rate für geplante Service-Ereignisse diskutiert und bewertet. Auch hier kann uns Tissen Kruck hilfreich zur Seite stehen.«

Herr Radmacher, vielen Dank für Ihre Zeit.

Für das Familienunternehmen mit Stammsitz in Uelzen steht Kundenservice an erster Stelle. Um das eigene Angebot rund um Neu- und Gebrauchtwagen der Marken Mercedes-Benz, Opel, FUSO und smart zu erweitern, kooperiert SternPartner mit Tissen Kruck. Eine erfolgreiche Partnerschaft, wie uns Martin Radmacher (Serviceleiter und Prokurist, Standort Uelzen) im Gespräch mitteilte.

Herr Radmacher, wie wichtig ist die Kooperation mit anderen Anbietern, wie z.B. Tissen Kruck, für Ihr Unternehmen?

M. Radmacher: »Sehr wichtig. Wir sind auf verlässliche Partner für verschiedenste Dienstleistungen angewiesen, da die Kunden möglichst viel aus einer Hand wünschen. Mit einem kompetenten Partner wie Tissen Kruck können wir schnell auf veränderte Marktbedingungen reagieren und uns behaupten.«

Wie sind Sie auf Tissen Kruck als möglichen Partner aufmerksam geworden?

M. Radmacher: »In Kollegenkreisen war Tissen Kruck kein Unbekannter. Daher lag es auf der Hand, sich näher mit dem bestens am Markt platzierten Anbieter zu beschäftigen.«

» sternpartner.de



GEGEN MIKRO- PLASTIK IN DEN WELTMEEREN

MAKRA HANDREINIGER OHNE KUNSTSTOFFREIBEKÖRPER

2050 gibt es mehr Plastik als Fische im Ozean. Ziemlich erschreckend, diese Vorstellung, die eine Studie des Weltwirtschaftsforums und der Ellen-MacArthur-Stiftung letztes Jahr resümiert hat. Und diese Vorstellung kann tatsächlich Wirklichkeit werden, wenn wir unseren Plastikkonsum so fortführen. MAKRA möchte dort, wo es möglich ist, dieser Plastikflut entgegentreten und verzichtet daher zukünftig auf Kunststoffreibekörper in seinen Hautschutzprodukten.

Sogenanntes Mikroplastik, kleinste Plastikpartikel, die oft z. B. in Waschpasten stecken, gelangt in Anteilen über das Abwasser auch in Flüsse und Meere. Dort wird es von Lebewesen als vermeintliche Nahrung aufgenommen, macht sie krank und landet am Ende der Nahrungskette auch auf unserer Fischplatte.

MAKRA hat daher bereits zwei neue mikroplastikfreie Produkte auf den Markt gebracht: SensiEconut, und brandneu, SensiEcoblue. Beide Handwaschpasten sind optimal auf den Einsatz im Kfz-Bereich ausgelegt und nutzen zur Schmutzentfernung natürliche Reibemittel. SensiEconut, auf der Basis von gemahlene Walnusschalen, wurde mit dem EU Ecolabel für seine Umweltfreundlichkeit ausgezeichnet und punktet ganz besonders mit seiner hervorragenden Hautverträglichkeit, sodass es auch bei sehr empfindlicher Haut verwendet werden kann. SensiEcoblue entfernt durch seine speziellen Reibekörper aus Maiskolbenmehl die stärksten Verschmutzungen, sogar ausgehärtetes PU. Sowohl die Walnüsse also auch die Maiskolben

stammen aus Europa, sodass keine langen Transportwege erforderlich sind.

In Zukunft wird **MAKRA** noch weitere mikroplastikfreie Lösungen entwickeln, die hohe Leistungskraft mit dem Schutz unserer Umwelt verbinden.

SIE HABEN FRAGEN ZU MIKROPLASTIKFREIEN PRODUKTEN VON MAKRA?

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

» makra.de



MAXIMALE KRAFT.



MAXIMALE KRAFT.



STARKE LEISTUNG
OHNE MIKROPLASTIK

UMWELTBEWUSSTE HANDREINIGER

FÜR STARKE VERSCHMUTZUNGEN

SensiEconut reinigt auf der Basis von Walnusschalenmehl. Dabei trägt es nicht nur das umweltfreundliche EU Ecolabel, sondern eignet sich auch perfekt für sehr sensible Haut, dermatologisch bestätigt.

SensiEcoblue beseitigt dank seiner Reibekörper aus gemahlene Maiskolben die hartnäckigsten Verschmutzungen, sogar ausgehärtetes PU.

... UND DAS OHNE MIKROPLASTIK.
Für unsere Umwelt.

makra.de

SERVICE-ENGPASS IN DER WINTERZEIT?

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 Autohausalltag – nicht nur zur Winterzeit. 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



SONAX AntiFrost&KlarSicht Testsieger für zufriedene Kunden

- Super Reinigungskraft
- Fächerdüsentauglich
- Kunststoff- und Lackverträglich
- Glycerin schont die Wischblätter
- Angenehmer Duft

MEHR SICHERHEIT
WENIGER WISCHTAKTE
WENIGER VERBRAUCH



Mit SONAX durch den Winter!

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
führender Hersteller:



SONAX[®]

www.sonax.de

UNSERE KOOPERATION MIT DER NÜRNBERGER VERSICHERUNG

ODER WAS AUTOS MIT KAFFEE ZU TUN HABEN



In puncto Sicherheit, Service und Kundenbindung setzen wir auf das erfolgreiche Partnermodell mit der NÜRNBERGER Versicherung. Was die Kooperation so erfolgreich macht, wollen wir anhand eines einfachen Vergleichs verdeutlichen.

Nehmen wir dazu einen bekannten Kaffeemaschinenhersteller und einen Autohändler. Bei beiden steht am Anfang der Wertschöpfungskette der Verkauf eines Gebrauchsgegenstands – die Kaffeemaschine auf der einen und das Auto auf der anderen Seite. In beiden Fällen wird durch den Verkauf ein gewinnbringender Prozess in Gang gesetzt, der u. a. aus Wartungs-, Ersatzteil-, Zubehör- und Reparaturservice besteht.

Der Kaffeemaschinenhersteller generiert einen Großteil seines Gewinns durch den zusätzlichen Verkauf von innovativen Kaffeekapseln. Nachdem jedoch das Patent dafür ausgelaufen ist, wittern auch andere Kaffeemaschinenanbieter ihre Chance und steigen in das lukrative Geschäft mit ein. Das hat natürlich zur Folge, dass die Wertschöpfungskette besagten Kaffeemaschinenherstellers durchbrochen wird und die Erträge deutlich zurückgehen.

Ähnlich verhält es sich im Autohandel. Vergleichbar mit den Wettbewerbern im Kaffeemarkt sind es hier die Versicherungsunternehmen, die die Wertschöpfungskette der Kfz-Händler durchbrechen, indem sie ihre Kunden im Schadenfall an die Werkstätten anderer Autohändler verweisen. So wird dem Händler nicht nur der Ertrag aus der Reparatur streitig gemacht, sondern zudem die Konkurrenz ins Spiel gebracht, die potenzielle Neukunden auf dem Silbertablett serviert bekommt.

Dazu muss es nicht kommen. Zumindest dann nicht, wenn TECHNO Händler den TVD als Partner haben. Denn wir bieten ein System, mit dem Autohändler jedem Kunden parallel zum Autokauf gleich den passenden Versicherungsschutz mitanbieten können – ohne die Wertschöpfungskette zu unterbrechen. Der Autoverkäufer muss den Kunden dann lediglich auf die Autoversicherung ansprechen, den Rest übernimmt der TVD-Mitarbeiter oder der Antragservice der NÜRNBERGER. Einzigartig bei diesem Partnermodell ist die Garantie, dass das über die NÜRNBERGER versicherte Fahrzeug bei einem Unfallschaden wieder in das Autohaus zurückgebracht wird.

Es kann vorkommen, dass manche Autohersteller andere Versicherungen verlangen. Als „Mehrfach-General-Agent“ kann der TVD auf ein umfangreiches Spektrum an Versicherungen zugreifen und so grundsätzlich jedem Kunden eine passgenaue Lösung anbieten. Der Händler entscheidet in diesem Fall selbst, welche Alternativen für ihn in Frage kommen. Er agiert dann als Vertragspartner des jeweiligen Versicherers und erhält dementsprechend die vereinbarte Vermittlungsprovision.

Das Kooperationsmodell bietet ideale Voraussetzungen für eine intensive Kundenbindung mit hohem Ertragspotenzial. Und das selbstverständlich nicht nur für den TVD, sondern auch für das Autohaus.

» nuernberger.de





ALLIANZEN

MITTEL ZUM ZWECK? ODER SONST WEG?

Der Verzicht auf den branchenübergreifenden partnerschaftlichen Zusammenschluss ist – gelinde gesagt – unternehmerisch wenig reflektiert. Denn die Bündelung unterschiedlicher Kompetenzen zur Verfolgung kollektiver Ziele garantiert wirtschaftliche Erfolge für beide Seiten und wird in Bezug auf nachhaltiges Wachstum und konkurrenzfähige Konzepte immer wichtiger.

Dass gemeinsames Agieren positiv für alle Teilnehmer ist, realisierten bereits unsere Vorfahren. Durch die Gruppenjagd verschafften sie sich mehr Fleisch – und damit einen evolutionären Vorteil. Mit weitreichenden Folgen: Kooperatives Verhalten wird über unsere DNA weitervererbt. Vermutlich ein Grund dafür, dass wir heute so viele Formen der Allianz kennen, persönliche wie wirtschaftliche. Sportverein, Freundschaft, Ehe, Partnerschaft, Club, Mannschaft, Bündnis, Pakt, Verbund, Joint Venture, Kooperation.

**DABEI GILT HEUTE WIE DAMALS:
ALLIANZEN SOLLTEN DER
POSITIVEN BEREICHERUNG
BEIDER SEITEN DIENEN.**

ALLIANZ GLEICH KOOPERATION?

Ja und nein. »Allianz« kann als Synonym von Kooperation betrachtet werden. Im kaufmännischen Kontext allerdings muss man die beiden Begriffe unterscheiden. Während Kooperation eine aktive Zusammenarbeit beschreibt, steht Allianz vorrangig für »strategische Allianz« und damit für eine grundsätzliche Vereinbarung zur Zusammenarbeit, die erst durch die konkrete Umsetzung eines oder mehrerer Projekte realisiert wird.

Es sind nicht neue Allianzen wir selbst

Schon der attische Seebund schützte die Schiffshandelsrouten der Athener und die umgrenzten Siedlungen vor den Persern, die Hanse sicherte den wirtschaftlichen Erfolg der Häfen und Handelsstädte im Norden Deutschlands, die Unabhängigkeitserklärung 13 britischer Kolonien in Nordamerika ermöglichte deren politische Freiheit ...

Beispiele für Allianzen, die unsere Geschichte entscheidend geprägt haben, gibt es zur Genüge. Ihnen war dabei eines gemein: Sie sollten in der jeweiligen Epoche der gemeinsamen Bewältigung größerer Herausforderungen dienen. Diesem Grundgedanken folgt auch **TECHNO** – und setzt innerhalb Deutschlands größter Autohaus-Kooperation auf die Generierung klassischer Synergie-Effekte. Für die Zukunft ist das ein entscheidender Vorteil, stellt die Digitalisierung doch eine der größten Herausforderungen für uns und unsere Branche dar.

Gerade in Bezug auf die Digitalisierung ist es wichtiger denn je, mit spezialisierten Partnern gemeinsam an neuen Lösungen zu arbeiten.

Im Alltag bereits so selbstverständlich, stellt die Digitalisierung für die Automobilbranche eine noch zu bewältigende Aufgabe dar. Neben dem wachsenden Online-Markt muss schließlich vor allem der Verbraucherwunsch nach neuen Technologien wie autonomem Fahren oder integrierten Servicediensten bedient werden. BMW, Audi und Daimler gehen dazu bereits gemeinsame Wege. Nach dem Kauf des NOKIA Kartendienstes HERE soll nun auf dem chinesischen Markt eine eigene Plattform für ortsbezogene Dienste und detaillierte Karten für selbstfahrende Fahrzeuge entstehen. **»Digitalisierung braucht Allianzen«**, sagt **BMW-Chef Harald Krüger**. Auch Ford bereitet mit dem US-Fahrdienstvermittler **Lyft** eine gemeinsame Technologieplattform für selbstfahrende Fahrzeuge vor.

In Wolfsburg setzt man auf IBM und dessen Supercomputer Watson, um die eigenen digitalen Mobilitätsdienste zu verbessern.

Mazda und Toyota wiederum bauen ein gemeinsames Produktionswerk für die Entwicklung neuer Elektroautos, Fahrzeugvernetzung, Sicherheitstechnik und mehr. Einen ganz anderen Weg der ersten »Digitalisierungsbewältigung« ist das Autohaus König aus Berlin gegangen. Hier hat man sich für eine Kooperation mit Amazon entschieden und bietet den Twingo zum direkten Bestellen beim Versandhändler an – inklusive Lieferung zur Haustür.

»Ein einzelner Hersteller allein kann die heutigen Herausforderungen kaum stemmen«, sagt Marcus Beret, Autoexperte und Aufsichtsratschef der Unternehmensberatung Roland Berger.

die Märkte, die benötigen – sind es.

Vorfälle wie Dieselgate etwa erschweren jedoch die Zusammenarbeit, besteht doch die Gefahr, dass der Kunde mit Allianzen innerhalb der Automobilbranche vor allem Absprachen zu seinen Ungunsten assoziiert. Transparenz und offene Diskussion über geplante Kooperationen könnten Vertrauen zurückgewinnen und dabei die Vorteile für alle klar hervorheben. Die direkte Kommunikation würde darüber hinaus klarstellen, welche gesellschaftliche, ökologische und ökonomische Verantwortung gegenüber nachfolgenden Generationen von den neuen Partnern – und der neuen Allianz – übernommen wird.

Auf mögliche – und drastische – Umstellungen müssen sich auch Händler gefasst machen. Beim Übergang in die digitale Welt hätten gerade Autohändler das Nachsehen, finde die Information und Beratung doch immer häufiger online statt, schreibt Prof. Dr. Willi Diez, Leiter des Instituts für Automobilwirtschaft (IFA). Digital Stores, die Offline-Verkauf mit Online-Angebot und Vor-Ort-Beratung mit direktem Chat verbinden und so den persönlichen Rundum-Service über alles stellen, könnten laut Diez eine Lösung darstellen.*

Wie sich der bestehende, analoge Handel mit dem neuen, digitalen Markt verbinden lässt, zeigt die neue Allianz von **TECHNO** mit **Auction Group**. Gemeinsam mit dem Betreiber des dänischen Online-Auktionshauses **AUTOproff** entwickelt **TECHNO** – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION derzeit eine neue C2B-Gebrauchtwagen-Plattform für Gesellschafter. Durch die Verknüpfung von Online-Kompetenz mit Offline-Kompetenz und von gewachsenem Händler-Netzwerk mit attraktivem Online-Marktplatz schafft **TECHNO** für Gesellschafter die Möglichkeit, sich im wichtiger werdenden Volumenmarkt »Gebrauchtwagen« neu zu positionieren und somit einen entscheidenden Schritt in Richtung Digitalisierung gehen zu können.



»TECHNO unterstützt uns und unsere Prozesse im Autohaus in ganz herausragender Weise: alle Waren, Services und Dienstleistungen aus einer Hand, mit Professionalität und Herzblut. So ist TECHNO Vorbild – seit Jahrzehnten!«

Jürgen Tauscher | Fahrzeug-Werke LUEG AG

Die neue Gebrauchtwagen-Plattform ist nur ein Beispiel für die praxisnahen, zukunftsorientierten Konzepte, die **TECHNO** über die Jahre entwickelt hat, um den Gesellschaftern innerhalb der Kooperation neue Mittel an die Hand zu geben, die ihr tägliches Geschäft sinnvoll, nachhaltig und erfolgreich ergänzen. Schließlich wird die von **TECHNO** initiierte neue Allianz auch weiterhin den gemeinsamen Zielen dienen: dem Erfolg des Verbundes und damit dem Erfolg jedes Einzelnen. Ganz im Sinne der Definition.

WUSSTEN SIE

EIGENTLICH, DASS ...

VIERUNDNEUNZIG %*

DER MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN ERHOFFEN SICH DURCH EINE KOOPERATION MIT EINEM START-UP EINE **STEIGERUNG DER INNOVATIONSFÄHIGKEIT.**

SECHSUNDVIERZIG PROZENT*

DER MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN UND START-UPS GLAUBEN DARAN, DASS EINE **ÜBEREINSTIMMUNG DER GESCHÄFTSMODELLE VORAUSSETZUNG FÜR EINE ZUFRIEDENSTELLENDEN KOOPERATION IST.**

FÜR
MITTELSTÄNDISCHE
UNTERNEHMEN
UND
START-UPS
BESTEHT
KOOPERATION
AUS:

18%*
KUNDENORIENTIERTEN ZIELEN

16%*
INNOVATIONS-/STRATEGIEORIENTIERTEN ZIELEN

13%*
FINANZIELLEN ZIELEN

59%**

ALLER WISSENSCHAFTLICHEN PUBLIKATIONEN IN DEUTSCHLAND ENTSTANDEN IN KOOPERATION VON FORSCHERN VERSCHIEDENER FORSCHUNGSEINRICHTUNGEN.

ÜBER- UND ZWISCHENSTAATLICHE BÜNDNISSE, WELTWEIT:*

19 FREIHANDELSZONEN/BINNENMÄRKTE

z. B. der Europäische Wirtschaftsraum (EFTA)

10 POLITISCHE UNIONEN

z. B. die Arabische Liga (LAS)

10 ZOLLUNIONEN

z. B. die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit (ECO)

8 REGIONALE UNIONEN

z. B. die Europäische Union (EU)

6 MILITÄRISCHE BÜNDNISSE

z. B. die Nordatlantikpakt-Organisation (NATO)

6 WÄHRUNGSUNIONEN

z. B. die Organisation Ostkaribischer Staaten (OECS)

4 SPRACHLICHE UNIONEN

z. B. die Gemeinschaft der Portugiesischsprachigen Länder

4 TECHNISCHE BÜNDNISSE

z. B. die Internationale Organisation für Normung (ISO)

3 HUMANITÄRE UNIONEN

z. B. die Organisation der Vereinten Nationen (UNO)

2 FINANZUNIONEN

z. B. der Internationale Währungsfonds (IMF)

1 RELIGIÖSE UNION

Organisation für Islamische Zusammenarbeit (OIC)

1 BÜNDNIS ZUR ZUSAMMENARBEIT

Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)

* Forschungsergebnisse zu Kooperationen zwischen Mittelstand und Start-ups aus der Deloitte-Studienserie »Erfolgsfaktoren im Mittelstand«, Stand 03/2017.

** Bundesbericht Forschung und Innovation 2016, Zahlen von 2013 und 2014.

MIT RECHT VERBUNDEN.

Manchmal ist ein Detail entscheidend. Zum Beispiel bei der Vernetzung verschiedener Parteien im Schaden-Management. Bislang fehlte hier eine Schnittstelle, die Autohäuser, Kanzleien und Gutachter sowohl sinnvoll als auch faktisch eng zusammenbrachte.

Mit der neuen Kooperation **VERKEHRSRECHTS PARTNER** haben wir genau diese Schnittstelle geschaffen – und eine digitale Plattform entwickelt, die das Schaden-Management im Daily Business des Autohauses vereinfacht, beschleunigt und deutlich effektiver gestaltet.

DIREKTE, UNBÜROKRATISCHE, KOSTENGÜNSTIGE SCHADENABWICKLUNG

Das deutschlandweite, unabhängige Netzwerk rechtlich und wirtschaftlich eigenständiger Rechtsanwaltskanzleien mit Spezialisierung im Verkehrsrecht sorgt im Schadensfall für Orientierung, vermittelt den richtigen juristischen Partner und verschlankt die anfallenden Arbeitsprozesse. Möglich ist dies dank des eigens für **VERKEHRSRECHTS PARTNER** geschaffenen internetbasierten Kommunikations- und Kalkulationstools. So hat jeder Beteiligte jederzeit Zugriff auf den aktuellen Stand der Akte und den Verlauf des Schadensfalls – ohne dabei zwischen unterschiedlichen Medien hin- und herspringen zu müssen, ohne langes Warten auf wichtige Dokumente, ohne komplizierte Absprachen.

Ein zusätzliches Plus an Zeit ergibt sich für die Autohäuser infolge der Übernahme des Forderungsmanagements durch die Rechtsanwälte der Kooperation.

Die so beschleunigte Abwicklung wirkt sich nicht nur positiv auf jeden einzelnen Fall aus, sondern entlastet auch die Autohaus-Mitarbeiter, die sonst vor allem mit der Organisation und Koordination beschäftigt wären. Sie können sich dank **VERKEHRSRECHTS PARTNER** wieder vorrangig ihrer eigentlichen Aufgabe widmen, dem direkten Kundendialog.

Möglich wurde die Allianz mit Verkehrsrechtsexperten auch dank der bereits mit **CAR SERVICE PORTAL** gesammelten Erfahrungen, die **TECHNO** dazu befähigten, das Konzept »**VERKEHRSRECHTS PARTNER**« so umfänglich gestalten, abrunden und anbieten zu können – für das optimale Schaden- und Mobilitäts-Management und für die optimale Kombination aus Dienstleistung und IT-System für Autohäuser und Werkstätten.

VERKEHRSRECHTS PARTNER IM ÜBERBLICK:

- + unabhängiger Partner für den Kfz-Betrieb, dessen Kunden und Versicherungen sowie Sachverständige
- + deutschlandweites Netzwerk von Rechtsanwälten für Verkehrsrecht
- + vollumfängliche Lösungen im Schaden-Management
- + Aufwandsminimierung durch eine für alle Beteiligten einsehbare Schadenakte (u. a. integriert in SilverDAT® 3)
- + zuverlässige Klärung von Haftungsfragen
- + effektive und schnelle Forderungsdurchsetzung
- + bereits über 650 teilnehmende Autohäuser/Reparaturbetriebe

NACHGEFRAGT BEI JENS REIHER

*Als Leiter der Kooperation **VERKEHRSRECHTS PARTNER** sind Sie maßgeblich für die Vernetzung der verschiedenen Partner innerhalb des Anwälte-Netzwerkes zuständig, Herr Reiher.*

Wie kann man sich die Integration des neuen Angebotes in den Autohausalltag vorstellen?

Jens Reiher: »Als ein durchgängiges Kommunikationssystem, das alle Aktivitäten, beginnend beim Serviceberater bis hin zur anwaltlichen Vertretung des Autohauskunden, visualisiert. Die Prozesse des Schaden-Managements in Autohäusern wurden in den letzten Jahren sehr gut strukturiert und optimiert. Bei der Kommunikation mit außenstehenden Partnern sieht das aktuell noch deutlich anders aus. Diese Lücke schließt **VERKEHRSRECHTS PARTNER** durch gezielte Vernetzung der Gesellschafter und deren Kanzleien in Echtzeit – und verhindert so Medienbrüche und Missverständnisse, die die Abläufe erschweren und zeitlich verzögern. Unsere Schulungen sorgen zudem für den schnellen, unkomplizierten Einstieg aller relevanten Beteiligten.«

Welche Rückmeldungen haben Sie bereits erhalten?

Jens Reiher: »**VERKEHRSRECHTS PARTNER** wurde bereits sehr breit im Markt angenommen und das Feedback ist ausnahmslos positiv. Die Einführung der digitalen Schadenakte findet zurzeit parallel bei fünf großen **TECHNO** Gesellschaftern statt – und vereint weit über 100 Autohausstandorte und neun zusätzliche Kanzleien.

Die Kanzleien der **VERKEHRSRECHTS PARTNER** haben sich zudem anlässlich des 13. AUTOHAUS-Schadenforum in Dresden getroffen, um u. a. über kooperations-eigene Fortbildungsmaßnahmen zu sprechen. Persönlich freue ich mich darüber, dass alle Partner nicht nur bekundet haben, die Marke gemeinsam voranbringen zu wollen, sondern dies auch in der Praxis tatsächlich tun.«

Vielen Dank, Herr Reiher.



TECAR INTERNATIONAL:

ÜBER ALLE GRENZEN HINWEG



» **DEUTSCHLAND**
TECHNO-EINKAUF GmbH

» **ÖSTERREICH**
TECHNO-HANDELSGESELLSCHAFT M. B. H.

» **SCHWEIZ**
ESA – Einkaufsorganisation des Schweizerischen
Auto- und Motorfahrzeuggewerbes

» **NIEDERLANDE**
TECHNO BENELUX B.V.

» **USA UND KANADA**
LEADER AUTO RESOURCES LAR INC.

» **SPANIEN**
GRUPO PROASSA

» **DÄNEMARK**
TECHNO DANMARK F.M.B.A.

» **GROSSBRITANNIEN**
RETAIL AUTOMOTIVE ALLIANCE LTD

» **SCHWEDEN**
TECHNO SUPPORT SVERIGE
EKONOMISK FÖRENING

» **NORWEGEN**
AUTOGRUPPEN NORGE A/S

Globalisierung bestimmt den weltweiten Handel und verändert ihn immer mehr. Auf diesem komplexen und oft scheinbar undurchdringlichen Markt Fuß zu fassen, stellt eine Herausforderung dar, die sich nur gemeinsam lösen lässt. TECHNO Deutschland, TECHNO Dänemark, TECHNO Österreich und die Schweizerische ESA bündelten ihr Wissen – und schufen mit TECAR INTERNATIONAL im Jahr 1992 einen weltweit einzigartigen Verbund.

13.000 Autohäuser und KFZ-Betriebe gehören mittelbar zu der global agierenden automotiven Allianz. Das Netzwerk international konsolidierter Partner setzt dabei nicht nur auf den Ein- und Verkauf automobilen Zubehörs, sondern vor allem auf das gegenseitige Vermitteln gesammelter Erfahrungen, auf die strategische Unterstützung beim Einstieg in neue Märkte und auf die gemeinsame Trendbeobachtung – für eine starke und schlagkräftige Wettbewerbsposition.

WELTWEITE ZUSAMMENARBEIT AUF BASIS PARTNERSCHAFTLICHEN HANDELNS

»Wir sind davon überzeugt, dass der Beitritt zum Netzwerk von **TECAR INTERNATIONAL** und damit der Zugang zu einer breiten Palette von interessanten, internationalen Lieferanten und einem internationalen Umfeld ein wichtiger Schritt für den Wachstumsweg unseres Unternehmens ist«, betont Tom Berve, Geschäftsführer Autogruppen Norge A/S. Die norwegische Autohauskooperation gehört seit Sommer 2016 zu **TECAR INTERNATIONAL** und kann unter anderem mit Erfahrungswerten im Bereich Elektromobilität aufwarten. Damit ergänzt die 220 Gesellschafter umfassende Vereinigung das umfangreiche Wissensportfolio unserer Allianz um ein aktuelles und mehr als relevantes Thema.

Auch in Zukunft werden wir das Netzwerk **TECAR INTERNATIONAL** um interessante Partner erweitern, gemeinsam strategische Entscheidungen über zukünftige Handlungen treffen und den Markt aktiv mitgestalten. Dieser Anspruch findet sich ab sofort sowohl im neuen Claim »THE GLOBAL AUTOMOTIVE ALLIANCE« als auch im komplett überarbeiteten Markenauftritt wieder – und sorgt dafür, dass unser Selbstverständnis auch in visueller Hinsicht deutlich zum Vorschein tritt. Denn heute, morgen und in weiterer Zukunft werden wir global agieren und lokal profitieren.

DIE ZUKUNFT IM BLICK NACHGEFRAGT BEI AXEL TÖDT

Herr Tödt, welches Bild werden Partner und Lieferanten 2020 mit TECAR INTERNATIONAL verbinden?

Axel Tödt: »Das Bild eines starken, schlagkräftigen, sehr gut verbundenen und innovativen Netzwerkes, das für weltweite automotive Expertise steht.

TECAR INTERNATIONAL wird auch in Zukunft die erste Adresse für automotiven, internationalen Erfahrungsaustausch sein und mit dem bereits jetzt sehr umfangreichen globalen Wissensschatz einen absoluten Benefit für alle Partner darstellen. Die Chance neue Geschäftsfelder für das eigene Business zu eröffnen, wird sich weiterhin deutlich vergrößern. Unser Schwerpunkt liegt dabei vor allem auf der breitgefächerten Varianz zukünftiger neuer Geschäftskonzepte. Darüber hinaus werden wir unsere Präsenz am Markt verstärken und – dank unseres gebündelten Know-hows – deutlich selbstbewusster auftreten.«

Welche Pläne haben Sie für die nächsten 5, 10, 20 Jahre?

Axel Tödt: »Die Stärkung des Netzwerkes und der internationalen Verbundenheit sowie die gezielte Anwerbung interessanter neuer Geschäftspartner, sodass wir alsbald verkünden können, weitere Mitglieder in unserem Netzwerk begrüßen zu können. Hilfreich werden dabei auch der neue Markenauftritt sowie der neue Claim sein, der genau das ausdrückt, was **TECAR INTERNATIONAL** ist: eine globale Allianz. Wir sind der strategische Unterstützer, wenn es um den Einstieg in neue, exklusive Märkte geht. Wir bieten ein einzigartiges, breitgefächertes Expertenportfolio – und eine Eigenmarke, die überzeugt. Die nächsten Jahre werden ganz im Zeichen neuer Konzepte für den strategischen Ausbau stehen.«

Vielen Dank, Herr Tödt.



AXEL TÖDT
GESCHÄFTSFÜHRER
TECAR INTERNATIONAL

ENTSCHEIDEND IST, WAS UNTERM STRICH RAUSKOMMT.

GUTE GRÜNDE FÜR MEHR ZUSAMMENARBEIT

ALLEIN – WAR GESTERN.

Alternativlos – war selten so alternativlos. Versuche, die Herausforderungen von heute allein zu stemmen, gleichen dem viel zitierten Kampf Don Quijotes gegen die Windmühlen. Die Ursachen liegen dabei, neben der zunehmenden Globalisierung, überwiegend in den Transformationsprozessen sowie den rasanten Entwicklungen, die mit der fortschreitenden Digitalisierung einhergehen und dem allgemeinen gesellschaftlichen und politischen Wandel.

CHANCEN DENKEN – RISIKEN MINIMIEREN.

Kosten teilen, Kompetenzen bündeln, machen, probieren, lernen – selten war Unternehmerteil so gefragt wie heute. Die Risikominimierung des Einzelnen, beim Rennen um Vormachtstellungen, neue Geschäftsmodelle und innovative Produkte, ist heute neu zu bewerten. Schnelligkeit und Mut zum – durch die Verteilung auf mehrere Schultern minimierten – Risiko bestimmen das Geschäft. Wer zu lange wartet, droht abgehängt zu werden.

UMDENKEN – SELBSTVERSTÄNDLICH!

Die Selbstverständlichkeit, mit der heute über Branchen und herkömmliche Wettbewerbsstrukturen hinweg neue Allianzen für neue Geschäftsmodelle und alte Märkte gesucht und gefunden werden – und werden müssen – ist einzigartig. Gemeinsame Aktivitäten sind heute fern davon, das Ergebnis der Suche nach dem kleinsten gemeinsamen Nenner zu sein. Der Mobilitätssektor ist hier beileibe kein Einzelfall.

GEMEINSAM AGIEREN – GEMEINSAM GEWINNEN.

Gemeinsam zu agieren und durch die gemeinsamen Anstrengungen mehr zu erreichen, ist – mit Blick auf Deutschlands größte Autohaus-Kooperation – kein neues Prinzip. Die Felder der Zusammenarbeit, die Offenheit, neue Allianzen zu knüpfen, und das Bewusstsein dafür, dass bei unterschiedlichsten Themen gemeinsame Lösungen nötig sind, gefunden wird, zeigte sich erst kürzlich auf der TECHNO Gesellschafterversammlung, auf der nicht nur über Allianzen gesprochen wurde:



»Es ist an der Zeit, dass wir im hoch relevanten Gebrauchtwagen-Segment aktiv werden und die Kräfte bündeln!«
Georg Wallus



»Die Transformation unserer Branche macht ein gemeinsames Agieren unabdingbar.«
Hans-Jürgen Persy

GREEN DAYS[™]

28.–30.09.2017

BOPPARD



EINE SEHR GUTE PARTIE

TECHNO GREEN DAYS 2017, 28.–30.09.2017, BOPPARD

Warum das Mittlere Oberrheintal Weltkulturerbe der UNESCO ist, konnten die 30 Teilnehmer der GREEN DAYS 2017 selbst erkunden. Saftig grüne Berge, der sich sanft schlängelnde Rhein und das malerische Loreleytal bildeten schließlich die Kulisse des dreitägigen Golf-Events im Hotel- und Golfresort Jakobsberg.

Für den geschmackvollen Auftakt sorgte am ersten Abend ein Barbecue mit Wildschwein aus der Region. Gut ausgeruht ging es am nächsten Morgen auf das frische Grün, um sich sportlich zu messen. Nach sieben Flights (mit jeweils drei Personen) standen mit Charlotte Kjaersgaard (TECAR INTERNATIONAL) die »Siegerin Brutto« und mit Angelika Scheiderer (Würth) die »Siegerin Netto« fest. Auch an dieser Stelle nochmal einen herzlichen Glückwunsch!

Im Clubhaus des Golfplatzes genoss man zum Abschluss ein weiteres Mal köstliche Spezialitäten vom Grill, beglückwünschte die Kollegen zu sechs Platzreifen und drei absolvierten Schnupperkursen und feierte die Gewinnerinnen

gebührend. Diese durften sich über Pokale im Gummibärchenformat freuen, die an den Hotelgründer und HARIBO-Erfinder erinnerten, Dr. Hans Riegel.

Am Ende der ereignisreichen Zeit waren sich alle einig: Die GREEN DAYS 2017 waren ein voller Erfolg, nicht nur in sportlicher Hinsicht. Entspannt wurde der kollegiale Austausch gepflegt, Aktuelles diskutiert, Networking betrieben und über den spätsommerlichen Sonnenbrand geschmunzelt.

Die GREEN DAYS 2017 wurden unterstützt von:

Mobil 1



TECAR INTERNATIONAL

Organisatoren

TECHNO[™]
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

marbet[®]

KURS: VORAUSS!

DIE TECHNO EXPO WAR AUCH 2017 EIN VOLLER ERFOLG

Welche Produktneuheiten überzeugen werden, welche Konzepte die Zukunft mitgestalten und welche Entwicklungen einen großen Einfluss auf die Automobilbranche haben könnten, erfuhren die Besucher der TECHNO EXPO 2017. Wieder einmal bewies die Messe, dass sie es versteht, die aktuellsten Themen der Automotive-Branche abzubilden.

Auf über 3.000 m² präsentierten zahlreiche Hersteller und Lieferanten-Partner Deutschlands größter Autohaus-Kooperation am 29. November ihre Produkte, Services sowie Highlights und tauschten in entspannter Atmosphäre die gesammelten Erfahrungen des letzten Jahres aus. Konzentriert wurden das eigene Netzwerk gepflegt und neue Kontakte geknüpft. Dazu bot der Schuppen 52 im Hafen Hamburgs erneut die beste Kulisse, vereint er doch gekonnt Tradition mit Vision.

Nach dem erfolgreichen Messtags wurde am Abend nicht nur exquisit gespeist, das musikalische Rahmenprogramm genossen und in der Würth-Lounge mit dem einen oder anderen Drink auf die TECHNO EXPO 2017 angestoßen, sondern auch ausgiebig über neue Ideen diskutiert. Schließlich konnte die TECHNO Messe des Jahres Maßstäbe setzen und auch 2017 mit einem breiten Aufgebot überzeugen. Das bestätigten auch die vielen zufriedenen Besucher.

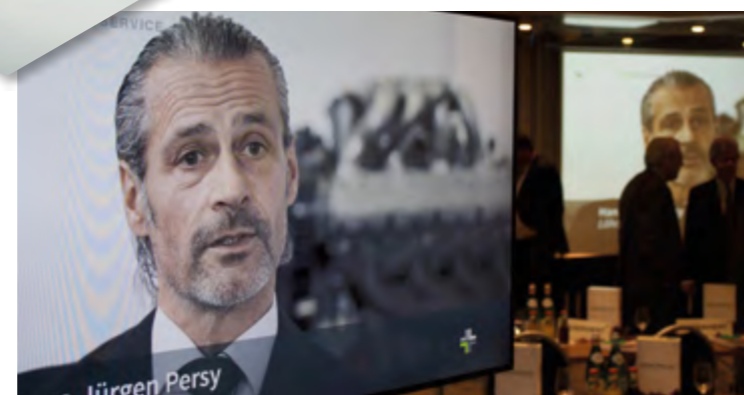
Auch auf dem TECHNO GIPFEL 2017, der am Morgen parallel zur Messe stattfand, wurden wegberaubende Konzepte mit dem Schwerpunkt »Digitalisierung« von Georg Wallus, Geschäftsführer von TECHNO, vorgestellt. Interessiert lauschten die Gesellschafter nicht nur ihm, sondern auch dem angereisten Redner Lukas-Pierre Bessis, der ausführlich Einblicke in aktuelle digitale Themen gab.

» texpo2017.de

TECHNO EXPO[™]
2017
DIE TECHNO BRANCHEN-MESSE
IN HAMBURG



TECHNO
GIPFEL
2017
IN HAMBURG

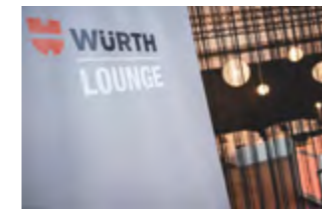
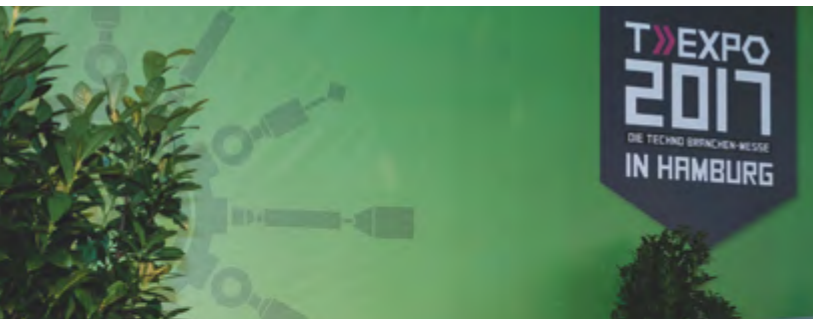
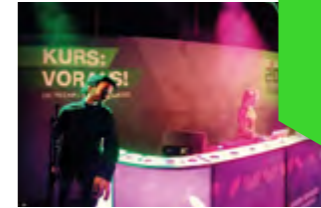


Mit freundlicher Unterstützung von:



T»EXPO[™] 2017

DIE TECHND BRANCHEN-MESSE
IN HAMBURG



Mehr Informationen finden Sie auf
www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen



Hoiger Schmalbrich
Leitung Gebrauchtwagen | Löhr & Becker AG

ALLES AUS EINER HAND

Fahrzeugeinrichtungen von Würth stehen für ein Höchstmaß an Individualität bei kompromissloser Qualität. Unsere Einrichtungen passen sich bis ins kleinste Detail an Ihre Arbeitsabläufe und Ihr Staugut an. Auch Sonderlösungen sind selbstverständlich möglich.

Sprechen Sie mit Ihrem Würth Verkäufer im Außendienst. Unsere Spezialisten für Fahrzeugeinrichtungen stehen Ihnen gerne für eine individuelle Planung zur Verfügung.

Adolf Würth GmbH & Co. KG · Fahrzeugeinrichtungen
Dimbacher Str. 42 · 74182 Obersulm-Willsbach · T 07134 9834-0 · F 07134 9834-22
fahrzeugeinrichtungen@wuerth.com · www.wuerth.de/fahrzeugeinrichtungen



TECHNO^T - LIEFERANT

seit über 35 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.

NEU IM SORTIMENT 2017/2018:

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

50 JAHRE
TECHNO
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION
1968-2018

**T»EXPO^T
SPEZIAL**

RÄDER / REIFEN / NUTZFAHRZEUGE

24.-25.01.2018

KASSEL

POWERED BY TECHNO



TECHNO LÄUTET DAS MESSE-JAHR 2018 IN KASSEL EIN

Am 24. Januar präsentieren Lieferanten-Partner ihre Konzepte, Produkte und Dienstleistungen rund um Reifen und Räder.

Kraftstoffsparend, wetterbeständig, mit hervorragendem Grip und besten Anti-Aqua-Planing-Eigenschaften ... Was Reifen bereits können und was sie in Zukunft können werden, können alle Teilnehmer der **T»EXPO SPEZIAL 2018** in Kassel erfahren. Bei der kommenden Ausgabe der bekannten **TECHNO** Messe ergibt sich zudem die Chance, mehr über die neusten Entwicklungen in der Nutzfahrzeugbranche zu erfahren und in den direkten Austausch mit Kollegen und interessierten Fachbesuchern zu treten.

Auch bei den Workshops am nächsten Tag können das eigene Netzwerk ausgebaut und Dialoge vom Vortag weitergeführt werden – für einen aktionsreichen Start ins neue Jahr.

Infos zur **T»EXPO SPEZIAL 2018** in Kassel erhalten Sie von Birgit Suhr: **T. 040.526 099-152.**

TERMINE 2018

» **T»EXPO SPEZIAL**
RÄDER/REIFEN/NUTZFAHRZEUGE

24 25
Jan. & Jan.
Kassel

» **T»EXPO SPEZIAL**
DIENSTLEISTUNGEN

tbd tbd
Apr. & Apr.
Frankfurt am Main

» **T»EXPO SPEZIAL**
RÄDER/REIFEN

20 21
Jun. & Jun.
Bad Windsheim

» **OFFIZIELLE TERMINE**

MARKETING-AUSSCHUSS-SITZUNG:

22.02. | Frankfurt am Main
10.07. | Frankfurt am Main
16.10. | Frankfurt am Main

AUFSICHTSRATSSITZUNG:

27.03. | Frankfurt am Main
Weitere Sitzungstermine folgen

TECHNO GIPFEL IM RAHMEN DES TECHNO JUBILÄUMS:

17.–19.09. | Schloss Elmau

» **IMPRESSUM**

HERAUSGEBER:

TECHNO-EINKAUF Marketing und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Georg Wallius (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 | ymnky.de



NEUER ONLINE-SHOP AUF WWW.PETEX.DE



GUMMIMATTEN AUTOTEPPICHE LADUNGSSICHERUNG
SITZBEZÜGE SICHERHEITZUBEHÖR RADZIERBLENDEN
EISKRATZER ZUBEHÖRARTIKEL AUTOPFLEGEPRODUKTE

...und vieles mehr auf www.petex.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

