

WILLKOMMEN BEI TECHNO:
NEU-GESELLSCHAFTER
RAMSPERGER AUTOMOBILE

MEHR EFFIZIENZ IN DER BESCHAFFUNG:
GEP – DAS E-PROCUREMENT-SYSTEM
POWERED BY TECHNO

TECHNO ZIEHT UM:
NEUER STANDORT IN HAMBURG



KI im Autohandel |



WIE SICH KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ENTWICKELT
UND WAS SIE MIT SICH BRINGT.

KI SCHREIBT ÜBER KI.

ZUKUNFT IM FOKUS
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

HAGEL SIND SIE VORBEREITET?

Die **DRS** Hagellösung macht Sie zum Gewinner



Hagel kann den Betrieb im Autohaus für das nächste halbe Jahr ausbremsen!



Eine Win-win-Lösung

Hagelschäden

Bestand

Kunden

Neukunden



**AUTO
HAUS**

Umsatzpotenziale

Dellenentfernung ohne Lackieren

Karosserie & Lack

Teileverkauf

Cross Selling

Marketing

Verkaufsplus

Statt Stillstand innerhalb von 24h mehr Geschäft

Statt Kosten gewinnbringende Ressourcen auf Knopfdruck

Statt Verlust schnell wieder verkaufsfähig

Statt Chaos ungestörter Werkstattbetrieb



www.drs-group.com

Mit der DRS Hagellösung wird Ihr Autohaus zum Kompetenzzentrum für Hagel in Ihrer Region. Sie wird einmalig auf Sie zugeschnitten - und wenn es soweit ist, erzielen Sie damit vom ersten Moment an zusätzlichen Umsatz.

Für Ihre Kunden sind Sie mit der DRS Hagellösung ein verlässlicher Partner, der schnell und professionell reagiert. Sie trumpfen mit geprüft erstklassigem Know-how auf und präsentieren die Lösung, während rundherum Chaos herrscht.



Vereinbaren Sie jetzt Ihren Termin zur unverbindlichen Potenzialanalyse!



AUF EIN WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

in dieser ersten Ausgabe des TECHNO MAGAZINS in 2024 beleuchten wir ein Thema, das auch unsere Branche nachhaltig beeinflussen wird: künstliche Intelligenz. Angefangen bei den historischen Anfänge der KI bis hin zu den neuesten Entwicklungen und ihrem Einfluss auf den Autohandel.

Technologien wie ChatGPT von OpenAI oder auch Gemini Google werden die Interaktionen mit Kunden, die internen Prozesse und die Entscheidungsfindung im Autohausgeschäft verändern. So viel ist sicher. Wie anders das Arbeiten durch KI werden kann, zeigt unser Titelthema. Die Grundidee wurde von uns formuliert, doch geschrieben wurde der Text von einer GPT-4, dem aktuellsten Generative Pre-trained Transformer von OpenAI. **Ob das Ergebnis gelungen ist, können Sie ab Seite 28 selbst nachlesen.**

Werfen Sie auch einen Blick auf die weiteren Nachrichten aus Ihrer Autohaus-Kooperation, um beispielsweise unseren neuen Lieferanten-Partner Nespresso kennenzulernen. Oder aber die neuen TECHNO Commitment-Pakete, die nicht nur angepasst, sondern auch erweitert wurden – für ein erfolgreiches Autojahr 2024!

Viel Freude bei der Lektüre.



Georg Wallus



Dietmar Scheck

TITEL-THEMA

ZUKUNFT IM FOKUS



KI IM AUTOHANDEL

WIE SICH KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ENTWICKELT
UND WAS SIE MIT SICH BRINGT

GESELLSCHAFTER

HERZLICH WILLKOMMEN

Neu-Gesellschafter Ramsperger Automobile wird Teil der Autohaus-Kooperation

» 06

45 JAHRE WELLERGRUPPE

Ein Jubiläumsevent, das man so schnell nicht vergisst

» 07

NEU DABEI UND BESTENS INFORMIERT

Erfolgreiches Onboarding mit TECHNO Gesellschafter mein-autozentrum in Norderstedt

» 8

LEISTUNGEN & PRODUKTE

NEU BEI TECHNO: GROFA HOUSE OF BRANDS

Kompetenter Partner in Sachen E-Mobilität, Fahrrad und Elektronik

» 10

MACH DIE BIEGE ... FLIEGE

Zuverlässige Insektenentfernung mit MAKRA Insect Clear

» 12

REISEKOMFORT IM ANGEBOT

DICS-O-BED: eine komplette Shop-Lösung für Ihre Autohäuser

» 14

FELGENGESCHÄFT KRÄFTIG AUFPOLIEREN

Neuer TECHNO Lieferanten-Partner Mainhattan-Wheels: Komplettlösungen für professionelle Felgenbearbeitung

» 15

DARUM TECAR

Fakten und Wissenswertes rund um den Sommerreifen ESA+TECAR SPIRIT PRO

» 16

OT REGIO

Das Erfolgskonzept – bald auch in Ihrer Region?

» 18

TIRAMIZOO

Teile-Logistik: flexibler, transparenter, kosteneffizienter

» 20

NEU BEI TECHNO: KAISERKRAFT

Ganzheitliche Lösungen für Werkstatt und Betrieb: mit dem neuen Lieferanten-Partner aus Stuttgart

» 21

DIE TECHNO COMMITMENT-PAKETE 2024

Bekannte Partner und attraktive Erweiterungen – für Verbindlichkeit, die sich auszahlt

» 22

ONLINE PUNKTEN: ZUBEHÖRANGEBOTE, WERKSTATT-SERVICES UND MEHR

Smartes Baukastensystem für B2C-Online-Shop-Auftritte

» 24

NESPRESSO WIRD LIEFERANTEN-PARTNER

Exzellenter Spitzenkaffee für Kunden und Mitarbeiter

» 25

WENIGER AUFWAND – MEHR EFFEKTIVITÄT SO GEHT BESCHAFFUNG HEUTE

Setzen Sie auf das intelligente Modulsystem GeP von TECHNO: für ein eigenes zentrales Online-Beschaffungs-Portal

» 26

PRAXIS

IMPULS

»Value for money« als Erfolgsfaktor des Geschäfts mit (jungen) Gebrauchten

» 40

WILLKOMMEN IM NETZWERK

Folgen Sie TECHNO bei LinkedIn und verpassen Sie keine wichtigen News sowie Branchen-Highlights aus Ihrem TECHNO Netzwerk mehr

» 42

TECHNO ZIEHT UM

Neuer Standort in Hamburg für die Autohaus-Kooperation

» 42

VERBINDUNGEN SCHAFFEN – IMPULSE SETZEN

Warum TECHNO konsequent auf Face-to-Face-Formate setzt und sich dabei immer wieder neu erfindet

» 44

BERLINER RUNDE

Christian Lindner zu Gast auf der TECHNO Aufsichtsratssitzung in Berlin

» 46

TERMINE

TERMINE 2024

Diese Tage sollten Sie im Kalender markieren

» 47

KI SCHREIBT ÜBER KI

Wie sich KI entwickelt und was sie mit sich bringt.

» 28

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM AUTOHADEL: EIN STRATEGISCHER VORTEIL

Wie KI-Technologien die Effizienz steigern und neue Geschäftsmöglichkeiten im Autohandel schaffen

» 32

CHATGPT-4:

Revolution im Autohaus durch künstliche Intelligenz

» 34

EIN DIALOG AN DER SCHNITTSTELLE VON AUTOHADEL UND KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

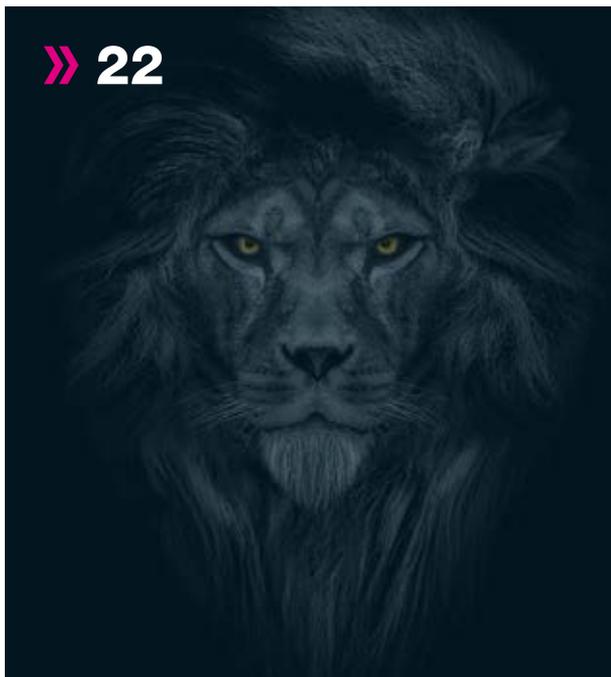
TECHNO Geschäftsführer Georg Wallus
im Gespräch mit ChatGPT-4

» 36

DER WEG IN DIE ZUKUNFT

Autohandel und KI im Einklang

» 38



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





Ramsperger Automobile

HERZLICH WILLKOMMEN

NEU-GESELLSCHAFTER RAMSPERGER AUTOMOBILE WIRD TEIL DER AUTOHAUS-KOOPERATION

Ramsperger Automobile, eines der sieben ältesten Autohäuser in Deutschland, ist mittlerweile mit einem umfangreichen Portfolio an Marken unterwegs, um möglichst alle Kundenwünsche erfüllen zu können. 372 Mitarbeiter kümmern sich tagtäglich darum, den Firmenslogan »... die Menschen machen den Unterschied!« unter Beweis zu stellen und für Kundenbegeisterung zu sorgen. Die urschwäbischen Tugenden Ehrlichkeit, Kompetenz und Seriosität gehören dabei zum Markenkern von Ramsperger.

Den Spitzenplatz, den sich das Unternehmen in der Region beim Kunden erkämpft hat, will sich der geschäftsführende Gesellschafter Frank Eberhart auch in Zukunft sichern. Deshalb war der Eintritt in die Autohaus-Kooperation **TECHNO** ein logischer Schritt – nicht nur, um Einkaufsvorteile zu sichern, sondern auch, um aktiv in den Austausch mit Kollegen auf Augenhöhe zu gehen und um Impulse für die Herausforderungen der Branche in den kommenden Jahren zu erhalten.

Ramsperger Automobile, seit 1948 im Volkswagen-Netz und damit einer der ältesten Partner, hat im Laufe der Jahrzehnte das Portfolio auf die wichtigen Konzernmarken erweitert. So vertritt man neben der Kernmarke auch Audi, Škoda, SEAT, CUPRA und VW Nutzfahrzeuge. Seit 2019 hat man sich mit den Marken Dodge, RAM und Jeep weitere Kundenkreise erschlossen und führt darüber hinaus mit Energica zusätzlich auch High-End-Elektromotorräder aus Italien. Ramsperger ist nie stehen geblieben, sondern hat aktiv den Wandel des Unternehmens vorangetrieben.

Besonderes Augenmerk legt Eberhart dabei auf die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern. »Das eine geht nicht ohne

das andere. Unzufriedene Mitarbeiter werden nie zufriedene Kunden generieren«, so Eberhart. Lohn der Fokussierung: achtmaliger Branchensieger im Kundenspiegel in Folge, und die neunmalige Auszeichnung als »TOP-Arbeitgeber Mittelstand«.

»WIR FREUEN UNS AUF VIELE IMPULSE AUS DER NEUEN TECHNO MITGLIEDSCHAFT UND SIND SEHR GESPANNT!«

Frank Eberhart, Ramsperger Automobile GmbH & Co. KG

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: RAMSPERGER AUTOMOBILE GMBH & CO. KG

- Standorte » 11 Standorte in Kirchheim/Teck, Nürtingen und Neckartenzlingen
- Marken » VW, VW Nutzfahrzeuge, Audi, Škoda, SEAT, CUPRA, Dodge, RAM, Jeep und Energica
- Mitarbeiterzahl » 372



» [ramsperger-automobile.de](https://www.ramsperger-automobile.de)



Fotograf: Nils Krüger von Offenblende – Agentur für Fotografie GmbH

45 JAHRE WELLERGRUPPE

EIN JUBILÄUMSEVENT, DAS MAN SO SCHNELL NICHT VERGISST

Zum 45-jährigen Jubiläum der **WELLERGRUPPE** stand das **Alando** in Osnabrück am 15. und 16. März 2024 alles andere als still. Ein Wochenende voller Glanz, Glamour und Emotionen anlässlich des 45-jährigen Firmenjubiläums für Partner, Kunden und natürlich die rund 2.200 Mitarbeitern und deren Begleitungen.

»Es ist wirklich bemerkenswert, was Burkhard Weller seit der Gründung von Auto Weller GmbH & Co. KG in 1979 erschaffen hat.« So die **TECHNO** Geschäftsführer **Georg Wallus** und **Dietmar Scheck**. »Was in der HansasträÙe in Osnabrück mit zwei Mitarbeitern als **TOYOTA**-Vertrags-händler begann, hat sich zu etwas ganz Großem entwickelt. Wir sind sehr stolz, mit der **WELLERGRUPPE** eine der größten Automobilhandelsgruppen in Deutschland zu unseren **TECHNO** Gesellschaftern zählen zu dürfen.«



Das Lebenswerk von **Burkhard Weller** wurde am Abend des 15. März den 900 geladenen Partnern und Kunden in einem Jubiläumsfilm präsentiert, der den Zeitraum seit der Gründung bis zum aktuellen Tag umfasste. Hierbei nutzten auch hochkarätige Vertreter der Hersteller die Möglichkeit, einige Worte an den Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter zu richten, bevor er selbst seine persönliche Ansprache an die Gäste hielt.

TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

gratuliert Burkhard Weller und dem gesamten Team ganz herzlich zum 45-jährigen Jubiläum und wünscht für die Zukunft weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Im Rahmen der Jubiläumsfeierlichkeiten wurde darüber hinaus auch bekannt gegeben, dass man zukünftig die beiden Brands **AUTOWELLER** und **B&K** unter der Marke **WELLER** bündeln wird.

Am Samstagabend, dem 16. März, standen dann neben dem Jubiläum auch die Mitarbeiter im Mittelpunkt, denn es wurden die »WELLERSIEGER«-Preise in ausgewählten Kategorien wie etwa »Beste Monteure« oder »Beste Filiale« vergeben. Keine Frage, dass auch 2.100 Mitarbeiter das Jubiläum bei guter Unterhaltung ausgiebig feierten.

Auf die nächsten erfolgreichen 45 Jahre!

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: WELLER

- Standorte » 35 Standorte in Bremen, Hamburg, Hessen, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, und Sachsen-Anhalt, Sachsen
- Marken » BMW, Cupra Horwin, Lexus, MG Microlino, Mini, SEAT, Toyota
- Mitarbeiterzahl » ca. 2.100

» wellergruppe.de

WELLER

NEU DABEI UND BESTENS INFORMIERT

ERFOLGREICHES ONBOARDING MIT TECHNO GESELLSCHAFTER MEIN-AUTOZENTRUM IN NORDERSTEDT

Knapp ein Jahr ist es her, dass sich die maz-Gruppe TECHNO angeschlossen hat. Schon damals betonten die Geschäftsführer Christian Hackbarth und Martin Görts, wie wichtig die Zusammenarbeit mit der Autohaus-Kooperation sei, um die Transformationsprozesse innerhalb der Branche geschlossen und in Zusammenarbeit mit erwiesener Expertise vorantreiben zu können.

Wie dies im Kern aussehen kann, war eines der zentralen Themen beim Onboarding-Termin für neue Gesellschafter in der Vorweihnachtszeit 2023. In Norderstedt hieß **TECHNO** dazu zahlreiche Gäste der **maz-Gruppe** willkommen – von der Geschäftsführung bis zur Leitungsebene.

Dezidiert wurde am 13. und 14. Dezember über die Vorteile der Kooperation gesprochen. Neben den aufschlussreichen, informativen und teilweise unterhaltsamen Präsentationen standen vor allem die ausführlichen Gespräche und der direkte Austausch im Vordergrund. Besonders beim gemeinsamen Essen und an das Programm anschließenden entspannten Get-together. »Durch die Partnerschaft mit **TECHNO** gestalten wir die Zukunft der Mobilität mit und möchten uns in der Digitalisierung strategisch gut aufstellen«, erläutert Martin Görts, Geschäftsführer der **maz-Gruppe**. »Unsere Kunden profitieren von unserem Engagement in dieser Vereinigung. Als Experten in Sachen Auto bieten wir als **maz-Gruppe** einen echten Mehrwert für die Kunden in unserer Region. Als Partner von **TECHNO** schätzen wir die Stärke dieser wirtschaftlichen Interessengemeinschaft in

Deutschland und das breite Leistungsportfolio, um für unsere Kunden Synergien und Impulse zu schaffen.«

»WIR LASSEN UNS GERNE BERATEN UND NUTZEN DAS KNOW-HOW, UM DIE PROZESSE AN UNSEREN STANDORTEN ZU OPTIMIEREN.«

Martin Görts, Geschäftsführer der maz-Gruppe

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: MAZ-GRUPPE

- Standorte » 12 Standorte in Uelzen, Bad Bevensen, Celle, Lüchow, Lüneburg und Wittingen
- Marken » VW, VW Nutzfahrzeuge, Audi, Škoda, SEAT, CUPRA, Fiat und Fiat Professional
- Mitarbeiterzahl » ca. 500

maz / mein-autozentrum
Autohaus Wolter GmbH / Dannecker & Laudien GmbH

» [mein-autozentrum.de](https://www.mein-autozentrum.de)



TÜVNORD

Mobilität sicher
genießen

Ihre Sicherheit ist unser Antrieb



Ihr persönlicher Ansprechpartner:
Matthias Gleichmann
Leiter Key-Account-Management

Telefon: 0800 8070600
www.tuev-nord.de

TÜV®

TÜVNORDGROUP

NEU BEI TECHNO: GROFA HOUSE OF BRANDS

KOMPETENTER PARTNER IN SACHEN E-MOBILITÄT, FAHRRAD UND ELEKTRONIK

Hinter GROFA verbirgt sich einer der führenden Großhändler für Bike-, Snow-, Power- und Actionsport. Auf das umfassende Sortiment bekannter Premiummarken und aufstrebender Labels setzen mittlerweile über 5.000 Fachhändler aus den unterschiedlichsten Branchen.

GROFA, 1980 gegründet, ist es gelungen, sich klar als Ansprechpartner Nummer 1 zu positionieren, wenn es um Fahrrad, Sport, E-Mobilität und Elektronik geht. Der bewährte Distributor mit Stammsitz in Bad Camberg legt dabei großen Wert auf langfristige Partnerschaften, die hochwertige Produkte mit zielgerichteten Marketingmaßnahmen und erstklassigem Kundenservice verbinden.

Mit BESV hat **GROFA** ein Unternehmen im Portfolio, das sich auf hochwertige Elektrofahrräder spezialisiert hat – von City und Urban über Trekking und E-MTB bis hin zu

Gravel-Bikes. Alle BESV-E-Bikes, so GROFA, punkten dabei mit fortschrittlicher Softwaretechnologie. So auch das BESV CT-B 1.1, das der Marketer aktuell bewirbt. Dank des Bosch-Performance-Line-Mittelmotors mit einer Nennleistung von 250 W und einem Drehmoment von 75 Nm soll das Bike ideal sein für alle, die regelmäßig oder gelegentlich fahren.

Neben E-Bikes setzt **GROFA** auch auf die hochwertigen E-Roller und Mofas des führenden Anbieters für zweirädrige E-Mobilität: Segway-Ninebot. Die Marke baut auf die Verbindung von Roboterlösungen und Smartphones. Ein gutes Beispiel dafür ist sicherlich der Segway-Ninebot Max G2D. Der Kick-Scooter mit einer Reichweite von bis zu 70 km arbeitet mit der neu entwickelten RideyLONG-Technologie. So soll er, in Kombination mit dem Hinterradantrieb und dem Traktionskontrollsystem, stabile Fahrten auch auf rutschigen Straßen ermöglichen.

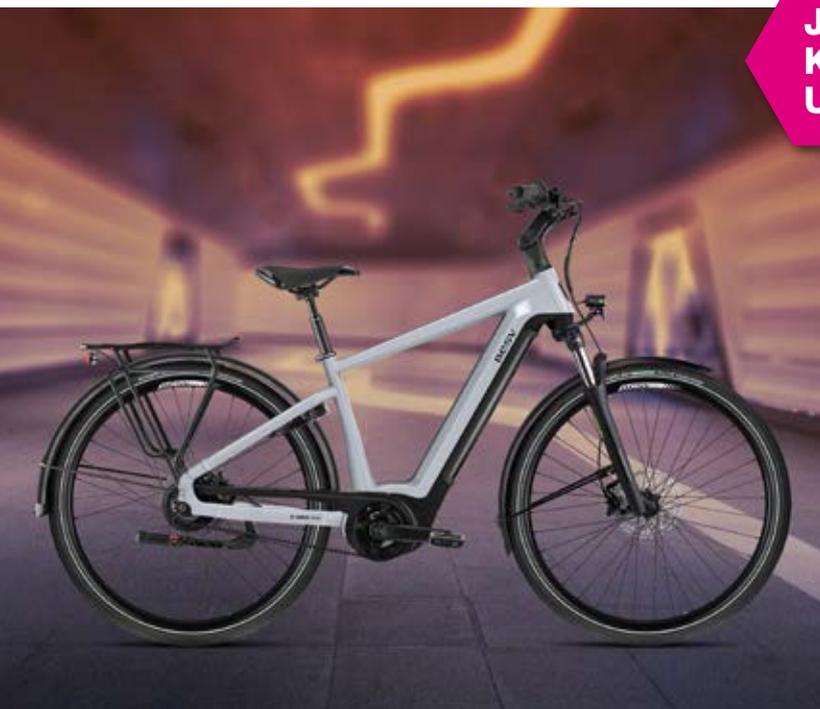
JETZT DIE EXKLUSIVEN TECHNO KUNDENKONDITIONEN FÜR E-BIKES UND KICK-SCOOTER SICHERN

**HABEN SIE FRAGEN?
WIR BERATEN SIE GERNE.**

T: 06434.200 82 00
E: info@grofa.com



» grofa.com



Die Zukunft ist elektrisch

360° E-Mobility

vom E-Kaufberater bis zur Unternehmenselektrifizierung



STARTEN SIE JETZT!

www.e-mobilio.de



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

MACH DIE BIEGE ... FLIEGE

ZUVERLÄSSIGE INSEKTENENTFERNUNG MIT **MAKRA INSECT CLEAR**

Wenn Autos mit Insektenresten übersät sind, kommen Waschanlagen häufig an ihre Grenzen. Hier helfen spezielle Insektenträger, die auf diese hartnäckigen Verschmutzungen abgestimmt sind.

Grundsätzlich sollte man die Insektenrückstände so schnell wie möglich vom Lack entfernen. Im schlimmsten Fall kann sich der Schmutz sogar bei starker Hitze und Sonneneinstrahlung in die obere Klarlackschicht einbrennen. Der Insektenträger **MAKRA INSECT CLEAR** ist genau für diese Art von Verschmutzungen entwickelt worden. Der alkalische Reiniger entfernt zuverlässig Insektenrückstände, Vogelkot und andere Verschmutzungen, schont dabei Lack, Kunststoffteile und Gummis. Natürlich ist der Reiniger von **MAKRA** schnelltrennend und abscheidefreundlich und kompatibel mit modernen Abscheidersystemen. 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:

Ralf Müller

T: 0176.169 99 055

E: rmueller@makra.de

Matthias Freundorfer

T: 0176.169 99 077

E: mfreundorfer@makra.de

» makra.de



MAXIMALE KRAFT.



KEINE LUST AUF ANHÄNGLICHE MITFAHRER?



MAXIMALE KRAFT.



INSECT CLEAR DER INSEKTENLÖSER

- Entfernt gründlich und effektiv hartnäckige Verschmutzungen wie Insektenrückstände, Vogelkot, Baumharz etc.
- Materialschonend - greift Lack, Kunststoff, Gummi etc. nicht an
- Hochkonzentriert, sparsam im Verbrauch
- Mit Citrusduft

MAKRA.de

REISEKOMFORT IM ANGEBOT



DISC-O-BED: EINE KOMPLETTE SHOP-LÖSUNG FÜR IHRE AUTOHÄUSER

Camping und Caravanning sind europaweit nach wie vor ungebremste Trends. Dabei wächst besonders der Wunsch, ein Maximum an Komfort auch in der Reisezeit zu genießen. Mit der Shop-Lösung von Disc-O-Bed können Sie als Gesellschafter mit nur 6–10 m² Stellfläche diesen Wunsch Ihrer Kunden professionell bedienen.

Seit 1988 steht **Disc-O-Bed** für Komplettlösungen rund ums mobile Reisen. Neben komfortablen Betten in vielen Größen werden auch waschbare Laken, Topper, Luftmatratzen, Campingkissen und autarke Lichtlösungen wie die wasseraktivierte HydraCell-Taschenlampe oder die vielseitigen X5-Camping- und Outdoor-Lichter angeboten.

Disc-O-Bed hat jetzt zudem sein erstes eigenes Zelt entwickelt: **Disc-O-Bed Tent**. Die mobile, kompakte, schnell

aufzubauende Zeltlösung für mobiles Reisen erfüllt mit 5.000er-Wassersäule für Wasserdichtheit und pflegeleichtem, innovativem Gewebe höchste Ansprüche.

Umfassender Handels-Support, stille Verkaufshilfen und ein »Logo-Druck-Service«, mit dem auch bei geringer Stückzahl eine eigene Autohaus-Edition gestaltet werden kann, machen **Disc-O-Bed** zum geschätzten Partner für das Campinggeschäft im Autohandel.

HABEN SIE FRAGEN ZU DISC-O-BED? ICH HELFE IHNEN GERNE WEITER!

Peter Kovács

DISC-O-BED EU GmbH

T: 0157.744 311 72

E: peter.kovacs@discobed.de

» discobed.de

**Wir haben den Schlaf unter den Sternen nicht erfunden.
Wir haben ihn nur extrem komfortabel gemacht!**



Jetzt informieren und Support zur anstehenden Campingsaison anfordern!
www.discobed.de

Disc-O-Bed EU GmbH
Lustgartenstr. 103
79576 Weil am Rhein
info@discobed.de

FELGENGESCHÄFT KRÄFTIG AUFPOLIEREN

NEUER TECHNO LIEFERANTEN-PARTNER MAINHATTAN-WHEELS: KOMPLETTLÖSUNGEN FÜR PROFESSIONELLE FELGENBEARBEITUNG

Die Mainhattan-Wheels GmbH beschäftigt sich seit über 20 Jahren intensiv mit Leichtmetallfelgen – von der Herstellung über die nachträgliche Bearbeitung bis hin zur Optimierung der Bearbeitungstechniken.

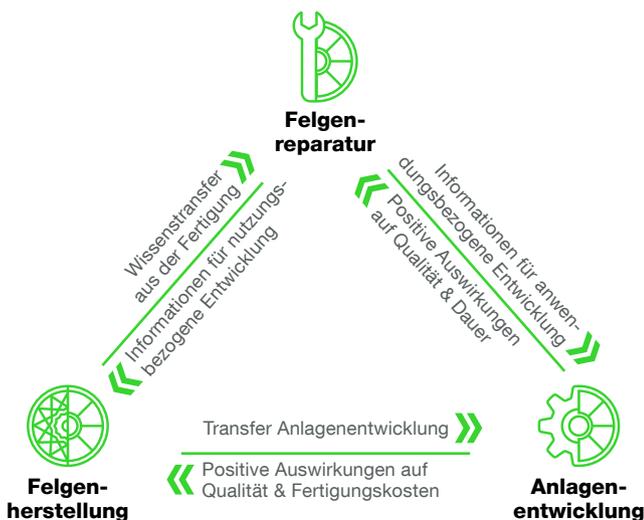
Der Transfer der Techniken aus der Felgenherstellung auf die Felgenreparatur hat es dem Unternehmen aus Hessen ermöglicht, die Prozesse in der Felgeninstandsetzung zu revolutionieren. Mit signifikant positivem Einfluss auf alle Erfolgsfaktoren der Felgenreparatur: Steigerung der Qualität, Reduktion der Bearbeitungskosten und Minimierung der Bearbeitungsdauer.

Anders als viele Marktbegleiter hat **Mainhattan-Wheels** bereits vor langer Zeit klassischen, arbeitsintensiven Reparaturverfahren den Rücken gekehrt. Der Anbieter aus Dietzenbach bei Frankfurt am Main geht gerne neue Wege, um die nachträgliche Bearbeitung von Leichtmetallfelgen in ein profitables Instrument für eine erfolgreiche Kundenbindung zu verwandeln.

»Unser Leistungsspektrum bietet unseren Kunden den Vorteil eines kompetenten Ansprechpartners für alle Wünsche rund um die Felgenreparatur – und damit eine erhebliche Zeit- und Kostenersparnis.«

Mainhattan-Wheels GmbH

Der Einsatz eigens entwickelter Anlagen und die Nutzung moderner Verfahren erlaubt eine Standardisierung der Bearbeitungsprozesse. Eine radikale Veränderung des Anforderungsprofils an Mitarbeiter, die die Bearbeitung der Leichtmetallfelgen übernehmen sollen, ist die »Folge«. Neueinsteiger können so bereits nach kurzer Zeit erfolgreich am Markt agieren. Die umfassenden Mitarbeiterschulungen, der anwendungsbezogene Support und die Versorgung mit sämtlichen Verbrauchsmaterialien runden das »**System Mainhattan-Wheels**« ab.



HABEN SIE FRAGEN ZU MAINHATTAN-WHEELS?
ICH HELFE IHNEN GERNE WEITER!

Marco Schleicher
Vertriebsleiter

T: 06074.486 656 6

E: info@mainhattan-wheels.de



» [mainhattan-wheels.de](https://www.mainhattan-wheels.de)

DARUM TECAR

FAKTEN UND WISSENSWERTES RUND UM DEN SOMMERREIFEN ESA+TECAR SPIRIT PRO

Vor mehr als 30 Jahren wurde der TECAR Reifen entwickelt – als exklusiver Vorteil für alle Gesellschafter im Reifengeschäft. Die Grundidee: einen Qualitätsreifen anzubieten, der im Preis überzeugt.

Heute wissen wir, dass sich das Konzept bewährt hat. Die Sommerreifen **ESA+TECAR SPIRIT PRO** überzeugen Autohauskunden immer wieder. **TECAR** hat sich als echte Alternative am Markt etabliert und als lukrative Option für das eigene Reifengeschäft.

Markenhersteller-Qualität

– entwickelt in Deutschland,
produziert in Europa



3 Jahre Reifengarantie inklusive

(für unerwartete Reifenschäden, auch Vandalismus)

Exklusiver Vertrieb

über TECHNO Gesellschafter

Über 370.000 Stück

im Jahr verkauft (CH und D)

Attraktive und kalkulierbare Marge

In 39 Dimensionen erhältlich

Verbesserter Nassgrip und optimierte Bremsleistung

Interessant für ein großes Kundensegment

Souveräne Handlingeigenschaften

und entspanntes Fahrvergnügen

Hervorragende Trockenperformance

und bemerkenswerte Laufruhe



SIE HABEN FRAGEN ZUM SOMMERREIFEN ESA+TECAR SPIRIT PRO? WIR HELFEN IHNEN GERNE WEITER:

Ingo Lohse

T: : 040.526 099 188

E: lohse@technoeinkauf.de

» tecar-reifen.de

TECAR



Dienstleistungskonzepte

für maximale Sicherheit und Umweltschutz im Autohaus

Wie steht es um die Sicherheit in Ihrem Betrieb?

	Ja?	Nein?
1. Haben Sie einen Betriebsarzt und eine Fachkraft für Arbeitssicherheit bestellt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Existiert eine Gefährdungsbeurteilung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Werden Ihre Mitarbeiter jährlich zum Thema Arbeitsschutz und über Gefahrstoffe unterwiesen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Werden Gefahrstoffe gem. TRGS 510 ordnungsgemäß gelagert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Werden ortsfeste elektrische Anlagen und Betriebsmittel regelmäßig geprüft?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Werden monatliche Eigenkontrollen an der Abscheideanlage von einem Sachkundigen durchgeführt und im Betriebstagebuch dokumentiert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sie mussten mehrere Fragen mit „NEIN“ beantworten? Kein Grund zur Sorge:
Wir führen Sie einfach und sicher durch den Paragrafenschunegel – ohne, dass Ihr Kerngeschäft darunter leidet.



Arbeitsschutz PLUS

Professionelles Dienstleistungskonzept zur gesetzlichen und vorschriftsmäßigen Absicherung Ihres Betriebs.



Elektrogeräteprüfung nach DGUV V3

Ihre Sicherheit hat oberste Priorität! Aus diesem Grund unterstützen wir Sie bei der verpflichtenden Elektrogeräteprüfung.



Ölabscheiderkonzept

Kosteneinsparung und Rechtssicherheit mit dem LIQUI MOLY-Ölabscheiderkonzept.



Entsorgung

Mit dem Entsorgungskonzept von LIQUI MOLY für Handel, Industrie, Autohaus und Werkstatt machen Sie sich die Arbeit leicht.

Weitere Informationen finden Sie hier: <https://liqui-moly.to/Dienstleistungskonzepte>

DAS ERFOLGSKONZEPT – BALD AUCH IN IHRER REGION?

Das Umsatz- und Kundenpotenzial von OT REGIO ist groß und wird kontinuierlich von TECHNO Gesellschaftern weiter ausgeschöpft. Ein Blick auf die Karte verrät, welche Regionen dabei noch »offen« sind.

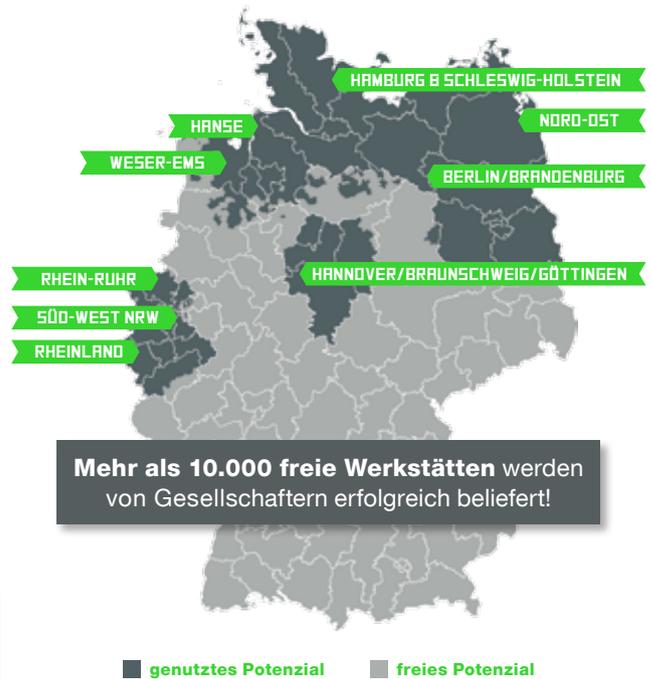
Jede existierende OT REGIO ist dabei der beste Beweis für die Erfolgchancen des Vertriebskonzepts. Im Zusammenschluss mit anderen Gesellschaftern können TECHNO Gesellschafter ein wichtiges regionales Standbein für das eigene Autohausgeschäft aufbauen und so, markenübergreifend, freien Werkstätten Originalteile anbieten.

DIE VORTEILE EINER EIGENEN OT REGIO

Erweiterung des Kundenstamms | optimierte Logistikleistung | regionales Networking – nationale Synergien | effiziente Bestell- und Abwicklungsprozesse | Umsatzerlöse über TECHNO Handelsware

SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

dialog@ot-regio.de | » OT-REGIO.DE



NEUE ANSPRECHPARTNER FÜR REIFEN UND KOMPLETTRÄDER

PASKO SEGRT & INGO LOHSE ÜBERNEHMEN FÜR ANDREAS HOLST

Seit **Januar 2024** haben Pasko Segrt und Ingo Lohse als neue TECHNO Ansprechpartner den Bereich »Reifen und Komplettträder« übernommen. Um optimal beraten und unterstützen zu können, teilen sich die beiden Produktmanager die Verantwortlichkeiten auf:



IHR ANSPRECHPARTNER
FÜR **ALLE MARKEN:**

Pasko Segrt

T: 040 526 099-142

E: segrt@technoeinkauf.de



IHR ANSPRECHPARTNER
FÜR **TECAR REIFEN:**

Ingo Lohse

T: 040 526 099-188

E: lohse@technoeinkauf.de

TECHNO wünscht Andreas Holst für den Ruhestand und den neuen Lebensabschnitt alles Gute.

Vielen Dank für 15 Jahre TECHNO!

» techno-kooperation.de

MAXXIS®
REIFEN

VICTRA SPORT⁵

VS5 

Ultra-High-Performance Reifen für Premiumansprüche mit modernstem Produkt-Know-how entwickelt und hergestellt.

- ✓ Voll-Silica Lauffläche für beste Nasshandlungseigenschaften
- ✓ Neuentwickelte Seitenwand für besseren Dämpfungskomfort bei weiterhin niedrigen Rollwiderstandswerten
- ✓ Ebenfalls ausgezeichnete SUV-Version



DER VS5 - EIN AUSGEZEICHNETER REIFEN

Alles aus einer Hand – die Produktpalette mit Qualitätsreifen der Maxxis International GmbH

- ✓ PKW-, LLKW-, SUV-, und 4x4-Reifen
- ✓ ATV/Quad
- ✓ Rollstuhlreifen
- ✓ Motorrad/Roller
- ✓ Klein- und Industriereifen
- ✓ Anhängerreifen



Wie all unsere PKW-Reifen sind natürlich auch der VICTRA SPORT 5 und der PREMISTRA 5 mit unserer kostenfreien Reifengarantie erhältlich. Einfach im Garantie-Club anmelden und losrollen!



WWW.MAXXIS.DE

P ZERO™ E

NEW GENERATION TYRE

ZU 100 % AAA-KLASSIFIZIERTES PRODUKTPORTFOLIO IN BEZUG AUF EFFIZIENZ, NASSBREMSEN UND AKUSTISCHE EFFEKTE

HERVORRAGENDE HALTBARKEIT

STRESSFREI BEI REIFENPANNEN DANK RUNFORWARD™ TECHNOLOGIE¹

GERINGERE UMWELT-BELASTUNG²

P ZERO™ E. DER MODERNE HOCHLEISTUNGSREIFEN FÜR HIGH-END-ELEKTROFAHRZEUGE.

Alle zur Markteinführung des P ZERO™ E verfügbaren Produktgrößen sind mit den Features erhältlich und erfüllen die dreifache A-Klassifizierung. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte pirelli.de/pzero-e.

¹ Die RunForward™ Technologie ermöglicht im Falle einer Reifenpanne eine Weiterfahrt von bis zu 40 km bei bis zu 80 km/h.

Quelle: interne Tests der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Pirelli.

² Im Vergleich zum traditionellen UHP-Reifen P ZERO™ (PZ4) in der Dimension 235/45 R18, normiert nach Laufleistung, gemäß ISO 14026.

Die Angabe wurde von Bureau Veritas geprüft.



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL!

TIRAMIZOO

TEILE-LOGISTIK:
FLEXIBLER, TRANSPARENTER,
KOSTENEFFIZIENTER

**NICHT VERPASSEN: ONLINE-WORKSHOP
»LOGISTIK-OPTIMIERUNG MIT TIRAMIZOO«**

Donnerstag, 16.05.2024 | 14.00–15.00 Uhr

Jetzt anmelden: markus.bujok-ditrani@tiramizoo.de



**SIE HABEN INTERESSE?
WENDEN SIE SICH AN DEN
TECHNO AUSSENDIENST
ODER DIREKT AN:**

Markus Bujok-Di Trani
(Head of Sales)

T: 0172-537 46 72

E: markus.bujok-ditrani@tiramizoo.de

»Seit vielen Jahren sind wir als Technologie- und Logistik-Anbieter für die Automobilbranche tätig. Daher war es für uns nahe liegend, nun mit TECHNO Gesellschaftern in puncto Logistik-Optimierung zusammenzuarbeiten«, berichtet Markus Bujok-Di Trani, Head of Sales der Tiramizoo GmbH.

Was bietet TIRAMIZOO? Mit der auf die »Letzte Meile« fokussierten Software des Anbieters können logistische Prozesse, insbesondere Auslieferungen von Teilen und Zubehör, digital gesteuert und optimiert werden. Neben der Software bietet Tiramizoo auch Service, Fahrer und selbst Fahrzeuge für die Ersatzteile-Logistik und die Pkw-Transporte auf fremder Achse und Hauspostzustellungen.

»Wir wachsen mit Ihren Herausforderungen«, betont Bujok-Di Trani. »Für jeden TECHNO Gesellschafter haben wir ein passendes Angebot und bringen unsere Kompetenz in Ihre Logistik ein, damit Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Gesellschafterfirmen wie Logistikpark Staiger, OT REGIO Hanse, OT REGIO Rheinland, LUEG, Tiemeyer Automobile sowie die BERESA-, STARKE- und ANDERS-Gruppe konnten wir bereits für unsere Lösungen begeistern.«

tiramizoo

» tiramizoo.com

Continental
The Future in Motion



**Ihre Sicherheit.
Unsere Verantwortung.**

Reifen für ein sicheres Fahrgefühl.

Vertrauen entsteht nicht von allein, man muss es sich verdienen. Für uns ist es seit über 150 Jahren der größte Antrieb, das vermeintlich Perfekte noch ein wenig besser zu machen.

Ihre Sicherheit ist unser Ziel - heute und in Zukunft.



NEU BEI TECHNO: KAISERKRAFT



GANZHEITLICHE LÖSUNGEN FÜR WERKSTATT UND BETRIEB: MIT DEM NEUEN LIEFERANTEN-PARTNER AUS STUTT GART

Weil die Arbeitswelt immer komplexer wird, wachsen die Anforderungen an moderne Unternehmen. Es braucht ganzheitliche Lösungen – und kompetente Partner, die alles aus einer Hand anbieten. Eine Rolle, die kaiserkraft als einer der führenden Anbieter für Betriebs-, Lager-, Logistik- und Büroausstattung gerne »übernimmt«.

Das B2B-Handelsunternehmen mit über 80 Jahren Erfahrung greift auf ein umfassendes Sortiment von über 100.000 Produkten zurück – inklusive langlebigem Profi-Equipment. Durch die Verschmelzung mit der (Schwester-)Marke ratioform wurde das Portfolio jüngst um Verpackungslösungen ergänzt. Bei der Produktauswahl legt kaiserkraft zudem großen Wert auf Nachhaltigkeit: Hier zeigt der eigene Enkelfähig Score an, wie nachhaltig ein Produkt ist.



**»MIT KAISERKRAFT
ERREICHEN SIE
IHRE ZIELE.«**

Michael Runte,
Key Account Manager bei kaiserkraft

**HABEN SIE FRAGEN?
ICH BERATE SIE GERNE.**

Michael Runte

T: 0175.810 92 23

E: michael.runte@kaiserkraft.com

kaiserkraft
works.

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

Wir sind kaiserkraft.

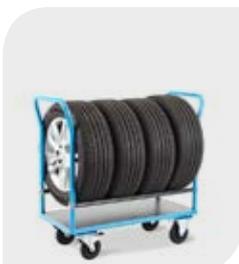
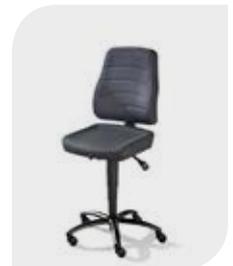
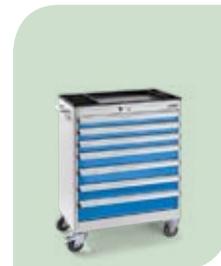
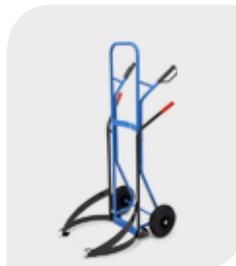
Ihr Komplettausstatter für Profi-Equipment aus Lager, Betrieb, Transport, Büro und Verpackung.

kaiserkraft
works.



Ihr
neues
Plus

Verpackungen



DIE TECHNO COMMITMENT- PAKETE 2024

**BEKANNTE PARTNER UND ATTRAKTIVE ERWEITERUNGEN –
FÜR VERBINDLICHKEIT, DIE SICH AUSZAHLT**

Von IT-Konzepten über Reifenangebote bis hin zu spezialisierten Services, die auf individuelle Anforderungen zugeschnitten wurden: Die TECHNO Commitment-Pakete stellen seit 2021 eine weitere Möglichkeit dar, die Potenziale der Kooperation abzurufen. Mit Erfolg.

Die Pakete sind in den letzten Jahren sehr umfassend in Anspruch genommen worden. Das bestätigt **TECHNO** darin, ein attraktives und relevantes Angebot geschaffen zu haben. Das bewährte Konzept wird daher in 2024 weitergeführt – mit Anpassungen und Erweiterungen.

Der **Hagelschaden-Experte DRS** präsentiert im TECHNO Commitment-Paket ein umfangreiches Angebot rund um individuelle Beratung, 24-Stunden-Services und Hagelkonzepte. Auch **IMAK** bietet mit der »Werkstatt-ausstattungserhebung« ein umfangreiches Paket, das die unkomplizierte Gesamtaufnahme des Bestands von Werkstätten vorsieht – ideal als Kennzahlgrundlage für wichtige Modernisierungen.

Die TECHNO Commitment-Pakete senden auch 2024 wieder ein klares Zeichen an alle Gesellschafter: Verbindlichkeit wird belohnt!

»SEHR OFT HABEN WIR POSITIVE RÜCKMELDUNGEN FÜR DIE COMMITMENT-PAKETE BEKOMMEN – UND WERTVOLLE ANREGUNGEN. BEIDES NEHMEN WIR, UM DIE PAKETE ANZUPASSEN, WEITERZUFÜHREN ODER UM NEUE PAKETE ZU ENTWICKELN. IMMER MIT DEM ZIEL, DIE PAKETE OPTIMAL ANS TAGESGESCHÄFT ANZUPASSEN, DAMIT SIE OPTIMALE WIRKUNG ZEIGEN KÖNNEN.«

Georg Wallus,
Geschäftsführung TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

<p>COMMITMENT-PAKET »AKQUISITION ABSATZFINANZIERUNG«</p>	<p>Setzen Sie auf den starken Partner Bank11 für Ihre Absatzfinanzierung im Jahr 2024 – und TECHNO unterstützt Sie.</p> 
<p>COMMITMENT-PAKET »CONSULTING SOLUTIONS«</p>	<p>Von der komplexen RPA-Programmierung (Bots) für Ihre Services bis hin zu umfassenden Recruiting-Maßnahmen – entwickeln Sie mit hoch spezialisierten Partnern hoch individualisierte Lösungen für Ihre Autohausmarke.</p> 
<p>NEU IN 2024</p>	
<p>COMMITMENT-PAKET »DRS HAGELSCHADEN«</p>	<p>Lassen Sie sich von den DRS Hagelschadenexperten beraten und schließen Sie eine Übereinkunft zu einer Zusammenarbeit im Hagelschadenfall.</p> 
<p>NEU IN 2024</p>	
<p>COMMITMENT-PAKET »IMAK WERKSTATT- AUSSTATTUNGSERHEBUNG«</p>	<p>Ermitteln Sie unkompliziert möglichen Investitionsbedarf in Ihren Werkstätten und ergänzen Sie das Werkstatt-Service-Konzept bei Bedarf um einen Wartungsvertrag mit einheitlichem Preismodell.</p> 
<p>COMMITMENT-PAKET »IT«</p>	<p>Hardware- und Infrastrukturbeschaffung, Cybersecurity, Telefonanlagen, Datennetz ... Wählen Sie aus 11 spezialisierten IT-Lieferanten-Partnern für erstklassige und zuverlässige Technik sowie funktionierende und reibungslose Prozesse im Autohausalltag.</p> 
<p>COMMITMENT-PAKET »MARKENREIFEN IM REIFENPORTAL«</p>	<p>Sichern Sie sich attraktive Zuschüsse auf Bridgestone oder Continental Reifen, und rüsten Sie sich über das TECHNO Reifenportal für das Reifengeschäft optimal aus. Mit Pneus für alle Kundengruppen – von preissensibel bis hin zu markenaffin.</p>  
<p>COMMITMENT-PAKET »TECAR REIFEN«</p>	<p>Profitieren Sie von der echten Alternative zu Markenreifen – und setzen Sie auf Ihre Reifen-Eigenmarke, die exklusiv über TECHNO Gesellschafter vertrieben wird.</p> 

Sprechen Sie mich an, wenn Sie wissen möchten, wie Sie die Commitment-Pakete für sich nutzen können.

Arnd-Dierk Müller | T: 040.526 099 132 | E: mueller@technoeinkauf.de

ONLINE PUNKTEN: ZUBEHÖRANGEBOTE, WERKSTATT-SERVICES UND MEHR

SMARTES BAUKASTENSYSTEM FÜR B2C-ONLINE-SHOP-AUFTRITTE

Eigene Angebote, Produkte und mehr Services online zu platzieren, wird mit der White-Label-Online-Shop-Lösung von TECHNO unkompliziert und einfach. Das smarte Baukastensystem deckt alle Anforderungen des Autohandels ab und lässt sich passend zur eigenen Autohausmarke individualisieren. So wird das Profil der Autohausmarke weiter gestärkt und auch online als kompetenter und erfahrener Partner mit praktischem 24/7-Online-Shop sichtbar. Ein nicht zu verkennendes Plus für das Digitalgeschäft, in dem man sich vor allem über die Marke von anderen Anbietern abheben kann.



Fahrzeugspezifische Suche



Service-Navigator



Möglichkeit der Bot-Integration



Attraktive Rabatt- und Gutscheincodes einstellbar

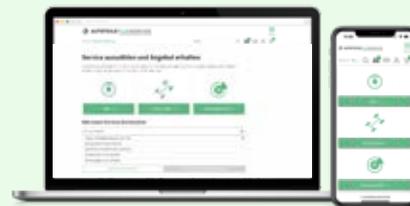
Die **White-Label-Online-Shop-Lösung** wird als Subdomain in die Webseitenumgebung der Autohausmarke integriert – inklusive Anpassung des Online-Shops an die Marken-Designvorgaben. Das Aufsetzen des Online-Shops ist so in wenigen Wochen erledigt. Dank des Baukastensystems sind keine Konzeptphasen oder langwierigen Abstimmungen nötig. Die umfassende Sortimentsverwaltung und Datenaufbereitung, die beispielsweise auch rechtliche Konformität, Einhaltung der DSGVO, Hosting und Systemwartung beinhaltet, wird von **TECHNO** übernommen. So bleibt der Aufwand für die Pflege des Online-Shops in den Autohäusern gering.

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

- » Profilierung der eigenen Autohausmarke über den eigenen Online-Shop
- » Transparente monatliche Lizenzkosten ohne Umsatzabhängigkeit
- » Professioneller Web-Baukasten für das Aufsetzen in wenigen Schritten
- » Ohne technische Kenntnisse nutzbar
- » Integration von Bots und Schnittstellen möglich
- » DSGVO- und rechtskonformes IT-System
- » Einbindung z. B. in die bestehende Homepage als Subdomain
- » Die Kundendaten gehören Ihnen

» IN WENIGEN WOCHEN EINSATZBEREIT

MEHR ZUR WHITE-LABEL-LÖSUNG UND ZUM SERVICE-NAVIGATOR FINDEN SIE HIER:



PERFEKTE ERGÄNZUNG: SERVICE-NAVIGATOR FÜR DIE ONLINE-RESERVIERUNG VON WERKSTATTLEISTUNGEN

Bieten Sie auch Ihre Werkstattdienstleistungen und Services online an. Dank des Service-Navigators entsteht der Aufwand im Autohaus übrigens erst, wenn sich Kunden bereits entschieden haben.

- » Integriert in den Online-Shop oder als Stand-alone-Lösung direkt auf der eigenen Webseite
- » Automatisierte Preiskalkulation auf Basis eigener Arbeitswerte sowie selbst definierter Auf- und Abschläge (Voraussetzung ist ein vorhandener DAT-Account)
- » DSGVO-konformes System

HABEN SIE FRAGEN? ICH BERATE SIE GERNE.

Maike Büntemeyer

T: 040.526 099-155

E: maike.buentemeyer@technoeinkauf.de



POWERED BY **AUTOTEILEPLUSSERVICE**

NESPRESSO WIRD LIEFERANTEN-PARTNER

EXZELLENTER SPITZENKAFFEE FÜR KUNDEN UND MITARBEITER

Nespresso belegt einen festen Platz in der Welt der Kaffeeliebhaber. Die Maschinen zeichnen sich durch ihre einfache Bedienung und exzellenten Spitzenkaffee in kürzester Zeit aus. Ein weiterer Vorteil: Dank der Vielfalt an Kaffees findet jeder etwas für seinen Geschmack.

Die Kaffeemaschinen fügen sich elegant ins räumliche Ambiente ein. Besonders attraktiv ist die Momento Coffee & Milk, die sich mit der integrierten Milchlösung perfekt für Ausstellungsräume in Autohäusern eignet und auf Knopfdruck erstklassigen Kaffee in Barista-Qualität serviert.



NESPRESSO
PROFESSIONAL

» www.nespresso.com/pro/de/de

**HABEN SIE FRAGEN?
WIR BERATEN SIE GERNE.**

**Ihr Nespresso Ansprechpartner:
Julian Larsen**

T: 0174.333 92 85

E: julianstephan.larsen@nespresso.com

OHNE MARDERSORGEN MOBIL SEIN?

MIT K&K LÄUFT'S **OHNE BIS(S)** ZUM ZIEL
- EGAL MIT WELCHEM ANTRIEB



www.KUK-MARDERABWEHR.de



WENIGER AUFWAND – MEHR EFFEKTIVITÄT SO GEHT BESCHAFFUNG HEUTE

SETZEN SIE AUF DAS INTELLIGENTE MODULSYSTEM GEP VON TECHNO: FÜR EIN EIGENES ZENTRALES ONLINE-BESCHAFFUNGS-PORTAL

Die eigene Beschaffung zu digitalisieren, ist eine hochkomplexe Aufgabe für den Autohandel. Oft wurden entsprechende Projekte in Angriff genommen und aufgrund der Herausforderungen doch ad acta gelegt. Eine neue Lösung aus dem Hause TECHNO kann hier Abhilfe schaffen: GeP, das Gesellschafter E-Procurement-System, ermöglicht die vollständige Digitalisierung der eigenen Beschaffung mit voller Unterstützung durch TECHNO – und mit geringem Aufwand für die Autohäuser.



Optimierte Prozesse



Steigende Effizienz



Entlastetes Personal



Volle Kontrolle

Nachvollziehbarkeit aller Vorgänge dank transparenter Prozesse, bessere und schnellere Rechnungskontrolle dank Automatisierung, Nutzung von Rabattstufen dank kombinierter Standort-Bestellungen ... Mit **GeP** entsteht ein intelligentes Beschaffungs-Portal, das optimal an die Gegebenheiten und Anforderungen des jeweiligen Gesellschafters angepasst wurde. Das spart im Autohausalltag effektiv Zeit: bei der Beschaffung, der Rechnungskontrolle und der Finanzbuchhaltung. Auch bei vielen Nutzern, vielen Standorten und wechselnden Lieferantenbeziehungen, denn **GeP** lässt sich flexibel an Veränderungen anpassen, da es auf langfristige

Entlastung, Kostenersparnis und Nutzung angelegt ist. Weil die Beschaffung im Autohausalltag viele Schnittstellen, Nutzer, Standorte, Lieferanten und Prozesse beinhaltet, wird alles in **GeP** zentral und smart zusammengefasst – mit eigenen Genehmigungs-Workflows, eigener Warengruppenstruktur, eigenen Katalogen für interne Bestellungen, eigener Zuordnung der Kosten- und Kontenstellen sowie eigenem oder zentralem Artikelstamm. Die automatisierte Einpflegung zentraler Daten und das Verknüpfen von Nutzern und Portalen übernimmt dabei TECHNO.

SO PROFITIEREN GESELLSCHAFTER:

- » Automatische Annahme, Kontrolle und Übergabe der Rechnungen an das Buchungssystem
- » Automatische Abfolge benötigter Freigabe-Workflows
- » Optimale Nutzung verhandelter Konditionen dank kombinierter Standortbestellungen
- » Zentrale Verwaltung aller Markenwelten, Standorte, Nutzer und Bestellberechtigungen
- » Intelligentes und flexibles Modulsystem für Ihre Beschaffung – mit voller Unterstützung durch TECHNO bei der Etablierung (auch vor Ort)



**100 % KORREKTE RECHNUNGEN –
ZU 100 % AUTOMATISCH VERBUCHT.
SO GEHT BESCHAFFUNG HEUTE: MIT
GEP, DEM E-PROCUREMENT-SYSTEM
POWERED BY TECHNO.**

**HABEN SIE FRAGEN ZU GEP?
WIR BERATEN SIE GERNE.**

Axel Hülsen

T: 040.526 099-750

E: huelsen@technoeinkauf.de

Jens Reiher

T: 0175.461 88 56

E: reiher@technoeinkauf.de

GeP[™]

BESV

Premium e-bikes



Segway-Ninebot

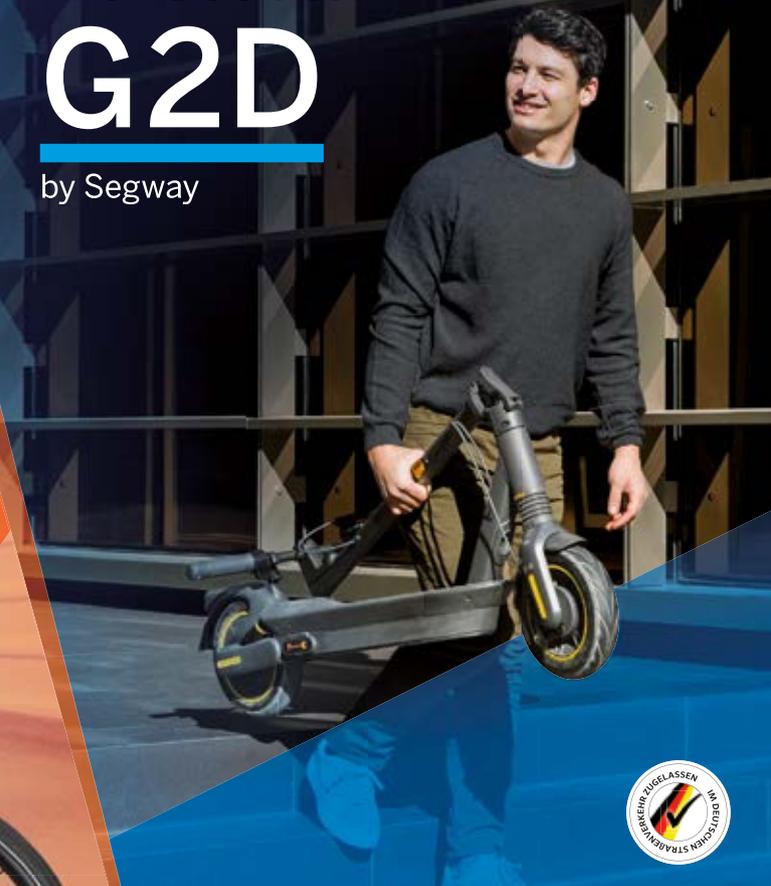
Ninebot KickScooter G2D

by Segway

CT-B 1.1

Das CT-B 1.1 ist ein hochmodernes City-E-Bike, entwickelt für Pendler und Freizeitfahrer.

Es verfügt über einen Bosch Performance Line Mittelmotor mit einer Nennleistung von 250W und einem Drehmoment von 75Nm. Das Bike ist mit einem 625 Wh Bosch Power Tube Akku ausgestattet, der lange Fahrten ohne häufiges Aufladen ermöglicht. Außerdem verfügt das CT-B 1.1 über einen Shimano-Antrieb, ein Gates CDX-Riemensystem und Schwalbe Energizer Plus-Reifen für optimale Leistung und Haltbarkeit.



DER MAX G2 D BRINGT IHRE FAHRTEN AUF DAS NÄCHSTE LEVEL:

Mit einer Reichweite von bis zu 70 km, einer neu entwickelten RideyLONG-Technologie, seinem leistungsstarken Hinterradantrieb in Kombination mit einem doppelten Federungssystem und dem Traktionskontrollsystem sorgt der Scooter für stabile Fahrten auch auf rutschigen Straßen.

proudly distributed by GROFA

grofa.com

BESTELLE JETZT BESV PREMIUM E-BIKES UND SEGWAY-NINEBOT-SCOOTER ZU SPEZIELLEN TECHNO-KONDITIONEN!

Als GROFA® House of Brands sind wir dein starker und zukunftsorientierter Distributor für Fahrrad, Sport, E-Mobilität und Elektronik.



+49 (0) 6434 2008 200



info@grofa.com

GROFA
HOUSE OF BRANDS

KI?

WIE SICH KI ENTWICKELT UND WAS SIE MIT SICH BRINGT. KI SCHREIBT ÜBER KI

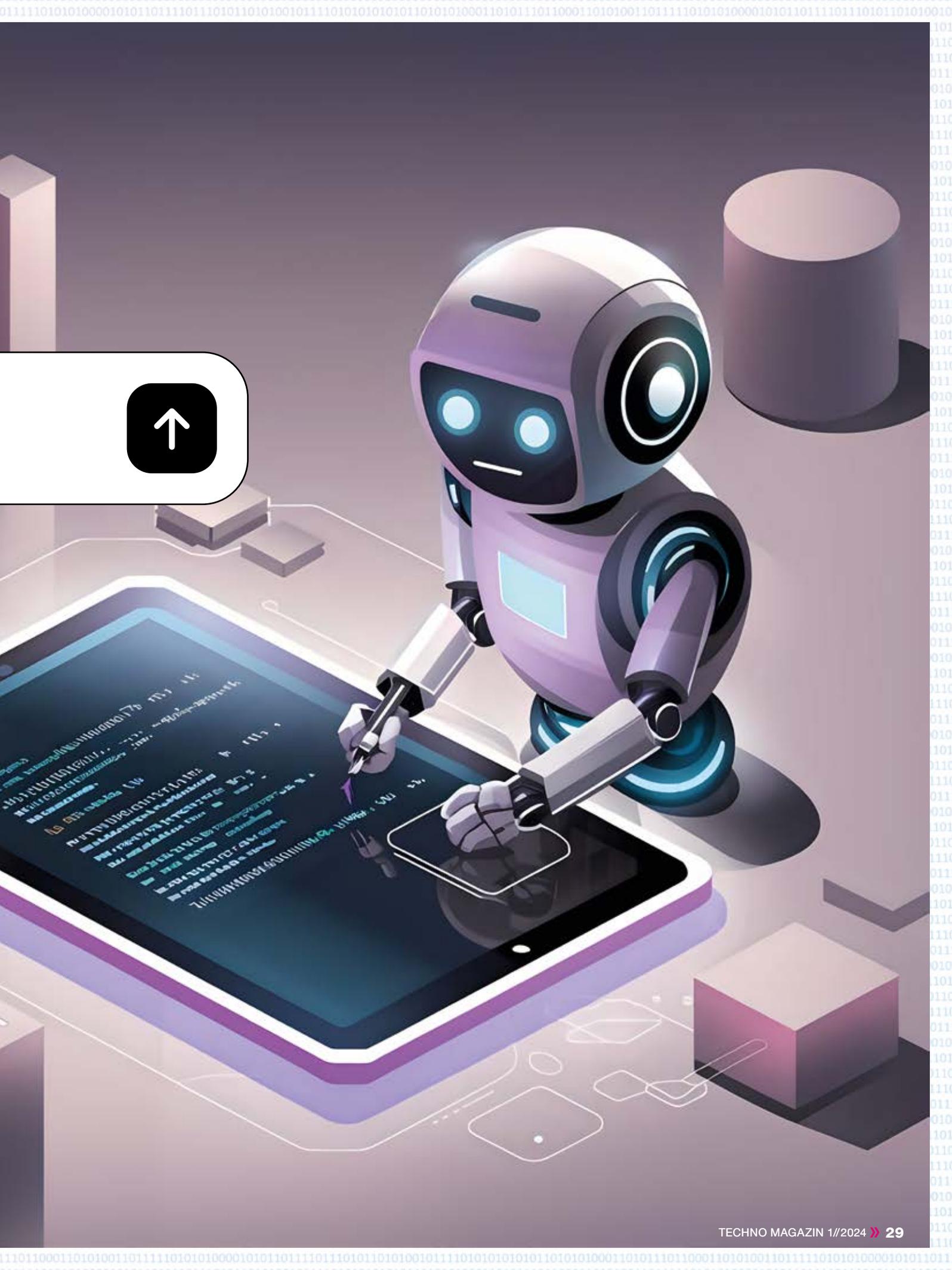
Dank ChatGPT, Gemini Google und Co. ist KI in aller Munde. Die Schreibhelfer unterstützen bei der Erstellung von Inhalten, der Analyse von Daten, der Gestaltung von Illustrationen, der Programmierung und vielem mehr. KI scheint ein Alleskönner zu sein. Das wollen wir testen: mit diesem Titelthema.

Alle Artikel, Headlines und Sublines haben wir von einer KI schreiben lassen: von GPT-4 und der Custom-GPT »Write for Me«. Minimale Anpassungen wurden bei Satzzeichen oder Gewichtung in Form von Textfettungen vorgenommen. Wir sind gespannt auf das Ergebnis – und auf Ihre Rückmeldung.

WICHTIGER HINWEIS:

Die Texte auf den Seiten 30 bis 39 wurden von ChatGPT-4 und der Custom-GPT »Write For Me« von puzzle.today erstellt. ChatGPT-4 ist eine künstliche Intelligenz des Unternehmens Open AI. Überraschungen und Fehler sind in den Texten möglich und können nicht ausgeschlossen werden.

»AI writes about AI« – erstellt mit dem KI-Bildgenerator »ideogram«.



VON DENKMASCHINEN ZU DIGITALEN ASSISTENTEN: DIE EVOLUTION DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ

EIN BLICK IN DIE VERGANGENHEIT UND GEGENWART DER TECHNOLOGIE, DIE DIE AUTOINDUSTRIE REVOLUTIONIERT

Die Entwicklung der künstlichen Intelligenz (KI) ist eine faszinierende Reise durch die Zeit, die von den ersten theoretischen Konzepten bis hin zu den fortschrittlichen Systemen reicht, die heute in der Automobilbranche zum Einsatz kommen. Diese Reise beginnt in den 1950er Jahren, als der Begriff »Künstliche Intelligenz« erstmals auf der Dartmouth Conference 1956 geprägt wurde. Damals stellten Wissenschaftler die These auf, dass jeder Aspekt des Lernens oder andere Merkmale der Intelligenz so genau beschrieben werden können, dass eine Maschine sie simulieren kann.

In den darauffolgenden Jahrzehnten hat sich KI von einfachen Algorithmen, die auf spezifische Probleme zugeschnitten waren, zu komplexen Systemen entwickelt, die lernen, sich anpassen und in einigen Fällen sogar Entscheidungen treffen können, die denen des Menschen ähneln. Ein Meilenstein in der Entwicklung der KI war die **Einführung neuronaler Netze** in den 1980er Jahren, die Maschinen das Lernen aus großen Datenmengen ermöglichten, ähnlich dem Lernverhalten des menschlichen Gehirns.

Heute steht die KI-Technologie an einem Punkt, an dem sie nicht nur die Art und Weise, wie Unternehmen operieren, verändert, sondern auch, wie wir mit Technologie im Allgemeinen interagieren. Im Status quo nutzen Automobilunternehmen und Autohäuser KI für eine Vielzahl von Anwendungen, von der Automatisierung der Kundenkommunikation über die Optimierung der Lagerhaltung bis hin zur Verbesserung der Fahrzeugsicherheit und -leistung. KI-gestützte Systeme ermöglichen es, **Kundendaten effizienter zu analysieren, personalisierte Marketingstrategien zu entwickeln** und die Kundenzufriedenheit durch **schnelleren und präziseren Service** zu steigern.

Die aktuelle Generation von KI-Systemen, wie sie in intelligenten Assistenten und Chatbots zum Einsatz kommt, nutzt fortschrittliche Algorithmen und maschinelles Lernen, um Sprache und Verhalten des Menschen besser zu verstehen. Diese Technologien bieten ein **enormes Potenzial zur Steigerung der Effizienz** und zur Schaffung neuer Möglichkeiten im Autohandel, indem sie routinemäßige Aufgaben automatisieren und tiefe Einblicke in das Kundenverhalten liefern.

Trotz des rasanten Fortschritts der KI steht die Branche vor Herausforderungen, insbesondere in Bezug auf ethische Fragen, Datenschutz und die Notwendigkeit, Vertrauen bei den Nutzern zu schaffen. Dennoch ist die allgemeine Richtung klar: **KI wird eine immer wichtigere Rolle in Automobilindustrie und -handel spielen**, indem sie Innovationen vorantreibt und den Weg für neue Geschäftsmodelle ebnet.

Die Geschichte der künstlichen Intelligenz ist nicht nur eine Chronik technologischer Errungenschaften, sondern auch ein Spiegelbild des menschlichen Strebens nach Innovation und Verbesserung. Für Autohaus-Unternehmer bietet die Auseinandersetzung mit dieser Geschichte und dem aktuellen Stand der KI eine wertvolle Perspektive darauf, **wie diese Technologie genutzt werden kann, um den Herausforderungen des modernen Autohandels zu begegnen** und zukünftige Chancen zu ergreifen.

#Die Geschichte der künstlichen Intelligenz ist auch ein Spiegelbild des menschlichen Strebens nach Innovation und Verbesserung|



Iconset »The Evolution of AI«, erstellt mit dem KI-Bildgenerator »ideogram«.

Erläuterung der KI: Icon 1 zeigt einen einfachen Binärcode, der die frühen Anfänge der KI symbolisiert. Icon 2 zeigt ein KI-Gehirn, das die Entwicklung des maschinellen Lernens darstellt. Icon 3 ist eine Roboterhand, die die Fähigkeit der KI zur autonomen Ausführung von Aufgaben symbolisiert. Icon 4 stellt die Übernahme der Welt durch die KI dar, wobei zwei Roboter eine Weltkugel halten. Icon 5 stellt die KI als Superintelligenz dar, mit einem Gehirn, das von einem Heiligenschein umgeben ist. Icon 6 zeigt eine harmonische Koexistenz von Mensch und KI, mit einem Händedruck zwischen einem Menschen und einem Roboter.



»AI in the car trade« – erstellt mit dem KI-Bildgenerator »DALL-E«.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM AUTOHANDEL: EIN STRATEGISCHER VORTEIL

WIE KI-TECHNOLOGIEN DIE EFFIZIENZ STEIGERN UND
NEUE GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN IM AUTOHANDEL SCHAFFEN

KI hat das Potenzial, den Autohandel signifikant voranzutreiben

Die Automobilbranche steht vor einem Wendepunkt: Künstliche Intelligenz (KI) revolutioniert nicht nur die Produktionslinien und Fahrzeugtechnologien, sondern transformiert auch den Autohandel. KI-Anwendungen bieten vielfältige Möglichkeiten, von verbessertem Kundenservice über effiziente Betriebsabläufe bis hin zu präzisen Marketingstrategien. Die Integration von KI im Autohandel steht zwar noch am Anfang, aber die Fortschritte sind bereits deutlich sichtbar und vielversprechend.

➤ EINSATZBEREICHE UND VORTEILE VON KI IM AUTOHANDEL

KI-Technologien finden im Autohandel bereits in einer Reihe von Schlüsselbereichen Anwendung. Besonders hervorzuheben sind dabei die **Kommunikation und das Marketing**, wo KI-gestützte Systeme für die Erstellung von Inhalten und die Bearbeitung von Bildern eingesetzt werden. Eine Studie zeigt, dass **mehr als 27 % der Unternehmen** bereits KI für solche Zwecke nutzen.

Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Kundenkommunikation, wo **KI-Tools helfen, die Interaktionen zu personalisieren** und effizienter zu gestalten. Ebenso spielt KI eine entscheidende Rolle in der **Datenanalyse und IT**, indem sie hilft, große Datenmengen zu verarbeiten und wertvolle Einblicke für die Geschäftsstrategie zu liefern.

➤ HERAUSFORDERUNGEN UND LÖSUNGEN

Trotz des großen Potenzials von KI im Autohandel stehen Unternehmen auch vor Herausforderungen wie dem Mangel an Know-how oder den Bedenken hinsichtlich der Marktreife bestehender KI-Lösungen. Ein signifikantes Hindernis stellt zudem die **Digitalisierung in Unternehmen** dar, die nicht immer Schritt hält mit den technologischen Entwicklungen.

➤ FACHKRÄFTEMANGEL UND KI ALS LÖSUNG

Der Fachkräftemangel ist ein akutes Problem in der Branche. KI bietet hier eine Lösung, indem sie **Mitarbeiter von routinemäßigen Aufgaben entlastet** und so dazu beiträgt, mit dem vorhandenen Team mehr zu erreichen. Diese Unterstützung durch KI ermöglicht es, die **Servicequalität zu verbessern** und effizienter auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

FAZIT

Die Einführung von KI im Autohandel eröffnet eine Welt neuer Möglichkeiten. Von der **Optimierung der Kundenkommunikation** bis hin zur **effizienteren Gestaltung interner Prozesse** – KI hat das Potenzial, den Autohandel signifikant voranzutreiben. Trotz der Herausforderungen, die es zu überwinden gilt, ist das Potenzial von KI-Technologien im Autohandel immens. Die Branche steht am Anfang einer **spannenden Entwicklungsphase**, in der KI-gestützte Innovationen den Weg zu einem effizienteren, kundenorientierteren und zukunftsfähigen Autohandel ebnen.

CHATGPT-4:

REVOLUTION IM AUTOHAUS KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

WIE DAS NEUESTE KI-TOOL DIE INTERAKTION MIT KUNDEN TRANSFORMIERT UND NEUE GESCHÄFTSMODELLE IM AUTOHANDEL ERMÖGLICHT

In einer Branche, die ständig nach Innovation strebt, stellt ChatGPT-4, die neueste Generation der KI von OpenAI, einen Wendepunkt dar. Speziell für Autohaus-Unternehmer bietet dieses Tool eine unvergleichliche Möglichkeit, die Effizienz zu steigern, die Kundenzufriedenheit zu verbessern und sich einen Wettbewerbsvorteil zu sichern.

Einführung in ChatGPT-4 ↗

ChatGPT-4 ist ein hoch entwickeltes KI-Modell, das darauf trainiert wurde, **Texte, wie Menschen sie verfassen**, zu generieren. Dieses Modell ist das Ergebnis jahrelanger Forschung und Entwicklung im Bereich der künstlichen Intelligenz und nutzt die Kraft von maschinellem Lernen, um eine breite Palette von Anfragen zu verstehen und darauf zu reagieren. Von der **Beantwortung einfacher Fragen bis hin zur Erstellung komplexer Dokumente** kann ChatGPT-4 eine Vielzahl von Aufgaben übernehmen, die traditionell menschliches Eingreifen erfordern würden.



»Optimize costs and efficiency with AI in car trade business« -
erstellt mit dem KI-Bildgenerator »ideogram«.

DURCH

Anwendungsmöglichkeiten im Autohandel [↗](#)

Die Flexibilität von ChatGPT-4 macht es zu einem **idealen Partner für Autohäuser**. Einige der vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten umfassen:

- » **KUNDENKOMMUNIKATION.** Automatisierung des Erstkontakts mit Kunden, Beantwortung häufig gestellter Fragen und Bereitstellung von Informationen zu Fahrzeugen und Dienstleistungen rund um die Uhr.
- » **INTERNE PROZESSE.** Unterstützung bei der Organisation interner Abläufe, von der Terminplanung bis zur Dokumentation von Serviceleistungen.
- » **MARKETING.** Erstellung von personalisiertem Marketingmaterial, von E-Mails bis zu Social-Media-Beiträgen, basierend auf Kundeninteraktionen und -vorlieben.
- » **MARKTANALYSE.** Auswertung von Daten und Trends im Automobilmarkt, um fundierte Entscheidungen zu treffen und strategische Weichenstellungen vorzunehmen.

Vorteile für Autohaus-Unternehmer [↗](#)

Der Einsatz von ChatGPT-4 bietet zahlreiche Vorteile, darunter:

- » **EFFIZIENZSTEIGERUNG.** Durch Automatisierung wiederkehrender Aufgaben können Mitarbeiter sich auf höherwertige Tätigkeiten konzentrieren.
- » **KUNDENZUFRIEDENHEIT.** Schnelle und präzise Antworten erhöhen die Kundenzufriedenheit und fördern die Kundenbindung.
- » **INNOVATIONSKRAFT.** Der Einsatz modernster KI-Technologie positioniert Ihr Autohaus als innovativen Marktführer.
- » **KOSTENREDUKTION.** Langfristig können durch die Optimierung von Prozessen Kosten gesenkt werden.

FAZIT

ChatGPT-4 ist mehr als nur ein weiteres KI-Tool; es ist ein strategischer Partner für Autohaus-Unternehmer, die im digitalen Zeitalter führend bleiben möchten. Durch die Integration von ChatGPT-4 in Ihre Geschäftsprozesse können Sie nicht nur die Effizienz und Kundenzufriedenheit steigern, sondern auch **neue Geschäftsmodelle und Serviceangebote** entwickeln, die das Kundenerlebnis revolutionieren. **Die Zukunft des Autohandels ist digital** – und mit ChatGPT-4 sind Sie bestens darauf vorbereitet.

ZUKUNFT IM FOKUS: EIN DIALOG AN DER SCHNITT- STELLE VON AUTOHANDEL UND KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

TECHNO GESCHÄFTSFÜHRER GEORG WALLUS IM GESPRÄCH MIT CHATGPT-4 ÜBER INNOVATIONEN, HERAUSFORDERUNGEN UND DIE ROLLE VON KI IM AUTOHANDEL



In einem aufschlussreichen Dialog tauschten sich Georg Wallus und Chat-GPT-4, das neueste KI-Modell von OpenAI, über die sich wandelnde Landschaft des Autohandels und die Rolle der künstlichen Intelligenz aus. Dieses Gespräch bietet tiefe Einblicke in die Zukunft des Autohandels, beleuchtet die Herausforderungen und diskutiert, wie KI als Lösung dienen kann.



FAZIT

Dieses Gespräch unterstreicht, dass KI nicht nur eine technologische Innovation, sondern ein **strategisches Werkzeug** ist, das den Autohandel transformieren kann. Durch die Annahme von KI und die Vorbereitung auf ihre Integration können Autohaus-Unternehmer die **Effizienz steigern**, die **Kundenzufriedenheit verbessern** und **neue Geschäftsmodelle entwickeln**. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der **sorgfältigen Planung**, der **ethischen Anwendung** und der ständigen **Anpassung an die sich schnell ändernden Technologien**.



Links: »Das Original«

Rechts: Georg Wallus – interpretiert von der KI-Software »DALL-E«.

T Georg Wallus

Guten Tag, ChatGPT-4. Der Autohandel steht vor vielen Herausforderungen, von der Digitalisierung bis hin zur Nachhaltigkeit. Wie siehst du die Rolle von KI in diesem Wandel?

ChatGPT-4

Guten Tag! KI hat das Potenzial, den Autohandel grundlegend zu verändern. Sie kann nicht nur Prozesse optimieren und die Effizienz steigern, sondern auch dabei helfen, Kundenerwartungen besser zu verstehen und zu erfüllen. Durch datengetriebene Analysen und personalisierte Kundenerlebnisse kann KI die Kundenzufriedenheit erheblich verbessern.



T Georg Wallus

Interessant. Wir sehen bereits, wie KI in Bereichen wie Kundenkommunikation und Lagerhaltung eingesetzt wird. Wo siehst du die größten Chancen für Autohäuser, KI einzusetzen?

ChatGPT-4

Die größten Chancen liegen in der Personalisierung des Kundenerlebnisses und der Optimierung von Betriebsabläufen. KI kann beispielsweise helfen, die Präferenzen der Kunden besser zu verstehen und maßgeschneiderte Angebote zu erstellen. Außerdem kann sie bei der Vorhersage von Wartungsbedürfnissen oder der Automatisierung des Bestandsmanagements unterstützen.



T Georg Wallus

Das leuchtet ein. Aber wie können wir sicherstellen, dass die Implementierung von KI ethischen Grundsätzen folgt und die Privatsphäre der Kunden schützt?

ChatGPT-4

Das ist eine wichtige Frage. Der Schlüssel liegt in der Transparenz und der Einhaltung von Datenschutzrichtlinien. Es ist entscheidend, dass Autohäuser klar kommunizieren, wie Daten gesammelt und verwendet werden. Darüber hinaus sollten KI-Systeme so gestaltet sein, dass sie ethische Prinzipien berücksichtigen und Bias vermeiden.



T Georg Wallus

Wir stehen am Anfang einer spannenden Entwicklung. Welche Schritte sollten Autohäuser unternehmen, um sich auf die Integration von KI vorzubereiten?

ChatGPT-4

Autohäuser sollten mit einer klaren Strategie beginnen, die ihre Ziele in Bezug auf KI festlegt. Dazu gehört die Bewertung der aktuellen Prozesse, die Identifizierung von Bereichen, die von KI am meisten profitieren können, und die Investition in Schulungen für Mitarbeiter. Darüber hinaus ist es wichtig, mit vertrauenswürdigen Technologiepartnern zusammenzuarbeiten, die Erfahrung in der Implementierung von KI im Autohandel haben.



Schreib ChatGPT ... 

DER WEG IN DIE ZUKUNFT: AUTOHANDEL UND KI IM EINKLANG

WIE AUTOHAUS-UNTERNEHMER DIE DIGITALE TRANSFORMATION MEISTERN UND DIE CHANCEN DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ NUTZEN KÖNNEN

Die Automobilbranche steht an der Schwelle zu einer neuen Ära, in der künstliche Intelligenz (KI) und Digitalisierung nicht nur Zusatzoptionen, sondern zentrale Säulen des Erfolgs sind. Die AUTOHAUS KI-Convention hat eindrucksvoll gezeigt, wie smarte KI-Systeme den Alltag im Autohandel bereichern können, von effizienteren internen Abläufen bis hin zu einer verbesserten Kundenorientierung. Doch der Wandel bringt auch Herausforderungen mit sich, die es zu meistern gilt.

➤ HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN

Mit der zunehmenden **Digitalisierung und dem Einsatz von KI im Autohandel** stehen Unternehmer vor der Aufgabe, ihre Geschäftsmodelle anzupassen. Die Zukunft könnte die Zahl klassischer Autohäuser signifikant reduzieren, da sich der Verkaufsprozess zunehmend ins Internet verlagert und Hersteller neue Vertriebswege wie Direktverkäufe oder Online-Plattformen erkunden. Dies erfordert eine **strategische Neuausrichtung**, bei der Autohäuser zu Vermittlern werden, die sich um **Kundenakquise, Beratung und die Abwicklung von Probefahrten** kümmern, während der Kaufprozess vermehrt digital stattfindet.

➤ DIE ROLLE DER KI IM AUTOHANDEL

KI bietet vielfältige Möglichkeiten, den Autohandel zu transformieren. Von der Automatisierung interner Prozesse über die Optimierung der Kundenkommunikation bis hin zu innovativen Ansätzen im Marketing – **KI kann zu einem zentralen Treiber für Effizienz, Kundenzufriedenheit und Geschäftswachstum werden**. Ein spezieller Fokus liegt dabei auf der Nutzung von KI für ein verbessertes Kundenerlebnis, beispielsweise durch **personalisierte Angebote oder virtuelle Realitäten**, die den Erstkontakt mit dem Auto neu definieren.

➤ ETHIK UND TECHNISCHE HÜRDEN

Die Implementierung von KI wirft auch ethische Fragen auf, insbesondere im Hinblick auf **Datenschutz, Transparenz und Verantwortung**. Es ist entscheidend, dass Autohaus-Unternehmer klare Richtlinien für den Einsatz von KI-Technologien entwickeln, die sowohl die **Privatsphäre der Kunden** schützen als auch faire und transparente Entscheidungen gewährleisten.

➤ AUSBLICK

Die Zukunft des Autohandels ist digital, und KI spielt dabei eine Schlüsselrolle. Um diese Zukunft erfolgreich zu gestalten, müssen Autohaus-Unternehmer **offen für neue Technologien** sein, sich **kontinuierlich weiterbilden** und bereit sein, ihre **Geschäftsmodelle anzupassen**. Die Integration von KI bietet nicht nur die Chance, effizienter und kundenzentrierter zu arbeiten, sondern eröffnet auch neue Geschäftsmöglichkeiten durch **innovative Services und Produkte**.

FAZIT

Die Transformation des Autohandels durch KI und Digitalisierung ist unaufhaltsam. Autohaus-Unternehmer, die diese Veränderungen als Chance ergreifen und die notwendigen Anpassungen vornehmen, können sich erfolgreich für die Zukunft positionieren. Durch die Zusammenarbeit mit Technologiepartnern und die Fokussierung auf eine kundenorientierte Strategie können sie den Weg für nachhaltiges Wachstum in einer zunehmend digitalisierten Welt ebnen.

Die Zukunft des Autohandels
ist digital, und KI spielt
dabei eine Schlüsselrolle



»The future of car trade with AI« –
erstellt mit dem KI-Bildgenerator »ideogram«.

FORTSETZUNG FOLGT:
IN DER NEUEN SONDERBEITRAGSSERIE »TMA FOKUS 2024«

DEEP DIVE: KI IM AUTOHAUSGESCHÄFT

Im TMA FOKUS widmen wir uns den zentralen Fragen rund um Risiken und Chancen der KI im Autohausalltag: wie die »digitalen Helfer« Prozesse automatisieren, welche Aufgaben durch ChatGPT und Co. erleichtert werden und vieles mehr!

Gemeinsam mit Gesellschaftern erörtern wir, welche Vorbereitungen getroffen werden müssen, wie konkrete Lösungen aussehen, wie TECHNO als Kooperation unterstützen kann und welche Partner TECHNO im Portfolio hat.

Freuen Sie sich auf spannende Einblicke.

**COMING
SOON!**

IMPULS



DR. KONRAD WESSNER BLICKT VORAUS,
HINTERFRAGT UND KOMMENTIERT

»VALUE FOR MONEY« ALS ERFOLGSFAKTOR DES GESCHÄFTS MIT (JUNGEN) GEBRAUCHTEN

»Gebrauchtwagen werden im Zeitalter des immer stärker regulierten Neuwagenverkaufs zunehmend zu einem immer bedeutsameren Geschäftsfeld, mit dem sich Automobilhändler im Intra-brand-Wettbewerb differenzieren können. Darüber hinaus gewinnen »smarte« Gebrauchtwagenangebote, z. B. mit flexiblen Nutzungsverträgen, gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten als niederschwelliger Einstieg junger Kunden in die automobile Mobilität an Bedeutung.

Die rosigen Zeiten in diesem Geschäft neigen sich aber dem Ende zu: Nachdem die Nachfrage insbesondere nach jungen Gebrauchten in den letzten beiden Jahren kaum bedient werden konnte, ist in diesem Markt wieder aktives Verkaufen angesagt. Die Potenziale sind da: **Weil Gebrauchte derzeit für viele der einzige Weg zu bezahlbarer Mobilität sind, wird für 2024 mit deutlich über sechs Mio. Besitzumschreibungen gerechnet.** Um an diesem Wachstum zu partizipieren und in dem zu erwartenden Preiskampf nicht unterzugehen, ist Gebrauchtwagenmarketing angesagt.

Wer dabei »Value for Money« vermitteln will, sollte sich mit der Wahrnehmung, Wirkung und den Chancen von Gebrauchtwagenmarkenprogrammen beschäftigen.

Wir haben dazu im Rahmen unseres AutokäuferMonitors 1.030 Personen befragt, die eine Autoanschaffung planen bzw. vor Kurzem getätigt haben. Bei den dabei ausgewiesenen 628 Gebrauchtwagenkunden liegen die drei deutschen Premium-Automarken Mercedes, Audi und BMW vorne, wenn es um die Ansprache mit Gebrauchtwagenmarkenprogrammen geht. **So werden stattliche 53% bzw. 50% der Gebrauchtwageninteressenten von Mercedes**

und Audi auf die Vorteile der Markenprogramme »Junge Sterne« und »Gebrauchtwagen »plus« angesprochen. Bei den weiteren von uns ausgewiesenen Marken liegen die Wahrnehmungsquoten deutlich darunter. Die aktive Ansprache lohnt sich, denn geprüfte Gebrauchte eines Markenprogramms sind den Kunden Aufpreise zwischen 8% (BMW Premium Selection) und 14% (Mercedes »Junge Sterne«) wert. Passend zur überdurchschnittlichen Aufpreisbereitschaft liegt das Gebrauchtwagenmarkenprogramm von Mercedes mit 35% auch bei der Weiterempfehlung vorne.

Bemerkenswert ist auch, welche Rolle einerseits Online-Bewertungen und andererseits Besuche von Autohäusern spielen. Einmal mehr und ganz besonders kommt es für den erfolgreichen Gebrauchtwagenverkauf auf die **Online-Offline-Conversion an: Wenn Sie Ihre Kunden bereits online begeistern wollen, sollten Sie Gebrauchtwagen Garantien mit langer Laufzeit als »Value for Money«-Verkaufsargument mit Begeisterungspotenzial herausstellen.**

Starten Sie eine Kompetenzoffensive für (junge) Gebrauchte und stellen Sie dabei Langzeitgarantien als Argument aktiv heraus.«

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.



GEBRAUCHTWAGENGARANTIE MIT LANGER LAUFZEIT SIND DER BEGEISTERUNGSFAKTOR VON GW-MARKENPROGRAMMEN

Relevanz von Leistungen bei GW-Markenprogrammen

	MUSS-LEISTUNGEN	BEGEISTERUNGSPOTENZIAL
Qualitätscheck	69 %	24 %
Gebrauchtwagengarantie 12 Monate	58 %	30 %
Geprüfte Kilometerlaufleistung	55 %	32 %
Mobilitätsgarantie/Ersatzwagen	30 %	48 %
Inzahlungnahme	30 %	46 %
Gebrauchtwagengarantie mit längerer Laufzeit von mind. 24 Monaten	25 %	62 %
Pannenhilfe	21 %	43 %
Attraktives Finanzierungs-/Leasingangebot mit Servicevertrag	20 %	39 %
Umtauschmöglichkeit (zeitlich befristet)	17 %	53 %

Quelle: *puls* Marktforschung GmbH

Jubiläum: 20. *puls* Automobilkongress!



Zukunftsfähiger Automobilvertrieb in neuen Vertragskonstellationen

**Starke Händler- und Servicebetriebe
als Grundlage für profitables Wachstum**

**20. *puls* Automobilkongress
am 26. und 27. Juni 2024**



Themenblöcke

1. Zukunftsfähiger Automobilvertrieb
2. *puls* Trendstudie: Weiterempfehlung von Automarken und Händlern
3. Omnichannel Strategien im Automobilhandel
4. Retail-Branding im Automobilhandel
5. Berufsbild im Wandel: Der Automobilverkäufer von morgen
6. Impulse der next Generation im Automobilhandel
7. Was Automobilhändler von anderen Branchen lernen können?

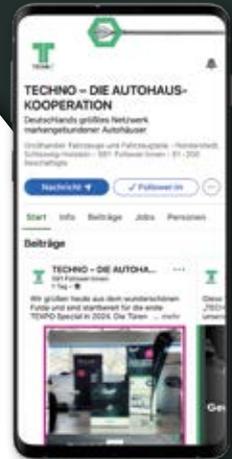
Weitere Informationen und Anmeldung unter:



Tel: 0911/9535-400
www.puls-marktforschung.de

WILLKOMMEN IM NETZWERK

FOLGEN SIE TECHNO BEI LINKEDIN
UND VERPASSEN SIE KEINE WICHTIGEN
NEWS SOWIE BRANCHEN-HIGHLIGHTS
AUS IHREM TECHNO NETZWERK MEHR.



**JETZT AUF
LINKEDIN FOLGEN:**

» de.linkedin.com/company/techno-kooperation

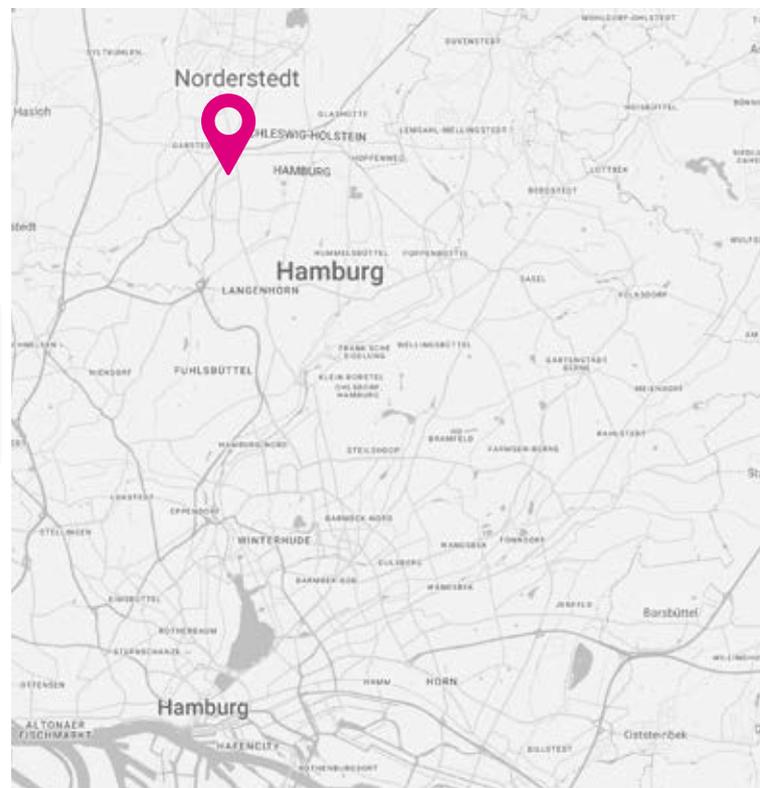


TECHNO IST UMGEZOGEN

NEUER STANDORT IN HAMBURG FÜR DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

Anfang April hat **TECHNO** Abschied von **Norderstedt** genommen und ist nach **Hamburg** gezogen. Nur wenige Minuten entfernt, aber um ein Vielfaches moderner.

Das neue Raumkonzept bietet die Möglichkeit zum idealen Austausch unter den Abteilungen und zum Willkommenheißer neuer oder bestehender Gesellschafter bei **TECHNO**.



**AB APRIL 2024!
NEUE ADRESSE:**

**TECHNO-EINKAUF GMBH
ESSENER STRASSE 110
22419 HAMBURG**

Wichtiger Hinweis:

Telefon- und Faxnummern bleiben unverändert.

» techno-kooperation.de

**Weitere
Informationen:**



WIR KÖNNEN KUNDENBINDUNG.

**Sie sind auf der Suche nach einer passenden Garantie-
oder Servicelösung für Ihren Betrieb?
Wir schließen die Lücke!**

Als führender europäischer Anbieter für Kundenbindung in der
Automobilbranche bringen wir über 35 Jahre Erfahrung mit, um für
Sie und Ihr Unternehmen ein individuelles Angebot zu erstellen.

www.realgarant.com



Real Garant

by  ZURICH

VERBINDUNGEN SCHAFFEN. IMPULSE SETZEN.

WARUM TECHNO KONSEQUENT AUF FACE-TO-FACE-FORMATE SETZT UND SICH DABEI IMMER WIEDER NEU ERFINDET

Relevante Formate für Veranstaltungen konzipieren. Punktgenau und zielgerichtet Gesellschafter, Lieferanten- und Dienstleistungs-Partner zusammenbringen. Kontinuierlich Impulse setzen. Immer wieder gelingt es TECHNO, Plattformen für kurze »Meet-ups« und längere Diskurse zu schaffen.

Der Erfolg der **TECHNO** Face-to-Face-Veranstaltungsformate liegt in der Fähigkeit, den Anlass optimal auf die jeweiligen Teilnehmerkreise zuzuschneiden. Ob es um Produkte, Networking oder zukunftsweisende Themen des Autohandels geht: **TECHNO** bringt relevante Personenkreise zielgerichtet und regelmäßig zusammen, um nachhaltig Impulse zu setzen, Austausch zu fördern und Geschäftsbeziehungen auszubauen.

Von spezialisierten Schwerpunktmessen wie der regelmäßig stattfindenden **TECHNO EXPO SPEZIAL** über den **TECHNO GIPFEL** mit renommierten Gastrednern und die seit Jahren ausgerichteten **TECHNO GREEN DAYS** bis hin zu exklusiven Masterclass-Events wie der diesjährigen **TECHNO THINK NEXT**: Gemeinsame **TECHNO** Veranstaltungen schaffen Räume, in denen, losgelöst von täglichen

Verpflichtungen und Meetings, die richtigen Signale zum entscheidenden Zeitpunkt gesetzt werden.

DIE WICHTIGSTEN TECHNO EVENTS

- » **TECHNO GIPFEL** – jährliches Event rund um die offizielle Gesellschafter-Versammlung
- » **TECHNO EXPO SPEZIAL** – dreimal jährlich stattfindende Schwerpunktmesse mit jeweils bis zu 75 Autohäusern
- » **TECHNO EXPO** – alle zwei Jahre stattfindende Branchen-Messe in Hamburg mit Entscheidern von ca. 150 Autohausgruppen
- » **TECHNO THEMENTAGE** – Deep Dives zu wechselnden Schwerpunktthemen
- » **GREEN DAYS** – jährliches Golf-Turnier mit Gesellschaftern und Lieferanten-Partnern
- » **TECHNO THINK NEXT** – exklusives Workshop-Event (Pilotveranstaltung)



» UNSERE MESSEN UND EVENTS BIETEN RAUM FÜR KLARE KOMMUNIKATION UND GEMEINSAME ENTSCHEIDUNGSFINDUNG. JEDER GESELLSCHAFTER IST EINGELADEN, SEINE EXPERTISE AKTIV EINZUBRINGEN UND SICH VERSTÄRKT ZU VERNETZEN. DURCH VERBINDLICHE FOKUSSIERUNG SCHAFFEN WIR SKALENEFFEKTE UND DAMIT LANGFRISTIGE VORTEILE FÜR ALLE.«

Georg Wallus,

Geschäftsführung TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



Schnelles Laden für Werkstatt und Parkplatz

Mehr Ladeleistung bringt mehr Flexibilität für deine E-Autos

- Wir bieten Schnellladelösungen mit Ladeleistungen zwischen 30 kW und 400 kW an
- Wir unterstützen dich mit 15 Jahren Erfahrung und persönlicher Expertise bei Hardware, Realisierung und Betrieb
- Nutze unser Knowhow bei Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten

Lass uns dein Projekt besprechen:



mobilityhouse.com

BERLINER RUNDE

**CHRISTIAN LINDNER ZU GAST AUF DER
TECHNO AUFSICHTSRATSSITZUNG IN BERLIN**

Am 13. März tagte die TECHNO Geschäftsführung turnusmäßig mit dem TECHNO Aufsichtsrat, dieses Mal in Berlin. Die TECHNO Geschäftsführung hatte einen besonderen Gast hinzugeladen: Christian Lindner, Bundesminister für Finanzen und FDP-Bundenvorsitzender.

»Relevante Aspekte – sowohl aus Sicht der Politik als auch aus Sicht des Handels – wurden beleuchtet und besprochen«, berichteten TECHNO Geschäftsführer **Georg Wallus** und **Dietmar Scheck** im Anschluss. In der Berliner Runde standen neben weiteren Themen folgende drei Felder im Fokus: E10, Erbschaftssteuer und Kennzeichnungspflicht.



(v. l.) Hans Jürgen Persy, Albert Still, Jörg Senger, Dietmar Scheck, Georg Wallus, Christian Lindner, Michael Ziegler

» Die Klimaauswirkungen einer **Abschaffung** von **E5-Kraftstoff** zugunsten von E10

Die Streichung von E5 als Bestandsschutzsorte wäre eine relativ leicht umzusetzende und schnelle klimawirksame Maßnahme. Andere europäische Länder (zuletzt Österreich) sind hier vorangegangen; dort kann man nur noch E10 tanken. Schäden an Fahrzeugen durch E10, das räumt auch der ADAC ein, sind nicht bekannt geworden.

» **Erbschafts-/Schenkungssteuerliche Risiken**

bei Unternehmensumstrukturierungen und Sanierungen Die Erbschaftssteuer obliegt den Ländern. Es wäre aber aus Sicht des Autohandels notwendig, dass hier die Bundesregierung zusätzliche Überzeugungsarbeit leistet, um eine betriebswirtschaftlich unsinnige und gefährliche Regelung abzumildern.

» **Kennzeichnungspflicht** (Auszeichnungspflicht bei Energielabel) im Zusammenhang mit Preisauszeichnung und Abmahnung durch die Deutsche Umwelthilfe (DUH) Da viele Anlieferungen im Autohandel frühmorgens vor Arbeitsbeginn erfolgen würden, habe kein Mitarbeiter die Chance, Autos rechtzeitig zu kennzeichnen, so dass die DUH, wenn sie ebenfalls frühmorgens unterwegs sei, nicht die richtigen Pkw-EnVKV vorfinden könne. Ob dies dem Endverbraucherschutz dienlich ist, kann sicher in Frage gestellt werden.

»Der Austausch war sehr konstruktiv«, betonten **Georg Wallus** und **Dietmar Scheck** am Ende des Gesprächs. Zudem bat Herr Lindner darum, ihm und seinem Ministerium in nächster Zeit weitere ausführliche Unterlagen zu den Fokusthemen zukommen zu lassen.

TERMINE 2024

» T»EXPO SPEZIAL 2024

12
Jun.
Bad Windsheim

» GREEN DAYS 2024

20-22
Jun.

» T»EXPO 2024

26
Sept.
Hamburg

» OFFIZIELLE TERMINE

BERATERAUSSCHUSS:

14.-15.05.2024 | Norderstedt
10.-11.09.2024 | Norderstedt
19.-20.11.2024 | Norderstedt

» TECAR INTERNATIONAL TERMINE

TECAR SHAREHOLDERS' MEETING:

12.06.2024 | Dublin

16TH TECAR INTERNATIONAL MARKETPLACE:

13.06.2024 | Dublin

TECAR SUPERVISORY BOARD MEETING:

16.09.2024 | Virtuell
28.-29.11.2024 | Hamburg

» IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

TECHNO Marketinggesellschaft mbH & Co.KG
Georg Wallus (v. i. S. d. P.) | Essener Straße 110 | 22419 Hamburg | 040.526 099 0
marketing@technoeinkauf.de | techno-kooperation.de
Marion Langheld | 040.526 099 150 | langheld@technoeinkauf.de
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



RAD CENTER DERKUM GMBH
Herstellung und Vertrieb von Felgen und Reifen

STARKE MARKEN FÜR EINE ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT.

Als Full-Service Anbieter umfasst unser Sortiment Leichtmetallfelgen der Marken Brock und RC-Design, Stahlfelgen in Erstausrüsterqualität, sowie Markenreifen der führenden Hersteller. Ebenso die gängigen Reifendruck-Kontrollsysteme, Felgenschlösser und Montagezubehör.



B45

7.0x17, 7.5x18
5x108, 112, 118, 120, 127, 130, 160
6x120, 130, 139



B44

8.0x18, 8.5x19, 8.5x20
5x100, 108, 112, 114, 120



RC35

6.5x16, 6.5x17, 7.5x17
6x139