

T MA ^T

2023
DAS TECHNO MAGAZIN

NEU-GESELLSCHAFTER BÖTTCHER:
WILLKOMMEN AN BORD

WM SE EIN STARKER PARTNER
FÜR MARKENUNGEBUNDENE WERKSTÄTTEN

ALLES NEU!
TECHNO MIT NEUER WEBSEITE

50

1968-2023
TECHNO - DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



TECHNO-Autohäuser erzielen 7-stellige Umsätze nach Hagel

Durch Kooperation mit der DRS Gruppe



Einige TECHNO-Gesellschafter haben die Kooperation bereits in Anspruch genommen und konnten 7-stellige Umsätze verzeichnen.

„Mit geringem eigenen Personaleinsatz war es uns möglich, den gesamten Fahrzeugbestand schnell und in hoher Qualität instand setzen zu lassen.“

Auch unsere Privatkunden konnten von den Leistungen von DRS profitieren.“

Rainer Blessgen
Vorstand LÖHR & BECKER AG

„Im Jahr 2022 hat sich erneut gezeigt, dass wir mit DRS in puncto Qualität und Prozessoptimierung für unsere Gesellschafter und die angeschlossenen Autohäuser den richtigen Partner an der Seite haben.“

Georg Wallus
Geschäftsführer der TECHNO-EINKAUF GMBH

„Unwetter nehmen stetig zu und können verheerende Folgen für Autohäuser haben. Die DRS Gruppe stellt sicher, dass TECHNO-Autohäuser im Schadenfall schnell wieder verkaufsfähige Ware auf dem Hof haben und bietet ihnen die Möglichkeit, hohe Umsätze ohne eigenen Personaleinsatz zu generieren.“

Als TECHNO Gesellschafter bieten wir Ihnen eine **kostenlose, unverbindliche Potenzialanalyse**, bei der wir Ihnen ein **individuelles Konzept** für den **Schadenfall** vorstellen. Bei dieser **Analyse** erheben wir mit Ihnen gemeinsam das **Potenzial des Zusatzgeschäftes** über externe Kunden für Ihr Haus. Diese Verbraucher sind zeitgleich in Ihrer Region vom Hagel betroffen und benötigen einen Partner für die Instandsetzung.

Mit der DRS Gruppe sind Sie bei Hagelschäden perfekt vorbereitet und können trotz Urlaubszeit und Fachkräftemangel das volle Potenzial ausschöpfen und ein zusätzliches Profit Center für Ihr Autohaus erschließen.“

Danny Ralf Stepputis
Geschäftsführender Gesellschafter der DRS Gruppe



Sehr geehrte Damen und Herren,

alles begann mit einer Idee: den Einkauf unterschiedlicher Autohausmarken zu verbinden – zum Vorteil für jeden Einzelnen. Gesagt, getan, gemeinsame Sache gemacht. TECHNO war »geboren«.

55 Jahre ist die »erste gemeinsame Sache« nun her. Seitdem hat sich viel verändert. In der Branche, in den Autohäusern und in der Autohaus-Kooperation. Heute ist TECHNO weit mehr als die Idee von damals. In den letzten Jahren hat sich TECHNO zu einer wirtschaftlichen Interessengesellschaft gewandelt, in der über 150 starke Autohausmarken und über 270 Lieferanten- und Dienstleistungs-Partner eine Plattform für Wertschöpfung, Vermittlung und Kommunikation finden.

Welche Möglichkeiten sich über TECHNO als Plattform ergeben, zeigt unter anderem die neue Partnerschaft mit InterCaravanning, Europas größtem Händlerverbund für Wohnmobile, Wohnwagen und Zubehör, über die wir in dieser Ausgabe des TECHNO MAGAZINs berichten. Außerdem können Sie sich über interessante Konzepte und wichtige News aus dem Gesellschafterkreis informieren.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre.

Georg Wallus

Dietmar Scheck



Jetzt kostenlose Potenzialanalyse sichern

55

1968 – 2023
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

» 22

STRATEGISCHE STOSSRICHTUNG UND IMPULSGEBER FÜR ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

Warum TECHNO zur Plattform für Kommunikation, Wertschöpfung und Vermittlung geworden ist – und wie die Autohaus-Kooperation in Zukunft neue Themen- und Geschäftsfelder angehen wird

» 24

TECHNO IN ZAHLEN

Ausgewählte Zahlen und Fakten rund um die Autohaus-Kooperation

» 28

IM GESPRÄCH MIT HANS JÜRGEN PERSY

über Hersteller- und markenübergreifenden Wissenstransfer, künftige Unternehmensaufstellungen, starke Netzwerke und neue Beratungsangebote

» 30

NACHGEFRAGT BEI ... NIELS MARNET,

Geschäftsführer der neuformierten AVEMO Holding

» 34

WARUM TECHNO HEUTE EIN ENTSCHEIDENDER AKTEUR IN DER BRANCHE IST

TECHNO Geschäftsführer Georg Wallus über die Rolle und Position der Autohaus-Kooperation

» 36

GESELLSCHAFTER

ERFOLGSGESCHICHTE AUS DER KULTURHAUPTSTADT: 20 JAHRE SW SERVICES

Mit Personal-, Software- und Beratungsangeboten ganze Märkte im automotiven Bereich revolutioniert

» 06

ERFOLGREICH »ON BOARD«

TECHNO begrüßt Neu-Gesellschafter Böttche zum Onboarding in Norderstedt

» 07

LEISTUNGEN & PRODUKTE

LADEINFRASTRUKTUR EXTRASCHNELL AMORTISIERT

The Mobility House und Mercedes-Benz Autohaus Schad

» 09

E-FAHRZEUGE OHNE BISS

Umsatzpotenzial Marderabwehr bei E-Fahrzeugen und Plug-in-Hybriden

» 10

IHR MARKENDESIGN. IHR ONLINE-SHOP. UNSER SERVICE.

Optimale »User Experience« bieten: mit der White-Label-Online-Shop-Lösung von TECHNO

» 12

SIE WOLLEN NACHHALTIG KUNDEN AUS DEN SEGMENTEN 2 UND 3? DANN FLAGGEN SIE UM!

Flexible Leistungssysteme für TECHNO Gesellschafter

» 13

MM CLEANER CARAVAN

Der MAKRA Spezialreiner für strahlend weiße Caravans und Wohnmobile

» 14

PREIS UND LEISTUNG PERFEKT VEREINT

Sommerreifen ESA+TECAR SPIRIT PRO im Test bei ADAC, ÖAMTC und TCS

» 16

WORAN ERKENNT MAN PERFEKTE FAHRZEUGTEILE?

Daran, dass DENSO auf der Verpackung steht

» 17

BEZAHL.DE-RATENZAHLUNG IM AUTOHANDEL

Mit dem Payment-Trend Umsätze steigern und Kundenbindung stärken

» 18

INTERCARAVANING IST NEUER PARTNER

Gemeinsam stark im Bereich Camping & Caravan: INTERCARAVANING und TECHNO

» 21

PRAXIS

NEUE FUNKTIONEN. NEUE STRUKTUR. NEUER ZUGANG ZU TECHNO.

Wie der Relaunch der TECHNO Webseite für ein optimiertes Nutzererlebnis sorgt

» 38

IMPULS

Autohäuser sollten auch als Arbeitgeber einen attraktiven Unterschied machen. Bei der Weiterempfehlung unter Kunden gibt's einiges, bei der Weiterempfehlung als Arbeitgeber viel zu tun.

» 40

WAS FÜR EIN AUFTAKT!

T»EXPO SPEZIAL in Fulda

» 42

SAVE THE DATE

TECHNO GIPFEL 2023 in Königstein/Taunus

» 42

TERMINE

TERMINE 2023

Diese Tage sollten Sie im Kalender markieren

» 43

» 38



» 07



» 06



» 42



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





ERFOLGSGESCHICHTE AUS DER KULTURHAUPTSTADT: 20 JAHRE SW SERVICES

MIT **PERSONAL-, SOFTWARE- UND BERATUNGSANGEBOTEN**
GANZE MÄRKTE IM **AUTOMOTIVEN BEREICH** REVOLUTIONIERT

Chemnitzer haben Köpfchen. Das beweist die Schloz Wöllenstein Services GmbH & Co. KG, die vor mehr als 20 Jahren gegründet wurde. Den Erfolg machen zwei außergewöhnliche Projekte möglich:

Zum einen **VIASONA** mit der eigenen Recruiting-Plattform carsonal, über die bis dato insgesamt 2.500 Menschen einen neuen Job gefunden haben. Zum anderen die revolutionäre Web-Anwendung **ADANA**, die einen Überblick über Nachrüstungen und Zubehör der Marken Mercedes-Benz und Smart ermöglicht – und mittlerweile von 1.500 Firmen in 36 Ländern genutzt wird.

Personal-, Software- und Beratungsangebote im automotiven Bereich: Das gehört zum Portfolio der SW Services GmbH & Co. KG, einem Unternehmen des **TECHNO** Gesellschafter **Schloz Wöllenstein**. Im letzten Jahr feierte die Firma 20. Geburtstag und eine außergewöhnliche Bilanz: mehr als sechs Millionen Euro Jahresumsatz, über 100 Mitarbeitende, dreimal in Folge ausgezeichnet als Top-Arbeitgeber im Mittelstand und honoriert mit dem Automotive Business Award. Letzteren gab es 2022 vom Branchenmagazin kfz-betrieb in der Kategorie Digitalisierung. Der Geschäftsführer der Schloz Wöllenstein Services GmbH & Co. KG **André Schar Schmidt** zeigte sich sehr erfreut: »Wir sind besonders stolz, dass wir in dieser noch jungen, aber absolut zukunftsfähigen Kategorie ausgezeichnet wurden.«

VIASONA UND DIE ALL-IN-ONE-RECRUITING-PLATTFORM CARSONAL

VIASONA bietet mit carsonal eine auf die Kfz-Branche spezialisierte Recruiting-Plattform mit rechtssicheren Stellenvorlagen und umfassendem Bewerbermanagementsystem an. Zudem übernimmt VIASONA auf Wunsch komplette Recruiting-Prozesse. Darüber hinaus können Unternehmen an digitalen Themenkonferenzen und der Personalkonferenz VIAVENTION teilnehmen.

ADANA – DIE INTUITIVE WEB-ANWENDUNG FÜR NACHRÜSTUNG UND ZUBEHÖR

Ein einzigartiger länderübergreifender Überblick über Nachrüstungen und Zubehör der Marken Mercedes-Benz und Smart. Außerdem kann auf Knopfdruck der gültige Endkundenpreis ermittelt werden. Das vermeidet Risiken für zusätzliche Kosten.

» [swservices.de](https://www.swservices.de)

Schloz Wöllenstein
SERVICES



ERFOLGREICH »ON BOARD«

TECHNO BEGRÜSST **NEU-GESELLSCHAFTER BÖTTCHE**
ZUM **ONBOARDING** IN NORDERSTEDT

Seit Anfang 2022 ist die Böttche Gruppe mit Standorten in Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern Gesellschafter von TECHNO. Nun wurde es Zeit, sich noch einmal persönlich kennenzulernen, sich auszutauschen und darüber zu sprechen, welche Möglichkeiten in der Kooperation für Böttche und die angeschlossenen Autohäuser bereitstehen.

Am 25. und 26. Januar 2023 hatte TECHNO daher zum Onboarding des noch neuen Gesellschafter **Böttche** geladen. 14 Personen des erfahrenen Autohändlers und Unternehmens **Böttche** folgten der Einladung, darunter Geschäftsführer, Filialleiter, Funktionsleiter und Marketingverantwortliche. Aufseiten TECHNOs führte Außendienstmitarbeiter Guido Pfefferkorn durchs »Programm« – mit viel Begeisterung, die sich direkt auf die Gäste übertrug. »Herr Pfefferkorn von TECHNO hat uns nach einem herzlichen Empfang in den schon für uns vorbereiteten Konferenzraum geführt. Nach einer Stärkung in Form von Kaffee, Tee, Wasser, Saft und Kanapees wurden wir über alle TECHNO Bereiche vom jeweils zuständigen Kollegen ausführlich und zuweilen sehr unterhaltsam informiert«, berichteten uns die Teilnehmenden im Anschluss an das Onboarding.

Am Abend gab es ein gemeinsames Essen und ein lockeres Get-together. Hier konnte Berufliches angesprochen werden, aber auch das ein oder andere private Wort gewechselt werden. Ein entspannter und angenehmer Abschluss für ein

großartiges Onboarding. So lautete auch das abschließende Fazit der Teilnehmenden: »Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir zwei sehr intensive, äußerst interessante und gut umsorgte Tage in Norderstedt verbringen durften. Wir bedanken uns gerne nochmals sehr herzlich bei Herrn Pfefferkorn, Herrn A.-D. Müller, der uns wunderbar durch die Tage moderierte, und dem Team von TECHNO und sprechen hier eine klare Empfehlung an alle anderen neuen Gesellschafter aus, sollten Sie eine Einladung nach Norderstedt erhalten, dieser Folge zu leisten.«

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: BÖTTCHE GRUPPE

- Standorte » 5x im Land Brandenburg, 9x in Sachsen-Anhalt, 4x in Mecklenburg-Vorpommern
- Marken » Stellantis-Marken mit Opel, Peugeot, Citroën und VW, VW-Nutzfahrzeuge, Škoda, Distrigo-Teile-Vertriebszentrum
- Mitarbeiterzahl » ca. 400

» bottche.de

 **Böttche**
Mein Auto. Mein Böttche.

Vertrauen Sie den
Reifen, denen die
Experten vertrauen.

Wiederholt ausgezeichnete Sicherheit -
entwickelt in Deutschland.



continental-reifen.de

WIE EIN AUTOHAUS KLIMAFREUNDLICHER WIRD

MITHILFE DES TECHNOLOGIEUNTERNEHMENS THE MOBILITY HOUSE
AMORTISIEREN SICH DIE KOSTEN SCHNELLER ALS GEDACHT

Es ist ein weiteres Puzzlestück, um klimaschädliche Emissionen zu senken: The Mobility House verhilft Autohäusern in eine klimafreundlichere Zukunft. Ein Autohaus aus Rheinland-Pfalz hat vor kurzem seine neue Infrastruktur für das Laden von Elektroautos fertiggestellt.

»Die Anforderungen waren durchaus anspruchsvoll«, so der Geschäftsleiter. Da aber in Spitzenzeiten mehr Leistung für die Ladeinfrastruktur sowie das Gebäude benötigt wird, erzeugt das Autohaus einen Teil der Energie selbst – über eine auf dem Dach des Autohauses installierte PV-Anlage sowie ein Blockheizkraftwerk (BHKW). Diese beiden Anlagen sollten möglichst effizient mit der Stromversorgung der Ladepunkte in Einklang gebracht werden. »Wir wollten daher eine intelligente Ladeinfrastruktur, die sich selbst automatisch steuert und den Strombedarf wie auch die Stromerzeugung des Gebäudes dynamisch berücksichtigt«, der Geschäftsleiter weiter. Daher wurde das Lade- und Energiemanagementsystem ChargePilot des Technologieunternehmens **The Mobility House** installiert. Es zeichnet sich insbesondere durch Kompatibilität mit anderen Systemen, höchste Sicherheitsstandards und Zuverlässigkeit sowie maximale Datensicherheit aus.

Es ist geplant, den Ausbau der Ladeinfrastruktur in drei Stufen durchzuführen. In Stufe eins geht es darum, den Eigenbedarf zu decken für Kunden-, Vorführ- und Werkstattfahrzeuge. Dies ist auch schon umgesetzt: Am Autohaus sind nun fünf Doppellader mit jeweils bis zu 22 kW Leistung installiert. Den Strom, der in die E-Autos fließt, bezahlt das Autohaus momentan noch selbst. In Stufe zwei aber soll der Strom künftig auch abgerechnet werden, etwa wenn Mitarbeiter:innen ihre privaten E-Autos laden wollen. In der dritten Stufe ist darüber hinaus geplant, einen flotten DC-Schnelllader im System zu integrieren. Das technologie- und herstelleroffene System ChargePilot erlaubt flexible Nachrüstungen sowohl auf Soft- als auch Hardwareseite jederzeit.

Es mussten einige Kabel neu verlegt werden. Gut 50.000 Euro hat das Autohaus allein für die Ladeinfrastruktur in die Hand genommen. Eine Investition, die sich langfristig rechnen

LEISTUNGEN VON THE MOBILITY HOUSE IM ÜBERBLICK:

- » herstellernertrales Lade- und Energiemanagementsystem ChargePilot für die intelligente Steuerung aller Ladepunkte (AC/DC)
- » Ladeinfrastruktur und professionelle Unterstützung bei Planung, Aufbau und effizientem Betrieb
- » Wiederverkäuferprogramm mit Rabatten und Staffelpreisen
- » Schulungen und Events für Mitarbeitende

wird: In der ursprünglichen Berechnung – angefertigt vor drei Jahren – waren etwas weniger als zehn Jahre bis zur Amortisation der insgesamt sechsstelligen Kosten vorgesehen. Aber seit der Gaskrise und den steigenden Energiekosten hat sich das komplett überschlagen. Da die Einsparungen bei den Stromkosten nun deutlich höher ausfallen, werden sich die Investitionen voraussichtlich innerhalb von drei bis vier Jahren ausgeglichen haben und sich positiv auf das Geschäftsergebnis auswirken.

Berufskolleg:innen, die nun ebenfalls nachhaltiger werden wollen, empfiehlt der Geschäftsleiter, Experten für intelligente Lade- und Energielösungen wie The Mobility House zu Rate zu ziehen: »Wir haben mit **The Mobility House** einen kompetenten Partner an unserer Seite, der individuell auf unsere Bedürfnisse eingeht und uns zuverlässig den Weg in die Elektromobilität bereitet.«

**SIE MÖCHTEN EBENFALLS DEN WEG
IN DIE E-MOBILITÄT GEHEN?
WIR UNTERSTÜTZEN SIE GERNE.**

Schreiben Sie uns einfach eine E-Mail an
automotive@mobilityhouse.com

» mobilityhouse.com



besico TRIBÜNE

Der beste Platz
am Sachsenring

Motorsport
und Events

www.besico.de

Tickets (03763) – 17 97 13

Überdachte Flächen, Räumlichkeiten mit Sanitäreinrichtungen in Hotelqualität und genügend Parkplätze machen diese Tribüne zum idealen Ort für Veranstaltungen jeglicher Art – zu jeder Jahreszeit.



E-FAHRZEUGE OHNE BISS

UMSATZPOTENZIAL MARDERABWEHR BEI E-FAHRZEUGEN UND PLUG-IN-HYBRIDEN

Schäden an Fahrzeugen durch Marderbisse kommen für den Fahrzeughalter immer ungelegener. Noch unangenehmer und kostenintensiver wird es, wenn sich das kleine Raubtier am neuen E-Fahrzeug oder Plug-in-Hybrid festbeißt. Ein Argument mehr also, den Kunden über seine Möglichkeiten aufzuklären und das Fahrzeug durch effektive Abwehrmaßnahmen zu schützen.

Völlig unbeeindruckt von den zunehmend elektronisch betriebenen Fahrzeugen auf den Straßen trägt der Marder weiterhin seine zerstörerischen Revierkämpfe aus, die auch vor der teuersten Technik keinen Halt machen. Beißt sich das kleine Raubtier am neuen E-Auto oder Plug-in Hybrid fest, muss aus Sicherheitsgründen das komplette Hoch-

ALLE WICHTIGEN EINBAUSCHRITTE IM VIDEO K&K unterstützt bei der Bewerbung von Marderabwehr am POS, auf der Homepage oder den Social-Media-Kanälen und gibt Hilfestellung für einen effektiven Einbau mithilfe des Installationsvideos.

» kuk-marderabwehr.de/einbauvideo

nach dem Weidezaunprinzip verjagen. Dabei bieten nicht nur die empfindlichen Pfoten und die Schnauze eine potenzielle Angriffsfläche, sondern auch der gesamte Körper des Tieres, da die Bürsten durch das dichte und sonst isolierende Fell hindurchdringen und in direkten Kontakt mit der Haut treten. Das Tier erschrickt und ergreift reflexartig die Flucht.

Mit dem M9300, dem M9700 und dem M9900 bietet K&K drei autarke Hochspannungsgeräte, die an die persönlichen Präferenzen des Kunden und das individuelle Marderproblem angepasst werden können. Vom zusätzlichen Ultraschall bis hin zum integrierten Schlafmodus wird die volle Bandbreite batteriebetriebener Abwehrmöglichkeiten abgedeckt. Aufgrund der absoluten Wasserdichtigkeit können alle drei Produkte auch im besonders schutzwürdigen Eintritts- und Spritzwasserbereich tief unten verbaut werden. Für den Einbau der Geräte wird deshalb die Verwendung einer Hebebühne empfohlen.

HABEN SIE FRAGEN ODER WÜNSCHE? SPRECHEN SIE UNS GERNE AN!

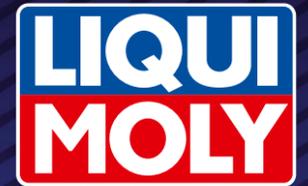
K&K Handelsgesellschaft mbH
T: 06202.85 932 0
E: info@kuk-marderabwehr.de



» kuk-marderabwehr.de



Automatikgetriebeöl wechseln und damit Geld verdienen.



Unser Konzept und die individuelle Einweisung hilft Ihnen dabei.



Gear Tronic III – Vollautomatischer Automatikgetriebeölwechsel der neuesten Generation.

- einfache Zugabe von Additiven
- integrierte Fahrzeugdatenbank
- Touchscreen und integrierter Drucker
- einfache, computergestützte Menüführung

LIQUI MOLY GmbH
Jerg-Wieland-Straße 4
89081 Ulm
Telefon: +49 731 1420-0
Fax: +49 731 1420-71
E-Mail: info@liqui-moly.de
www.liqui-moly.com

Technische Beratung:
Telefon: +49 731 1420-871
(international)
Servicetelefon: 0800 8323230
(kostenlos, nur aus Deutschland)
E-Mail: anwendungstechnik@liqui-moly.de

IHR MARKENDESIGN. IHR ONLINE-SHOP. UNSER SERVICE.

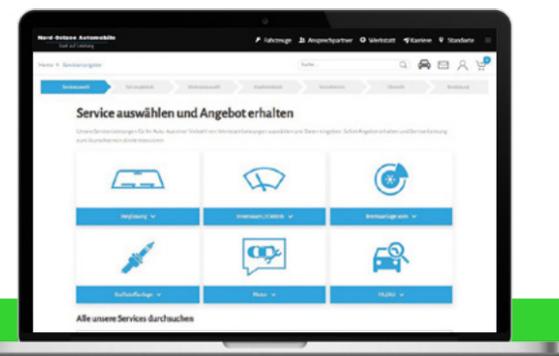
OPTIMALE »USER EXPERIENCE« BIETEN:
MIT DER WHITE-LABEL-ONLINE-SHOP-LÖSUNG VON TECHNO

In der digitalen Welt hat sich vieles verändert, besonders in den vergangenen Jahren. Nicht nur technischer Natur. Gerade die »User Experience«, die Nutzererfahrung, ist noch stärker in den Fokus gerückt. Heute wird daher nicht mehr allein von Online-Shopping gesprochen: Digitale Erlebniswelten und Performance-Plattformen sind gefragt.

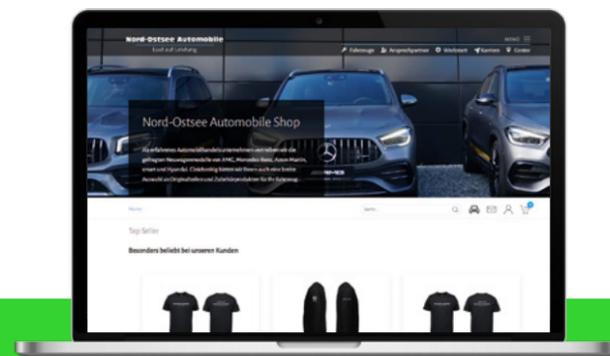
Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass Online-Shopping nicht gleich Online-Shopping ist. Die Erwartungshaltung der Kunden ist gewachsen: Gute Preise, richtige Produktauswahl, Service und Qualität sind nicht nur »nice to have«, sondern eine Mindestanforderung an die »User Experience«. Man kennt es schließlich selbst: Sind die Angebote im Online-Shop oder die Funktionen nicht schnell zu ergreifen oder intuitiv zu nutzen, bestimmt dies massiv die Kaufentscheidung. Eine gute Nutzererfahrung bieten – für Kunden und Anwender – ist zentraler Anspruch der **White-Label-Online-Shop-Lösung** von **TECHNO**. Die Lösung, die vor sieben Jahren als schlichter Online-Shop gestartet ist, ist mittlerweile eine vollumfängliche Plattform für individuelle Serviceangebote.

DIE VORTEILE DER WHITE-LABEL-ONLINE-SHOP-LÖSUNG VON TECHNO:

- » direkt in die Webseitenumgebung eingebunden – als praktische Subdomain
- » anpassbar an CI-Vorgaben der Autohausmarke
- » Rechtskonformität in puncto Datenschutz und korrekte Produktdarstellung
- » Ersatzteile werden suchmaschinenoptimiert eingespielt
- » fahrzeugspezifische Suche: die richtigen Produkte zum richtigen Fahrzeug
- » umfangreiche Artikeldatenbank für Original-Zubehör
- » Bot-gesteuerte Prozesse
- » attraktive Rabatt- und Gutscheincodes einstellbar
- » vielseitig einsetzbare Marketingmöglichkeiten
- » **Service-Navigator für das schnelle Buchen von Werkstattservices (siehe Bild) – mit direkter Schnittstelle zum DAT-Account für fahrzeugspezifische Servicekalkulationen**



Online passgenaue Services buchen: mit Service-Navigator und DAT-Schnittstelle (Design: Nord-Ostsee Automobile)



Beispiel für die Design-Anpassung: die White-Label-Online-Shop-Lösung von Nord-Ostsee Automobile

ERFAHREN SIE MEHR ÜBER IHRE MÖGLICHKEITEN MIT DER WHITE-LABEL-LÖSUNG ODER DEM SERVICE-NAVIGATOR: BEI EINEM UNVERBINDLICHEN BERATUNGSTERMIN.

DAS APS-SUPPORT-TEAM BERÄT SIE GERN.

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

POWERED BY **AUTOTEILEPLUSSERVICE**

SIE WOLLEN NACHHALTIG KUNDEN AUS DEN SEGMENTEN 2 UND 3? DANN ERGÄNZEN SIE IHR MARKTANGEBOT!

FLEXIBLE LEISTUNGSSYSTEME FÜR TECHNO GESELLSCHAFTER

Viele Werkstätten in Deutschland stehen aktuell vor gleich mehreren Herausforderungen: hohe Kundenerwartungen und eigene Qualitätsansprüche, Themen wie Digitalisierung und Fachkräftemangel sowie unerwartete Ereignisse wie etwa die Vertragskündigung des Fahrzeugherstellers.

Die **WM SE** unterstützt Werkstätten mit verschiedensten Werkstattkonzepten. Als eines der führenden Unternehmen im Handel mit Kfz-, Nfz-Teilen und -Zubehör, Reifen, Werkzeugen und Werkstattausrüstung in Europa hat es sich die **WM SE** zur Aufgabe gemacht, ein starker Partner für markenungebundene Werkstätten in Deutschland zu sein.

»Ihr OEM-Standort steht auf der Kippe? Sie denken über eine Neuverwendung nach? Hier ist der richtige Konzeptpartner mit unterschiedlichen Konzepten!«

Markenungebundene Werkstätten haben die Möglichkeit sich den Werkstattkonzepten **repmaster**, **AUTOFIT**, **autoPRO**, **AUTOteam plus**, **1a autoservice** und **Bosch Car Service** anzuschließen. Darüber hinaus bietet die **WM SE** Lack- und Karosseriebetrieben mit **LACKPROFI plus** sowie Nfz-Werkstätten mit dem Konzept **TRUCKFIT** zahlreiche Vorteile. Mit über 3.500 Werkstattpartnern ist die **WM SE** der größte Anbieter von Werkstattkonzepten in Europa. Die Werkstattkonzepte sind bei der Kundschaft bundesweit bekannt und stehen für Qualität. Das Unternehmen bietet Konzeptpartnern zahlreiche Angebote und flexible Leistungssysteme an – unter anderem für die professionelle Außengestaltung, im Marketing, mit Rechtsberatung, im Bereich Software und Arbeitskleidung, mit Werkstatersatzwagen und -E-Bikes. »Damit halten wir den freien Werkstätten den Rücken frei, damit diese sich besser auf ihr Kerngeschäft fokussieren können«, so Axel Birngruber, Leiter Werkstattkonzepte der **WM SE**.

Ganz neu ist das Konzept **repmaster**, mit dem die **WM SE** neue Maßstäbe im Bereich der Außen- und Innengestaltung sowie der Leistungsangebote setzt.



Die moderne und hochwertige Außengestaltung des repmaster-Konzepts steht für Premiumqualität.

Werkstattkonzepte erfreuen sich großer Beliebtheit

So berichtet Axel Birngruber über einen Zuwachs von 371 neuen Konzeptpartnern allein in den letzten zwei Jahren. Arnd-Dierk Müller, Leitung Einkauf und Vertrieb/Gesellschafterservice **TECHNO**, berichtet von immer mehr **TECHNO** Gesellschaftern, die mit dem Gedanken spielen, bestehende Standorte in markenungebundene Werkstätten umzuflaggen und bestehende Werkstattkonzepte zu nutzen – wie bspw. die der **WM SE**. Ein aktuelles Beispiel hierfür ist die Dresen GmbH in Neuss, die sich als **Bosch Car Service** einem breiten Kundenkreis öffnet.

HABEN SIE FRAGEN ODER WÜNSCHE? SPRECHEN SIE UNS GERNE AN!

Axel Birngruber
Leiter Werkstattkonzepte
T: 0541.9989-14200
E: axel.birngruber@wm.de

» wm.de

WMSE

MM CLEANER CARAVAN

DER **MAKRA SPEZIALREINIGER** FÜR STRAHLEND WEISSE
CARAVANS UND WOHNMOBILE

Nach dem Winter sollten Wohnwagen und Wohnmobile einer gründlichen Wäsche unterzogen werden, um die Spuren von Streusalz und Matsch zu entfernen. Häufig dauert es auch nicht lange, bis unschöne Streifen den Wohnwagen verunstalten. Um die in vielen Fällen vom Regen verursachten Verschmutzungen zu entfernen, reicht die normale Wäsche nicht aus. Hier helfen spezielle Reiniger.

Staub und Schmutz sammeln sich häufig auf dem schwer erreichbaren Dach. Beim nächsten Regenschauer läuft dieser Schmutz über die Seitenwände nach unten.

Für die Reinigung werden spezielle materialverträgliche Reinigungsprodukte empfohlen, die Verschmutzungen zwar gründlich entfernen, die teilweise empfindlichen Oberflächen und Materialien aber nicht angreifen.

MAKRA hat dafür den pH-neutralen Reiniger MM CLEANER Caravan im Programm, der Korrosionsschutzinhibitoren und Glanzkomponenten enthält. Der Reiniger ist hochkonzentriert und daher sparsam im Verbrauch.

PASSEND DAZU UNSERE EMPFEHLUNG:
MAKRA ECOSTATION REINIGERDOSIERSTATION

- » Kostensenkung durch optimale Dosierung
- » Einfache, sichere Handhabung
- » Bis zu vier Anschlussmöglichkeiten für die Bereiche Innenraum, Boden, Shampoo, Außenwäsche, Insektenentfernung und Felgen
- » Platzsparende Montage
- » Schont die Umwelt

**WIR BIETEN IHNEN DIE LÖSUNG
UND HELFEN GERNE WEITER:**

Marco Hoyler

M: 0176.169 99 021
E: mhoyler@makra.de

Andre Kolbe

M: 0176.169 99 114
E: akolbe@makra.de

Ralf Müller

M: 0176.169 99 055
E: rmueller@makra.de



MAXIMALE KRAFT.

» makra.de



MAXIMALE KRAFT.

LASSEN SIE ES GLÄNZEN!

- ✓ PH-neutrales Reinigungskonzentrat speziell für Caravans und Wohnmobile
- ✓ Schonende Reinigung von empfindlichen Oberflächen
- ✓ Mit Korrosionsschutz und Glanzkomponenten
- ✓ Hochkonzentriert und sparsam im Verbrauch



PREIS UND LEISTUNG PERFEKT VEREINT

SOMMERREIFEN **ESA+TECAR SPIRIT PRO** IM TEST BEI ADAC, ÖAMTC UND TCS

Die Reifen der **TECHNO** Eigenmarke **TECAR** bieten höchste Qualität zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. So konnte der **ESA+TECAR SPIRIT PRO** Sommerreifen auch beim Sommerreifentest 2023 des ADAC, ÖAMTC und TCS überzeugen.

Die Ergebnisse der Reifentests werden mit Hochspannung von Herstellern, Handel und Verbrauchern erwartet. Schließlich beeinflussen sie maßgeblich die Kaufentscheidung – und sind der Startschuss für die Reifensaison 2023. Mit dem **ESA+TECAR SPIRIT PRO** bietet sich dabei für alle **TECHNO** Gesellschafter erneut eine lukrative Option auf Mehrgeschäft.

DER SOMMERREIFEN **ESA+TECAR SPIRIT PRO** ÜBERZEUGT:

- » **Markenhersteller-Qualität** – entwickelt in Deutschland, produziert in Europa
- » Top Preis-Leistungs-Verhältnis mit **attraktiver, kalkulierbarer Marge**
- » **sehr gefragt** – über 370.000 Stück im Jahr verkauft (CH und D)
- » **höchste Effizienz** durch geringeren Rollwiderstand
- » **umfassende Gewährleistung** 24 Monate ab Kaufdatum
- » **3 Jahre Reifengarantie inklusive** (für unerwartete Reifenschäden, auch Vandalismus)

Zumal die **TECAR** Reifen in Deutschland exklusiv über **TECHNO** Gesellschafter vertrieben werden und mit einer guten Marge kalkulierbar sind. Dank der Verfügbarkeit in 42 Dimensionen sind sie zudem attraktiv für unterschiedlichste Kundensegmente – vom Gebrauchtwagenfahrer bis zum SUV-Käufer.

Der Kundenwunsch nach einem guten Reifen mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis kann mit dem Sommerreifen **ESA+TECAR SPIRIT PRO mehr als erfüllt werden.**



Für alle
TECAR Reifen:
**3 Jahre
Garantie!**

Darüber hinaus profitieren Sie beim Kauf unserer Reifen von einer dreijährigen Reifengarantie, die abdeckt, was über die gesetzliche zweijährige Herstellergarantie hinausgeht: Schäden infolge von Kollisionen mit Bordsteinkanten, Überfahren spitzer Gegenstände und sogar Vandalismus. Ein attraktiver Zusatz, der **TECAR** Reifen auf dem Markt einen weiteren Vorteil gegenüber der Konkurrenz verschafft – und **TECHNO** Autohäusern sowie Werkstätten ein großartiges Reifengeschäft 2023.

SIE HABEN FRAGEN ZUM SOMMERREIFEN **ESA+TECAR SPIRIT PRO**?

Sabine Weisel hilft Ihnen gerne weiter:

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

» tecar-reifen.de

TECAR

WORAN ERKENNT MAN PERFEKTE FAHRZEUGTEILE?

DARAN, DASS **DENSO** AUF DER VERPACKUNG STEHT

Seit über 70 Jahren fertigt **DENSO** Ersatzteile in Markenqualität und ist für viele bahnbrechende Neu- und Weiterentwicklungen verantwortlich. Angefangen bei der ersten Glühkerze bis hin zum QR-Code. Kein Wunder also, dass der führende Hersteller von Systemen und Komponenten nun mit einem eindeutigen Versprechen auftritt:

»Sie können sich darauf verlassen, dass unser gesamtes Sortiment zuverlässig seinen Job macht. Ist ein Teil nicht einwandfrei, kommt es nicht ins Programm. Solange Sie auf **DENSO** setzen, wird Ihr Ersatzteil immer perfekt sein.«

Warum **DENSO** dieses Versprechen halten kann, erfahren Sie neben vielen weiteren Infos auf der **DENSO** Webseite und im E-Learning-Programm.

DAS AKTUELLE SORTIMENT VON **DENSO**:

- » Klimaanlage- und Motorkühlungsteile
- » Anlasser und Lichtmaschinen
- » Dieselmotoren
- » Zündung (Zündkerzen, Glühkerzen, Zündspulen)
- » Komponenten für das Motormanagement
- » Verschleißteile (Wischblätter, Innenraumfilter)

DENSO

- » denso-am.de
- » denso-technic.de

DENSO

CHOOSE **DENSO**

Unser gesamtes Sortiment macht seinen Job perfekt.

Eine gute Entscheidung.



KLIMAAANLAGEN DESINFEKTIONS SPRAY

NEU

Klimaanlagendesinfektionsspray Zur Desinfektion des Lüftungssystems

- ▶ Beseitigt die Ursache für unangenehme Gerüche
- ▶ Verbessert die Qualität der Luft im Fahrzeuginnenraum
- ▶ Bakterizides, fungizides, levurozides und viruzides Produkt. Entspricht EN1276, EN1650 und EN14476
- ▶ Getestet auf EN14476:2013+A2:2019 (Vacciniavirus)
- ▶ Hinterlässt einen angenehmen Zitrusduft

Sprühdose, 100 ml
Art.-Nr. 422920



BERNER

**Blieben Sie cool
und erweitern Sie
Ihr Geschäft – mit Klima-
anlagenservices von Berner**

Mit unserer Auswahl an hochwertigem Klima-Service-Equipment können Sie Ihren Service erweitern und für die Klimaanlage passende Lösungen anbieten.

Biozidprodukte vorsichtig verwenden.
Vor Gebrauch stets Etikett und
Produktinformationen lesen.

Registrierungsnummer: N-107708

VIDEO
ANSEHEN



BEZAHL.DE-RATENZAHLUNG IM AUTOHANDEL

MIT DEM PAYMENT-TREND UMSÄTZE STEIGERN UND KUNDENBINDUNG STÄRKEN

Das Kölner FinTech NX Technologies konnte mit seiner intelligenten Zahlungsmanagementplattform **bezahl.de** innerhalb kürzester Zeit über 60 % der Top-100-Automobilhändler in Deutschland überzeugen. Mit der ganzheitlichen All-in-one-Lösung hat sich der Zahlungsexperte so als erster Ansprechpartner für modernes Zahlungsmanagement im Automotive-Bereich etabliert. Das **bezahl.de**-Team arbeitet stetig an Produktinnovationen: Mit der neuen, vollintegrierten **bezahl.de-ratenzahlung** können Rechnungen im Aftersales künftig bequem und flexibel in Raten beglichen werden.

Aus vielen Branchen sind sie nicht mehr wegzudenken: »Buy now, pay later«-Optionen. Sie gehören unangefochten zu den beliebtesten Zahlungsarten weltweit. Der Payment-Trend konnte sich im deutschen Automotive-Bereich jedoch bislang nicht durchsetzen. Generell waren zufriedenstellende

und zeitgemäße Digitallösungen für Zahlungs- und Verwaltungsprozesse im Automobilhandel oftmals nicht aufzufinden. Für Autohäuser bedeutete dies täglich zeit- und kostenintensive manuelle Workarounds für die Abwicklung und Verbuchung von Zahlungen – und die Kundschaft musste sich

SIE WÜNSCHEN WEITERE INFORMATIONEN?

Die neue Ratenzahlungsoption reiht sich als jüngste Produkterweiterung in eine Reihe Features ein, die Ihren Arbeitsalltag effizient digital organisieren. Für eine persönliche Produktpräsentation steht Ihnen unser engagiertes Team gerne zur Verfügung.

» NOCH HEUTE TERMIN VEREINBAREN!



Scannen Sie den QR-Code und vereinbaren Sie Ihren persönlichen Beratungstermin – natürlich **völlig kostenlos und unverbindlich**.

gleichen. Eine digitale Zahlungseinladung wird wie gewohnt automatisiert nach dem Serviceauftrag versendet. Kunden können ihre Zahlungen direkt über ihr digitales Endgerät managen. Künftig ist die **bezahl.de-ratenzahlung** neben Kreditkartenzahlungen und Online-Überweisungen direkt in der Check-out-Maske wählbar. Die Bonitätsprüfung erfolgt unmittelbar und automatisch (ohne erweiterten Know-your-customer-Prozess). Das Ergebnis wird der Kundschaft diskret auf dem eigenen Smartphone mitgeteilt.

Händler können den beliebten Payment-Trend völlig risikofrei anbieten. Die 100%ige Übernahme von Kredit-, Betrugs- und Liquiditätsrisiko sichert Autohäuser vollumfänglich ab. Die neue Produktfunktion gewährleistet so Effizienz, Transparenz und Komfort für beide Seiten.

mit veralteten Prozessen, limitierten Zahlungsoptionen und unnötig langen Wartezeiten zufriedengeben. Durch die digitalisierten und automatisierten Prozesse von **bezahl.de** ergibt sich nun eine nahtlose Prozessabwicklung aus einer Hand. Im Gegenzug erhalten Händler mehr Ressourcen, um sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

Wie funktioniert die Produktneuheit?

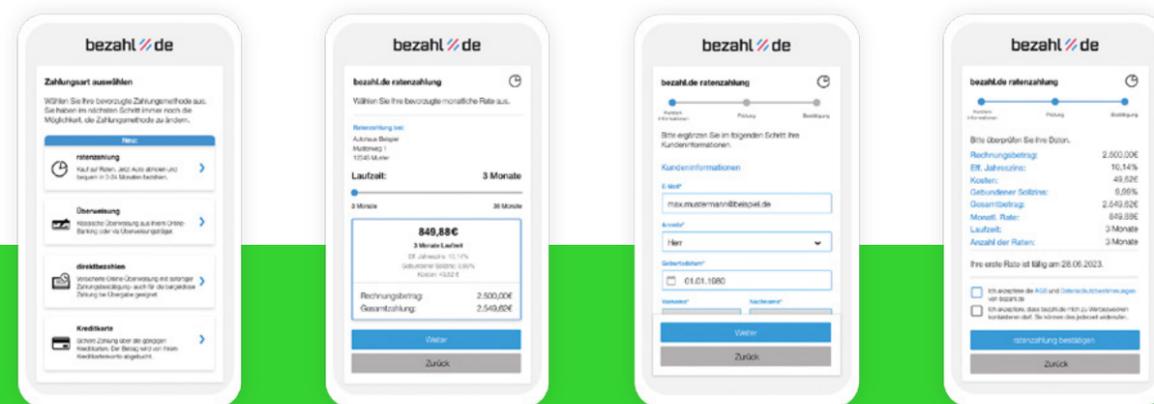
Mit der vollintegrierten **bezahl.de-ratenzahlung** können Kunden ihre Rechnungen im Service- und Aftersales-Bereich künftig bequem, flexibel und diskret in drei bis 24 Raten be-

HABEN SIE FRAGEN ODER WÜNSCHE? ICH HELFE IHNEN GERNE WEITER.

Ihr Ansprechpartner:

Johannes Wolff
Head of Sales
M: 0157.343 147 07
E: johannes.wolff@bezahl.de

» bezahl.de



Alle Zahlungsoptionen einsehen und die passende auswählen.

Kunden können mit dem Schieberegler direkt sehen, wie sich der Betrag verändert.

Unkompliziert können Kunden alle wichtigen Daten hinterlegen.

Alles auf einen Blick: die vereinbarte Ratenzahlung mit Konditionen.

BEZAHL.DE-RATENZAHLUNG – VORTEILE FÜR HÄNDLER

- » Völlig risikofrei: Übernahme von Kredit-, Betrugs- und Liquiditätsrisiko
- » 100 % smarte und digitale Antragsstrecke
- » Echtzeit-Entscheidung: keine lästigen Wartezeiten für Kunden
- » Flexible Zahlungsmethoden schaffen Vertrauen und stärken die Kundenbindung

EINE RUNDE PERFORMANCE

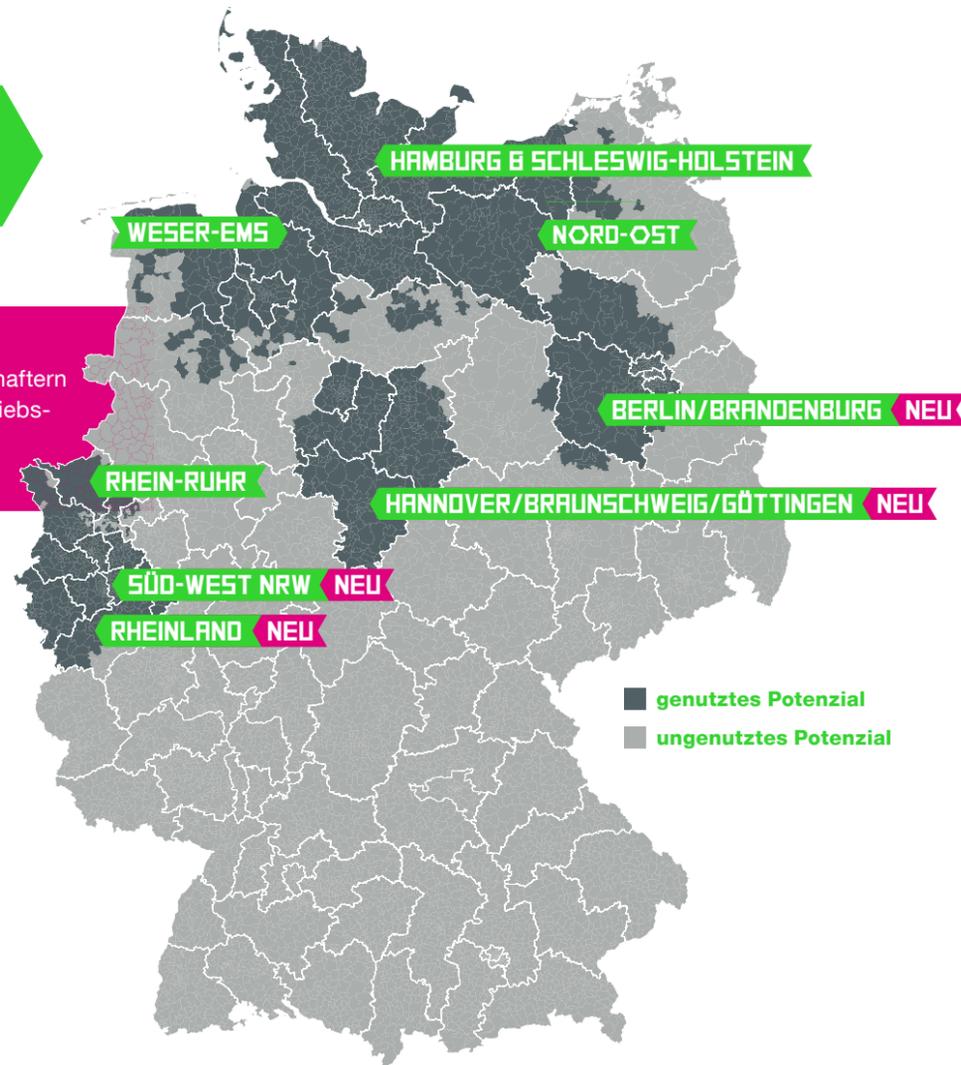
Der P ZERO™ (PZ4) ist ein einzigartiger Ultra-High-Performance-Reifen. Er verbindet das Know-how und die Motorsport Erfahrung von Pirelli mit dem speziellen Wissen der besten Automobilhersteller der Welt. So entsteht ein Reifen, der wie wahrscheinlich kein anderer für Performance und Kontrolle steht.

Erfahren Sie mehr über die P ZERO™ Familie auf pirelli.de



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

OT REGIO WIRD ERFOLGREICH WEITER AUSGEBAUT



Bereits mehr als 8.000 freie Werkstätten werden von Gesellschaftern dank eines eigenen OT REGIO Vertriebs- und Tourenplanungskonzepts erfolgreich beliefert.

Dank OT REGIO können Sie Ihr Autohausgeschäft um ein wichtiges regionales Standbein ergänzen und – primär vernetzt mit weiteren TECHNO Gesellschaftern – freien Werkstätten markenübergreifend Originalteile anbieten. In einigen Regionen ist das Umsatz- und Kundenpotenzial noch ungenutzt (siehe Karte).

ERGREIFEN SIE DIE CHANCE UND SICHERN SIE SICH DAS ERFOLGSMODELL IN IHRER REGION!
dialog@ot-regio.de | » OT-REGIO.DE

DIE VORTEILE EINES EIGENEN OT REGIO KONZEPTS

- ✓ Erweiterung des Kundenstamms
- ✓ Optimierte Logistikleistung
- ✓ Regionales Networking – nationale Synergien
- ✓ Effiziente Bestell- und Abwicklungsprozesse
- ✓ Umsatzerlöse über TECHNO Handelsware



INTERCARAVANING IST NEUER PARTNER

GEMEINSAM STARK IM BEREICH CAMPING & CARAVAN: INTERCARAVANING UND TECHNO

Der neue TECHNO Partner InterCaravaning ist mit über 45 Fachhändlern Europas größter Händlerverbund für Wohnmobile, Wohnwagen und Zubehör. Dabei umfasst das Leistungsspektrum der Händler den Verkauf und die Vermietung von Wohnmobilen sowie deren Service und Reparatur.

Zudem bietet InterCaravaning über eigene Lieferanten den Mitgliedern des Händlerverbunds ein großes Sortiment an Campingausrüstung und -zubehör namhafter Hersteller an, das TECHNO Gesellschafter ab sofort über TIBS ONLINE finden. Hierfür wurde eigens eine separate Kategorie in TIBS – und in WIBS – integriert, unter der die Gesellschafter in neun weiteren Unterkategorien das InterCaravaning Sortiment einsehen und bestellen können, inklusive Verfügbarkeitsanzeige.

Anfang dieses Jahres hatte TECHNO sich auf der Shop-Leiter-Tagung von InterCaravaning präsentiert und vorgestellt. Nun fand der »Gegenbesuch« von InterCaravaning in der TECHNO Zentrale in Norderstedt statt, bei dem sowohl InterCaravaning Mitarbeitende wie auch Händler aus dem Verbund in die Welt von TECHNO eingeführt wurden. Beide Veranstaltungen waren ein großer Erfolg und wurden von den Teilnehmenden als »absoluter Mehrwert« und »Grundsteinlegung für ein gemeinsames Wachstum« bezeichnet.

Der beidseitige Mehrwert besteht schon jetzt

Zum einen können TECHNO Gesellschafter auf das breite Camping-Sortiment mit über 13.000 Artikeln zugreifen. Zum anderen haben die Händler der InterCaravaning über WIBS die Möglichkeit, das Sortiment ausgewählter TECHNO Lieferanten zu nutzen. So kommen zwei leistungsstarke Partner mit zwei langen Historien zusammen: eine wirkliche Win-win-Situation für alle Beteiligten!

DIREKTER ZUGRIFF AUF DAS KOMPLETTE SORTIMENT von InterCaravaning in TIBS ONLINE



HABEN SIE FRAGEN ZU INTERCARAVANING? WIR HELFEN IHNEN GERNE WEITER!

Sebastian Flaspöhler

T: 040.526 099-186
E: flaspoebler@technoeinkauf.de

Christiane Jacobs

T: 040.526 099-134
E: jacobs@technoeinkauf.de

» intercaravaning.de



50 Jahre 50

JAHRE TECHNO

ZUSAMMEN WACHSEN – GEMEINSAM MEHR BEWEGEN

TECHNO ist heute eine wirtschaftliche Interessengesellschaft von Autohäusern, die einen Außenumsatz von über 40 Milliarden Euro realisieren und mehr als 100.000 Mitarbeitende beschäftigen. Eine enorme Schlagkraft, die **TECHNO** Gesellschaftern, Lieferanten und Dienstleistern einen klaren Vorteil für das eigene Geschäft verschafft.

TECHNO übernimmt heute die zentrale Funktion der Plattform für Kommunikation, Wertschöpfung und Vermittlung. So profitieren Gesellschafter von markenübergreifendem Austausch mit Kollegen und einem enormen Angebot an Produktlinien für Werkstatt, Zubehör und Dienstleistung zur Prozessoptimierung. Lieferanten und Dienstleister wiederum treffen über **TECHNO** auf umsatzstarke Autohäuser und wichtige Entscheider des deutschen Automobilhandels.

Seit 55 Jahren verbindet sich über **TECHNO**, was im Autohaus unmittelbar zusammengehört: Expertise und Unternehmertum, Angebot und Nachfrage, Praxis und Theorie, Konzept und Umsetzung, Prozesse und Optimierungsmöglichkeiten. Über die Jahre ist so eine wirtschaftliche Interessengesellschaft entstanden, die nachhaltig und langfristig Vorteile generiert – und das schon lang nicht mehr allein durch den gemeinsamen Einkauf.

» AUS DER IDEE, IM EINKAUF GEMEINSAME SACHE ZU MACHEN, IST EIN ENTSCHEIDENDER AKTEUR IM AUTOMOBILEN MARKT GEWORDEN.«

GEORG WALLUS, GESCHÄFTSFÜHRER TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



STRATEGISCHE STOSSRICHTUNG UND IMPULSGEBER FÜR ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

WARUM **TECHNO** ZUR PLATTFORM FÜR KOMMUNIKATION, WERTSCHÖPFUNG UND VERMITTLUNG GEWORDEN IST – UND WIE DIE AUTOHAUS-KOOPERATION IN ZUKUNFT NEUE THEMEN- UND GESCHÄFTSFELDER ANGEHEN WIRD

Sah die Rolle von TECHNO früher vorrangig die reine Vermittlung von Einkaufsvorteilen vor, beinhaltet sie heute zusätzlich die Aussteuerung unterschiedlichster übergeordneter Ziele – für Gesellschafter, Lieferanten- und Dienstleistungspartner gleichermaßen.

Als zentrale Plattform für Kommunikation, Wertschöpfung und Vermittlung werden über **TECHNO** immer wieder Anlässe geschaffen, um gemeinsame Interessen und branchenrelevante Insights gezielt zu bündeln. Beispielsweise durch den direkten Kontakt auf Messen. Hier treffen regelmäßig Autohäuser, Lieferanten und Dienstleister in einem Verhältnis aufeinander, das in der Form selten gesehen wird. Auf den kleineren **T»EXPO SPEZIAL** Messen sind im Schnitt 50 Autohäuser und 40 Aussteller vertreten. Auf der großen **T»EXPO** kommen sogar über 100 Autohausgruppen zusammen, um sich über Branchenentwicklungen, Trends, Produkte, Dienstleistungen und mehr zu informieren.

Darüber hinaus wird über **TECHNO** der rege Austausch zwischen den Gesellschaftern gefördert, um die Grenzen zwischen den Automarken weiter »aufzubrechen« und das größere gemeinschaftliche Verständnis für die Branche weiter zu festigen. So können Anforderungen, die alle betreffen, identifiziert und auch zusammen angenommen werden. **TECHNO** selbst wiederum ist bestrebt, Gesellschafter wirtschaftlich in Bereichen wie Aftersales besser zu positionieren und sie dabei zu unterstützen, Prozesse durch Dienstleister optimieren zu können. Das erschließt neue Potenziale für Gesellschafter und Lieferanten-Partner gleichermaßen.

KERN DES HANDELNS VON TECHNO BESTIMMEN DREI ZENTRALE ASPEKTE:

POSITIONIERUNGSOPTIONEN BIETEN

Sei es regional oder digital: **TECHNO** zeigt Möglichkeiten und Chancen auf, die eigene Marktposition – insofern noch möglich – zu erweitern und zu stärken. Wie etwa mit dem Logistikkonzept **OT REGIO** für den Verkauf von Original-Ersatzteilen an freie Werkstätten. So kann eine relevante Kundengruppe zum eigenen Kundenstamm hinzugefügt werden. Mit Erfolg: Acht Zusammenschlüsse beliefern mittlerweile in ihrer Region mehr als 8.000 Werkstätten (siehe auch Seite 20).

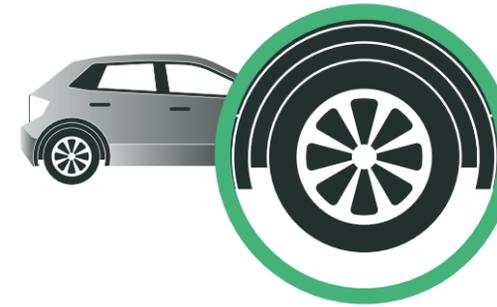
WACHSTUMSCHANCEN ERÖFFNEN

TECHNO sucht immer wieder nach neuen Feldern, die für die eigenen Gesellschafter, Lieferanten und Dienstleister erschlossen werden können. Wie etwa vor knapp vier Jahren, als die Kooperation das Dienstleistungsgeschäft aufgenommen und in diesem Bereich für Wachstum gesorgt hat. Das zeigt auch das sehr gute letzte Ergebnis: **Von 2021 auf 2022 konnte TECHNO im Dienstleistungsbereich ein Plus im Direktgeschäft von 47 % verzeichnen.**

WIRTSCHAFTLICHKEIT ERMÖGLICHEN

Natürlich liegt das in der Natur der Sache, schließlich wurde **TECHNO** seinerzeit als Einkaufskooperation gegründet. Das Kerngeschäft zielt weiterhin genau darauf ab und schafft marktgerechte Konditionen für **TECHNO** Gesellschafter und angebundene Autohäuser. Doch nicht nur in diesem Bereich versucht die Autohaus-Kooperation einen positiven Beitrag zu leisten, sondern auch – und ganz besonders – im Bereich der Optimierung von Prozessen. Bestes Beispiel sind die Bots, die Gesellschafter gemeinsam mit Consulting-Solution-Partnern entwickelt haben. Über 125 gute Ideen für die Prozessoptimierung wurden dazu gesammelt, die mit den größten Einsparungen und der einfachsten Programmierung herausgefiltert und schließlich erfolgreich umgesetzt – nicht nur bei dem Gesellschafter, der unmittelbar an der Entwicklung beteiligt war, sondern auch bei anderen Gesellschaftern, die den Bot als Lizenz erwerben können.

THEMENFELDER, DIE BEI TECHNO ZUNEHMEND IM FOKUS SIND



BEISPIEL:

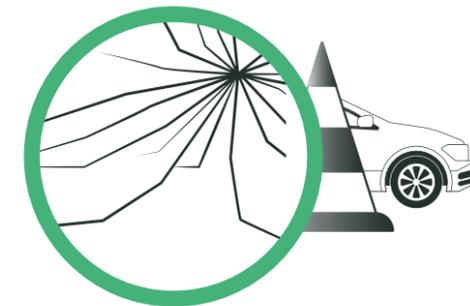
REIFENGESCHÄFT

Die Bedeutung des Aftersales im Autohaus wächst. Nicht zuletzt aufgrund des rückläufigen Wartungs- und Verschleißgeschäfts durch E-Fahrzeuge. Einerseits bringt das Reifengeschäft turnusmäßig die eigene Kundschaft ins Haus, andererseits werden die rollwiderstandsoptimierten Dimensionen von E- und Hybridfahrzeugen dank Artikelvielfalt und Komplexität sehr wahrscheinlich die Erträge antreiben. Ein Wachstumsbereich auch für **TECHNO**. Sowohl mit Blick auf das Aftersales-Geschäft, aber auch mit Blick auf Optionen in der Reifenbeschaffung. Hier arbeitet **TECHNO** an Lösungen, die Gesellschaftern im Reifengeschäft zusätzliche unternehmerische Freiheiten sichern.

BEISPIEL:

GLAS- UND FELGENREPARATUR

Glas und Felgenreparatur – zwei Bereiche, die im Autohandel lange »Beifang« waren, jedoch nach und nach in den Fokus geraten. Denn: Von der Schönheitskorrektur bis hin zum Komplettausgleich – das Geschäft mit der Felge kann ein einträgliches sein. Ähnliches gilt für den Autoglasservice. Nach Einschätzung des Sprechers der Initiative Autoglasservice des ZDK (Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe), Martin Seydell, von Mitte 2022 fahren »rund vier Prozent des Fahrzeugbestands in Deutschland mit einem Glasschaden« herum. Ein ungenutztes Potenzial von knapp zwei Millionen Glasschäden pro Jahr, das angegangen werden kann – und sollte.



BEISPIEL:

FINANZIERUNGSDIENSTLEISTUNGEN

Angefeuert von den neuen Agenturmodellen ergeben sich völlig neue Herausforderungen für den Handel. Finanzierungsdienstleistungen fernab der Herstellerbanken gewinnen für den Autohandel mehr Bedeutung denn je. Es ist also selbstverständlich, dass das eigene Portfolio gezielt erweitert wird und mögliche Partnerschaften sondiert werden.



7

1968 »

ENTWICKLUNG TECHNO



GESELLSCHAFTER SEIT 1968

» 2023

150

TECHNO IN ZAHLEN

65

AUTOMARKEN WERDEN DURCH TECHNO
GESELLSCHAFTER VERTRETEN

(Stand Januar 2023)

AUSSENSUMSATZ VON
TECHNO GESELLSCHAFTERN

40 MRD.

EURO/P. A.



VON 0 AUF 20 MIO.
IN 4 JAHREN

ENTWICKLUNG DES DIENST-
LEISTUNGSGESCHÄFTS
INNERHALB VON 4 JAHREN
(2019-2022)



2022

2.100

AUTOHAUS-STANDORTE
WERDEN VON TECHNO
GESELLSCHAFTERN
BETRIEBEN

(STAND JANUAR 2023)

★★★★★

TOP 5

HAUPTFABRIKATE TECHNO GESELLSCHAFTER (Stand Januar 2023)

1. VW
2. MERCEDES
3. OPEL
4. FORD
5. BMW



270+

LIEFERANTEN-PARTNER

50%+

DER TOP-100-AUTOHAUS-
GRUPPEN SIND TECHNO
GESELLSCHAFTER

UMSATZSTEIGERUNG
TECHNO IN DEN LETZTEN
JAHREN (2014-2022)



2014

+63%



© by Julia Berlin

IM GESPRÄCH MIT HANS JÜRGEN PERSY

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER **TECHNO** – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

» **NATÜRLICH IST EIN PROFESSIONELLER, OBJEKTIVER UND GGF. AUCH EIN HERSTELLER- UND MARKENÜBERGREIFENDER WISSENSTRANSFER VOR ODER BEI PROZESSOPTIMIERUNGEN VON GROSSEM NUTZEN UND VORTEIL.** «

Herr Persy, TECHNO kann in diesem Jahr den »55. Geburtstag« der Autohaus-Kooperation feiern. Wenn Sie auf die letzten Jahre zurückblicken: Welche Themen und Entwicklungen haben den Erfolg von TECHNO begünstigt?

Hans Jürgen Persy: »Es ist seit einigen Jahren ein unübersehbarer Trend im Gange, der die eingeschlagene Ausrichtung und die zusätzlichen Tätigkeitsfelder von **TECHNO** als große Autohaus-Kooperation begünstigt.

Der Autohandel steht vor großen Herausforderungen, die selektiert und priorisiert werden müssen. Da man sich als Autohausbetreiber ehrlicherweise nicht um alle Themen gleichzeitig kümmern kann, greifen unsere Kunden und Gesellschafter – in diversen Leistungsbereichen – nicht nur auf unsere klassischen Funktionen und Dienstleistungen, sondern zunehmend auch auf die innovativen Beratungs- und Digitalisierungsangebote zurück. Das Wachstum und die Entwicklung von **TECHNO** zeigen klar auf, wo der Bedarf besteht und in welchen Feldern Support gesucht und erfreulicherweise auch genutzt wird.«

Es gibt viele Rollen, die TECHNO erfüllt. Unter anderem auch die Rolle der Plattform, über die sich beispielsweise Gesellschafter markenübergreifend austauschen können. Welche Vorteile ergeben sich dabei für die Beteiligten?

Hans Jürgen Persy: »Es liegt auf der Hand, dass die Gesellschafter von **TECHNO** mit den gleichen oder zumindest relativ ähnlichen Aufgabenstellungen konfrontiert sind. Da ist ein seriöses, starkes Netzwerk und damit ein hochkarätiger Austausch wichtig und hilfreich.

Im Leistungsportfolio von **TECHNO** findet man Angebote zu Standardthemen, aber auch Speziallösungen. Es ist eine permanente Aufgabe für uns, in dem Kontext das Leistungsspektrum von **TECHNO** transparent und die möglichen Vorteile auch entsprechend deutlich zu machen. **TECHNO** als Unternehmen hat sich in den letzten Jahren weiterentwickelt und das Sortiment und damit die Angebotsseite stark ausgebaut.«

Herr Persy, wie regelmäßig pflegen Sie den Austausch mit Kollegen anderer Fabrikate?

Hans Jürgen Persy: »Wir tun das gremienseitig laufend und auch systematisch, auf der Gesellschafterebene schaffen wir dazu mehrere attraktive Gelegenheiten pro Jahr.«

Ist mit Blick auf Prozessoptimierungen im Autohaus ein Wissenstransfer von Vorteil?

Zeigen sich hier unterschiedliche Herangehensweisen? Was kann aus dem marken- und herstellerübergreifenden Austausch mitgenommen werden?

Hans Jürgen Persy: »Natürlich ist ein professioneller, objektiver und ggf. auch ein hersteller- und markenübergreifender Wissenstransfer vor oder bei Prozessoptimierungen von großem Nutzen und Vorteil.

Es gibt naturgemäß eine große Bandbreite an möglichen Herangehensweisen und auch Erfahrungen, und das ist auch gut so. Jeder kann somit auswählen, welcher Weg zum Ziel und welche Wegbegleiter und Werkzeuge ihm näherliegen. Deshalb führen wir ein Portfolio an Partnern mit diversen Lösungswegen und Dienstleistungsangeboten im Angebot.«

Zum Schluss würden wir gerne eine Einschätzung für die Zukunft und die nächsten fünf Jahre wagen: Was wird sich Ihrer Meinung nach für und durch die Kooperation verändern?

Hans Jürgen Persy: »Ich bin davon überzeugt, dass sich die Landschaft im Automobilvertriebssektor fundamental verändert und signifikant weiterentwickeln wird. Stichworte sind Dekarbonisierung, Elektro, Agentur, Multichannel und Direktvertrieb. Der Wandel im Handel wird schneller fortschreiten als im Aftersales. Viele Anzeichen sind bereits sichtbar, auf die reagiert werden muss. Vor allem im Bereich der künftigen Unternehmensaufstellung im Sinne von Struktur, Kultur, Synergie und Kooperation, aber auch in den Feldern des Digitalvertriebs, des professionellen Database-Managements wie auch der unternehmerischen Fortentwicklung der Elektrostrategien – horizontal wie vertikal – wird sich enorm viel tun.«

Herr Persy, vielen Dank für Ihre Zeit!

ZUSAMMEN WACHSEN – GEMEINSAM MEHR BEWEGEN

DANKE FÜR DIE
UNTERSTÜTZUNG –
AUF UNSERE WEITERHIN
ERFOLGREICHE,
PARTNERSCHAFTLICHE
UND ZIELFÜHRENDE
ZUSAMMENARBEIT

GEMEINSAM AUSGEZEICHNET!
55
JAHRE TECHNO
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

TECHNO^T
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



NACHGEFRAGT BEI NIELS MARNET

GESCHÄFTSFÜHRER NEUWAGEN EINZELKUNDEN UND
INNOVATIVE MOBILITÄT **AVEMO S.R.L. & CO. KG**



Herr Marnet, wenn Sie auf die letzten Jahre zurückblicken: Welche Themen und Entwicklungen haben den Erfolg von TECHNO begünstigt?

Niels Marnet: »TECHNO zeichnet sich besonders durch kontinuierliche Weiterentwicklung der Leistungsfelder und ein stetiges Wachstum neuer Geschäftsfelder aus. Durch langjährige Erfahrung kann TECHNO ständig auf Marktentwicklungen und Rahmenbedingungen reagieren und uns in allen Bereichen eine breit gefächerte und hilfreiche Plattform bieten. Die Ausweitung des Dienstleistungsbereichs

war hierbei von großem Vorteil und trägt sicherlich zum Erfolg der letzten Jahre bei.«

Es gibt viele Rollen, die TECHNO erfüllt. Unter anderem auch die Rolle der Plattform, über die sich beispielsweise Gesellschafter markenübergreifend austauschen können. Welche Vorteile ergeben sich dabei für die Beteiligten?

Niels Marnet: »Der Austausch markenübergreifender Gesellschaften ist gegenwärtig sehr wertvoll und spannend. Im

Hinblick auf den ständigen Wandel der Branche ergeben sich viele Herausforderungen. Hierfür sind neue Synergien von großem Vorteil.«

Wie regelmäßig pflegen Sie den Austausch mit Kollegen anderer Fabrikate?

Niels Marnet: »Die regelmäßigen Messen und Veranstaltungen von TECHNO bieten aufgrund ihrer Markenvielfalt einen fast einzigartigen und sehr breit gefächerten Rahmen des Austauschs. Auf beliebten Events, wie TECHNO GREEN DAYS oder der Schwerpunktmesse T»EXPO SPEZIAL, hat sich bereits eine wertvolle Community entwickelt.«

Ist mit Blick auf Prozessoptimierungen im Autohaus ein Wissenstransfer von Vorteil? Zeigen sich hier unterschiedliche Herangehensweisen? Was kann aus dem marken- und herstellerübergreifenden Austausch mitgenommen werden?

Niels Marnet: »Prozesse zu optimieren, ist ein Dauerbrenner im Autohaus. Hier spielt die Digitalisierung eine zentrale Rolle. An dieser Stelle ist ein Wissensvorsprung bzw. Zeitvorsprung von erheblichem Vorteil. Die Hersteller sind in diesem Feld nur bedingt eine Hilfe, da die betrieblichen Anforderungen sehr speziell sind.«

Zum Schluss würden wir gerne eine Einschätzung für die Zukunft und die nächsten fünf Jahre wagen: Was wird sich Ihrer Meinung nach für und durch die Kooperation verändern?

Niels Marnet: »Wir denken, die Themenvielfalt von TECHNO wird immer vielfältiger sein müssen, dieser Prozess hat ja bereits begonnen. Es werden sicherlich Themen wie Programme, Dienstleistungen und Consulting eine größere Rolle spielen, ohne das Thema Einkauf zu vernachlässigen.

Das große Thema der Branche wird zukünftig die Suche nach dem Fachpersonal sein. Hier kann TECHNO mit seiner Power sicherlich noch viele kreative und neue, bisher unübliche Maßnahmen und Wege gehen.

Wir freuen uns darauf, die Zusammenarbeit der letzten Jahre mit TECHNO deutlich auszubauen. Gerade im Hinblick auf unsere neu gegründete Holding AVEMO S.R.L. & CO. KG ergeben sich beispielsweise im Bereich des zentralen Einkaufs neue Möglichkeiten, in Zukunft weiterzuwachsen und den Dienstleistungsbereich stärker zu nutzen.«

**Herr Marnet,
vielen Dank für Ihre Zeit!**

WER IST DIE NEU GEGRÜNDETE HOLDING »AVEMO S.R.L. & CO. KG«?

Seit 01.01.2023 agieren die Automobilgruppen »Göthling & Kaufmann«, »Best Auto-Familie«, »Autohaus Marnet« und »Gelder & Sorg« unter der gemeinsam gegründeten Holding »AVEMO«.

» Der Name AVEMO leitet sich aus dem Lateinischen von avere = haben und mobilitas = Mobilität ab.

» Der neue Zusammenschluss »AVEMO« zählt zukünftig mit 2.500 Mitarbeitenden an 38 Standorten – vom Taunus bis nach Franken – zu den größten Autohandelsgruppen Deutschlands.

» Durch den Zusammenschluss werden Fahrzeuge von sieben Marken vertrieben: Volkswagen, Audi, Škoda, SEAT, CUPRA, Volkswagen Nutzfahrzeuge und Etrusco.

» avemo-group.de

AVEMO

MIT UNSEREN
GESELLSCHAFTERN
 HABEN WIR DIE
EINMALIGE
POSITION, IN
 DER SICH **TECHNO**
 HEUTE BEFINDET
 GEMEINSAM AKTIV
 GESCHAFFEN.
 DANK DIESER
 IST **TECHNO**
 HEUTE **EIN**
ENTSCHEIDENDER
AKTEUR IN
 DER BRANCHE.

TECHNO Geschäftsführer Georg Wallus über die Entwicklung der Autohaus-Kooperation, über Relevanz und Größe und warum Austausch eine wichtige Rolle spielt.

»Wenn wir heute über **TECHNO** sprechen, reden wir über eine wirtschaftliche Interessengesellschaft von Gesellschaftern, die über ihre Autohausgruppen einen Außenumsatz von 40 Milliarden Euro im Jahr realisieren. Eine Dimension, die verdeutlicht, wie viel wirtschaftlicher Erfolg, Expertise und Unternehmergeist sich innerhalb von **TECHNO** versammeln.

Innerhalb von **TECHNO** haben wir heute immenses Wissen aufgebaut. Mit unseren Gesellschaftern und Lieferanten-Partnern haben wir gemeinsam dafür gesorgt, dass aus der Einkaufskooperation die Autohaus-Kooperation – eine schlagkräftige wirtschaftliche Interessengesellschaft – werden konnte. Das wird mit dem 55. Jubiläum, das wir in diesem Jahr feiern dürfen, einmal mehr deutlich.

Ähnliche Dynamiken und ›Potenzialhebung‹ möchten wir als **TECHNO** zukünftig auch im Bereich der Finanzierungs- dienstleistungen sowie im Reifen-, Felgenreparatur- und Glasgeschäft für Gesellschafter ermöglichen. Wir werden in allen Feldern Möglichkeiten für unsere Gesellschafter schaffen, diese wichtigen Bereiche stärker für sich beanspruchen zu können. Weil wir wissen, dass wir uns als **TECHNO** den Herausforderungen der Marktveränderungen stellen müssen. Wir werden uns nicht zurücklehnen, sondern unsere ›Themen‹ systematisch angehen.

Darum möchten wir, dass unsere Gesellschafter uns noch mehr als Teil der Lösung verstehen: als ihre Plattform für markenübergreifenden Austausch, für nachhaltige Wertschöpfung, für Kooperation und für unkompliziertes Vermitteln strategisch relevanter Partner.«

GEMEINSAM AUSGEZEICHNET!
55
 JAHRE TECHNO
 T
 TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



GEORG WALLUS
 GESCHÄFTSFÜHRER
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

NEUE FUNKTIONEN. NEUE STRUKTUR. NEUER ZUGANG ZU TECHNO.

WIE DER RELAUNCH DER TECHNO WEBSEITE FÜR EIN OPTIMIERTES NUTZERERLEBNIS SORGT

Schneller, effizienter, übersichtlicher: Auf der neuen TECHNO Webseite unter techno-kooperation.de können Sie sich ab sofort noch bequemer über TECHNO Lösungen, Ansprechpartner:innen, News und mehr informieren.

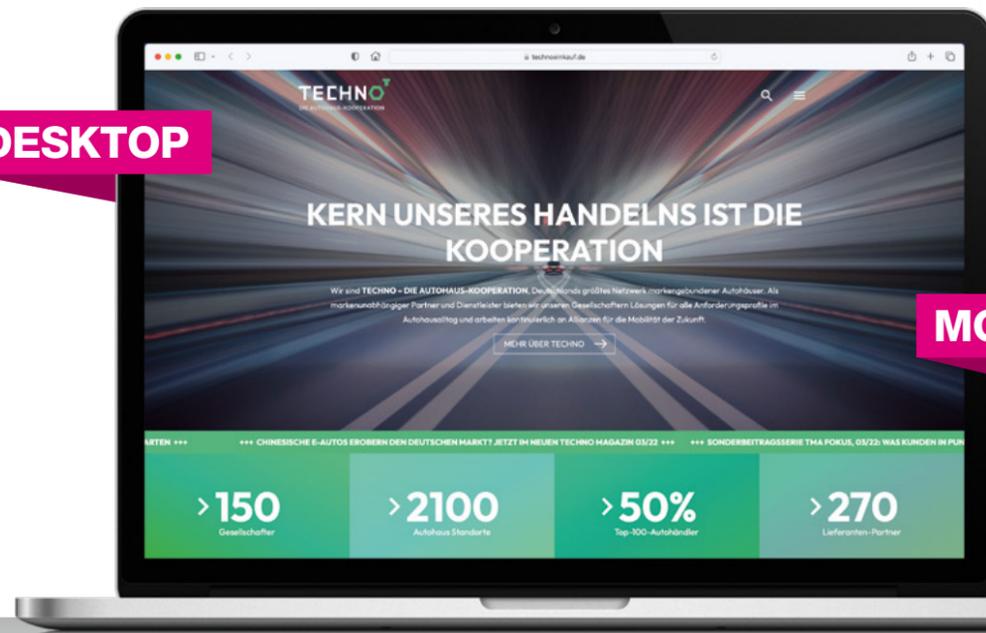
Die komplette Seite wurde nutzerorientiert umgebaut. So können Gesellschafter, Autohäuser, Lieferanten-, Dienstleistungs- und Consulting-Solutions-Partner schneller zu den Informationen gelangen, die für sie relevant sind. Struktur, Funktionalitäten, Nutzerführung – für den neuen Online-Auftritt von TECHNO wurden die bestehenden Inhalte optimiert und neu aufgeteilt. Alles, um Ihnen den digitalen Zugang zu Ihrer Autohaus-Kooperation zu erleichtern.

DAS IST NEU AUF DER WEBSEITE:

- » neue Suchfunktion
- » alle Ansprechpartner:innen auf einer Seite
- » neue Nutzerführung für Gesellschafter, Lieferanten, Dienstleister und Consulting-Solutions-Partner
- » übersichtliches Menü
- » Vielfalt der Lösungen direkt auf einen Blick
- » Lösungen für den Autohausalltag nach Anforderungen filtern

Überzeugen Sie sich selbst und werfen Sie direkt einen Blick auf den neuen Online-Auftritt.

DESKTOP



MOBIL

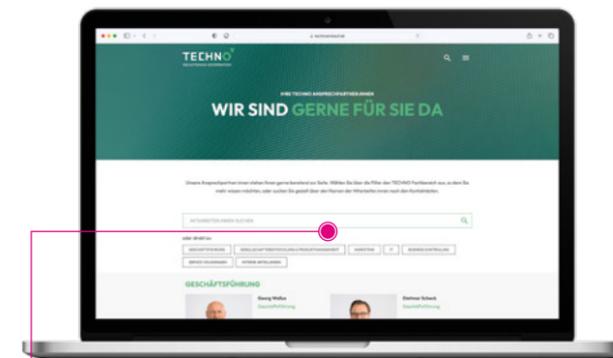
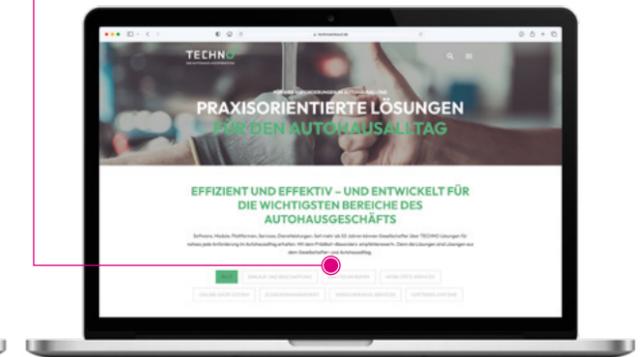


» EIN GUTES ANGEBOT BRAUCHT SICHTBARKEIT. NUR SO KANN ES VON DENEN, FÜR DIE ES RELEVANT IST, GEFUNDEN UND IN ANSPRUCH GENOMMEN WERDEN.«

» Finden Sie über das neue Menü direkt, was Sie suchen, oder nutzen Sie die Suchfunktion, die auf jeder Seite oben rechts zu finden ist.



» Filtern Sie Lösungen für den Autohausalltag nach Ihren Anforderungen – und finden Sie so einfacher das Passende.

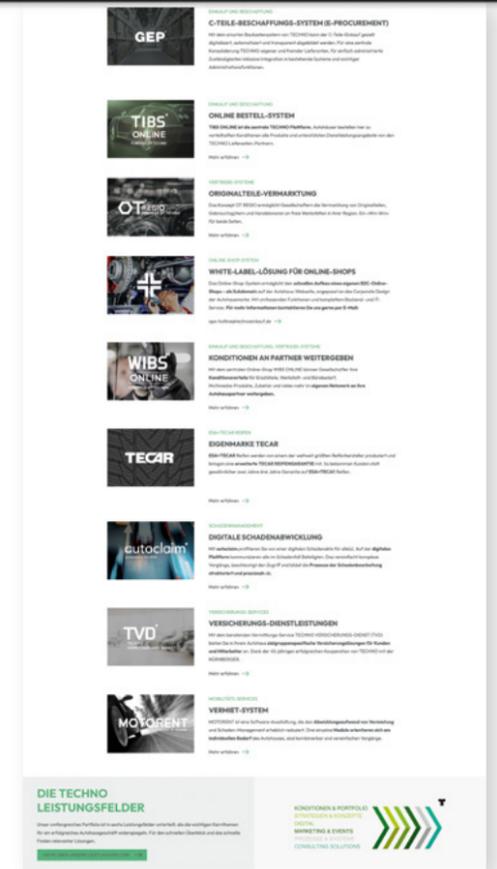


» Finden Sie unkompliziert und schnell, Ihre Ansprechpartner:in – mit praktischen Filtern.

ZUR NEUEN WEBSEITE



techno-kooperation.de



IMPULS



DR. KONRAD WESSNER BLICKT VORAUS, HINTERFRAGT UND KOMMENTIERT

AUTOHÄUSER SOLLTEN AUCH ALS ARBEITGEBER EINEN ATTRAKTIVEN UNTERSCHIED MACHEN. BEI DER WEITEREMPFEHLUNG UNTER KUNDEN GIBT'S EINIGES, BEI DER WEITEREMPFEHLUNG ALS ARBEITGEBER VIEL ZU TUN.

»Für zukunftsfähige Automobilhändler ist die Loyalisierung und Gewinnung passender Mitarbeiter/innen genauso wichtig wie konsequente Kundenorientierung. Von daher lassen sich krisenresistente Automobilhändler an zwei Kriterien messen: Der Loyalität ihrer Mitarbeitenden im Verkauf, der Werkstatt und der Verwaltung und der Kundenloyalität. Dabei schaut es laut einer aktuellen pulS Studie bei der Weiterempfehlung von Autohäusern als Arbeitgeber eher mau aus: So empfehlen im Durchschnitt 35% der Kunden ihren Automobilhändler, aber nur 11% der Mitarbeitenden ihr Autohaus als Arbeitgeber weiter. Offensichtlich kommt die Wertschätzung der Kunden gegenüber dem Automobilhandel bei den Mitarbeitenden nur unzureichend an. Weil die Weiterempfehlung unter Kunden und als Arbeitgeber aber für jeden Automobilhändler ebenso individuell wie erfolgsentscheidend ist, sollte sie regelmäßig neutral und aufeinander abgestimmt gemessen werden.

Nach unseren Erfahrungen fördert vor allem bei Mitarbeitendenbefragungen eine externe Durchführung ehrliche Ergebnisse und eine hohe Teilnahmebereitschaft. Dabei sollte nicht nur aufgedeckt werden, welcher Anteil der Mitarbeitenden ihr Autohaus als Arbeitgeber aktiv weiterempfiehlt, sondern auch aus welchen Gründen sie dies tun. Gerade die dahinterstehenden Motive sind wirksame Argumente, um neue Mitarbeiter/innen zu gewinnen und im »Onboarding-Prozess« auch tatsächlich zu loyalisieren. Bemerkenswert ist, dass wir bei unseren Mitarbeitendenbefragungen immer wieder feststellen, dass dabei leistungsgerechte Gehälter und Boni nicht im Vordergrund stehen.

Als »Begeisterungsthemen« werden vielmehr eine wertschätzende Führung, flexible Arbeitszeiten, die Förderung von Teilzeit und hybridem Arbeiten, die Zukunfts- und Arbeitsplatzsicherheit sowie die so-

ziale und gesellschaftliche Akzeptanz des jeweiligen Autohauses genannt. Womit wir beim »Purpose« bzw. dem tieferen Sinn wären, der vor allem für die nachrückende Generation Z wichtig ist. Dieser »Purpose« kommt aber hauptsächlich von den Kunden, die (und da schließt sich der Kreis) Autohändler in deutlich höherem Maß anderen Kunden weiterempfehlen als Mitarbeitende ihr Autohaus als Arbeitgeber. Hier gilt es anzusetzen und Kundenfeedbacks bzw. die Wertschätzung der Kunden nach innen zu kommunizieren. Zusätzlich können für wirksames Arbeitgebermarketing auch Statements bzw. O-Töne überzeugter Kunden und Mitarbeiter/innen zum jeweiligen Autohaus eingesetzt werden. Schließlich sind Weiterempfehlungen sowohl für die Gewinnung von Kunden als auch von Mitarbeitenden die beste Werbung. Erfolgreiche Autohändler differenzieren sich nicht nur gegenüber Kunden, sondern auch als Arbeitgeber, indem sie z. B. glaubwürdig vermitteln, dass und wie sie klimaschonende Mobilität und die Strategie eines grünen Autohauses verfolgen.

Differenzierungsstrategien im Automobilhandel werden auch das Thema unseres 19. pulS Automobilkongresses sein, den wir am 28. Juni 2023 im schönen Dauphin Speed Event durchführen. Mehr dazu auf der gegenüberliegenden Seite.«

DR. KONRAD WESSNER

ist seit 1992 Geschäftsführer bei pulS Marktforschung, berät und begleitet mit seinem Team Unternehmen und Institutionen beim Strategiewandel und vermittelt sein Expertenwissen als gefragter Referent und Autor, insbesondere in der Automobilbranche. Im TECHNO MAGAZIN wird der erfahrene Ökonom regelmäßig aktuelle Branchenthemen beleuchten, bewerten und Anregungen geben.



35% DER KUNDEN EMPFEHLEN IHREN AUTOHÄNDLER. ABER: NUR 11% DER MITARBEITENDEN EMPFEHLEN IHR AUTOHAUS ALS ARBEITGEBER.

»Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie Ihren Automobilhändler unter Kunden/als Arbeitgeber weiterempfehlen?«

Skala: 10 = sehr wahrscheinlich, 0 = unwahrscheinlich

Aufteilung: Fans = 10+9, Indifferente = 8+7, Kritiker = 6-0; NPS = Fans-Kritiker



Basis: Gesamt = 417 | Angaben in %

Quelle: pulS Marktforschung GmbH BrandGrowth Tracking Dezember 2022

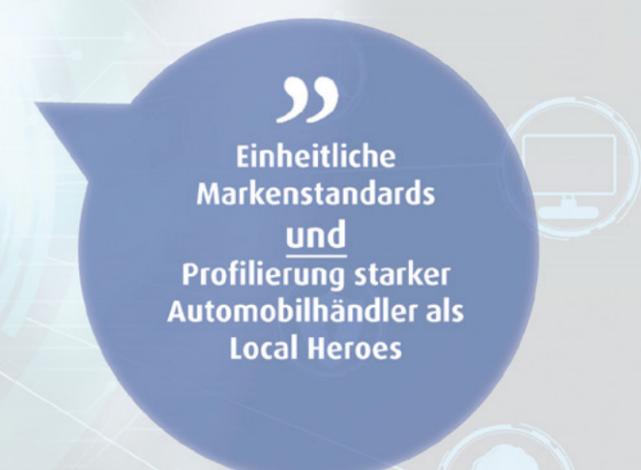
Differenzierungsstrategien im Automobilhandel im „sowohl-als-auch Zeitalter“



19. pulS Automobilkongress am 28. Juni 2023

Wo? Im Dauphin Speed Event in Hersbruck (nahe Nürnberg)
Vorabendveranstaltung am 27. Juni ab 18:00 Uhr mit Vortrag von Extremkletterer Thomas Huber "Mit Mut zum Erfolg"

- Prof. Hannes Brachat (Herausgeber AUTOHAUS)
- Dr. Johannes Graßmann (Head Automotive Google DACH)
- Dr. Michael Haberland (Präsident Mobil in Deutschland e.V.)
- Karl Hell (Hyundai Deutschland)
- Denis Karaman (Manager Automotive Google Germany)
- Frank Motejat (Autohaus Mothor)
- Susanne Oppel (Autohaus Oppel)
- Helmut Peter (Autohaus Peter)
- Andrea Pickel (Autohaus Josef Pickel)
- Peter Pixner (Pappas Holding)
- Florian Schmidbauer (pulS Marktforschung)
- Maik Siebrecht (Autohaus Siebrecht)
- Werner Söcker (B&K/WELLERGRUPPE)
- Andreas Weeber (Autohaus Weeber)
- Dr. Konrad Wessner (pulS Marktforschung)



WAS FÜR EIN AUFTAKT!

T»EXPO SPEZIAL IN FULDA

Kein Jahresbeginn ohne gute Vorsätze – und kein Jahresbeginn ohne die T»EXPO SPEZIAL. So auch in diesem Jahr – und direkt mit großartiger Resonanz!

Unter dem Motto »NEUE IMPULSE FÜR IHR AUTOHAUSGESCHÄFT« trafen sich am 18. Januar zahlreiche **TECHNO** Gesellschafter und Lieferantenpartner, um sich über umfangreiche, interessante Neuheiten und Bestseller auszutauschen. Neben der Messe im Kongresscenter ESPERANTO

stand das diesjährige 55. Jubiläum von **TECHNO** im Fokus: Auf einem eigens angefertigten Roll-up (siehe Abb.) fanden alle Jubiläums-Sponsoren Platz und wurden entsprechend präsentiert. Auf der ausgebuchten Abendveranstaltung im Toro Negro wurde gefeiert und die Gelegenheit genutzt, entspannt Messeggespräche weiterzuführen oder neue Kontakte zu knüpfen. Ein genussvolles Ende für einen gelungenen Messetag, wie uns die sehr positive Resonanz der Gäste zeigte.



SAVE THE DATE – UND IHREN PLATZ AM GRILL.

Die nächste **T»EXPO SPEZIAL** findet am **14.06.2023** in Bad Windsheim statt – inkl. berühmt-berüchtigtem Grillabend im Atrium des Kongresscenters.

» Alle Infos erhalten Sie von Birgit Suhr: T. 040.526 099-152

19. SEPTEMBER 2023

MARKIEREN SIE SICH BEREITS JETZT DIESES WICHTIGE DATUM FEST IN IHREM KALENDER!

Mehr Informationen zum Programm und zu dem Veranstaltungsort werden wir rechtzeitig bekannt geben und Ihnen auf den üblichen Wegen zukommen lassen.

**TECHNO
GIPFEL
2023
KÖNIGSTEIN
IM TAUNUS**

TERMINE 2023

» **T»EXPO SPEZIAL 2023**

14
Jun.
Bad Windsheim

» **TECHNO GIPFEL 2023**

19
Sept.
Königstein im Taunus

» **OFFIZIELLE TERMINE**

STRATEGIE-AUSSCHUSS:

20.06.2023 | Frankfurt am Main
14.11.2023 | Frankfurt am Main

BERATERAUSSCHUSS:

09.–10.05.2023 | Norderstedt
19.–20.09.2023 | Norderstedt
21.–22.11.2023 | Norderstedt

AUFSICHTSRATSSITZUNG:

14.06.2023 | Hamburg
19.09.2023 | Königstein im Taunus
05.12.2023 | Frankfurt am Main

» **TECAR INTERNATIONAL TERMINE**

TECAR SHAREHOLDERS' MEETING:

05.–06.07.2023 | Wien

TECAR SUPERVISORY BOARD MEETING:

30.11.–01.12.2023 | Hamburg

» **IMPRESSUM**

HERAUSGEBER:

TECHNO-EINKAUF Marketing- und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Georg Wallus (v. i. S. d. P.) | Aspelohe 27c | 22848 Norderstedt | 040.526 099 0
marketing@technoeinkauf.de | techno-kooperation.de
Marion Langheld
Luna Pusch | 040.526 099 154 | pusch@technoeinkauf.de

ANZEIGENDISPOSITION:

Luna Pusch | 040.526 099 154
pusch@technoeinkauf.de

KONZEPT & DESIGN:

yellowmonkey | ymnky.de

DRUCKEREI:

Lehmann Offsetdruck und Verlag GmbH

petex[®]
Der starke Autoausstatter

STARKES AUTOZUBEHÖR

Seit 1981



Alle Artikel online
www.petex.de



PETEX Auto-Ausstattungs-GmbH

Lauterbachstraße 44 | 84307 Eggenfelden | Tel.: +49 (0) 87 21 / 96 97 0 | kontakt@petex.net

OFFIZIELLER LIEFERANTEN-PARTNER
DEUTSCHLANDS GRÖSSTER AUTOHAUS-KOOPERATION

TECHNO^T
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

Da haben wir wieder zugegriffen!



Kfz-Auktionen
auf höchstem Niveau



Reife Leistung – das Triple geschafft

Bereits zum dritten Mal gelingt der Auktion & Markt AG mit ihrem B2B-Online-Auktionsportal [Autobid.de](https://www.autobid.de) der Sprung in die Innovationselite.

In einem unabhängigen, wissenschaftlich fundierten Auswahlverfahren konnte man die Jury erneut von der Innovationskraft des Unternehmens überzeugen. [Autobid.de](https://www.autobid.de) bietet seinen Kunden somit weiterhin Kfz-Auktionen auf allerhöchstem Niveau. Davon profitieren unsere geprüften Einlieferer ebenso wie der zukaufende Kfz-Handel. Und wann kommen Sie zu uns?

Ein toller Preis – da mussten wir einfach wieder zugreifen.



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG

