

# TMA

H 2024 E

## DAS TECHNO MAGAZIN

ZUKUNFT IST HEUTE  
RÜCKBLICK: TECHNO GIPFEL & EXPO

CHRISTIAN LINDNER  
GASTSPIEL AUF DEM TECHNO GIPFEL

100 JAHRE VOETS GRUPPE  
TECHNO GRATULIERT ZUM JUBILÄUM



G

P

E-PROCUREMENT POWERED BY  
**TECHNO** – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

# POWER BRAUCHT LEIDENSCHAFT

[www.targobank-autobank.de](http://www.targobank-autobank.de)



## AUF EIN WORT



Sehr geehrte Damen und Herren,

die Digitalisierung der Beschaffung im Autohaus schien eine unendliche Geschichte zu werden. Viele haben es versucht, viele sind gescheitert. Auch TECHNO brauchte Zeit, um das Thema umfassend abbilden zu können. Zeit, die sich ausgezahlt hat, denn im vergangenen Jahr konnte das Beschaffungssystem GeP richtig Fahrt aufnehmen.

Ein Grund für uns, in dieser Ausgabe des TECHNO MAGAZINs noch einmal über die zentralen Punkte des Modells und seine Funktionen zu sprechen. Machen Sie den »Deep Dive« ins Beschaffungssystem GeP und erfahren Sie ab Seite 32 mehr über die Technik hinter dem Baukastenmodell.

Zudem können Sie einen Blick zurück auf den **TECHNO GIPFEL** werfen und einen kurzen Nachbericht zur Video-Liveschaltung mit dem FDP-Bundevorsitzenden und ehemaligen Bundesminister für Finanzen **Christian Lindner** lesen.

Außerdem erfahren Sie mehr zur **TECHNO EXPO** in Hamburg und entdecken interessante News aus dem Gesellschafterkreis und spannende Produkte unserer Partner.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre.

Georg Wallus

Dietmar Scheck



IN ERINNERUNG AN EINEN GROSSEN VISIONÄR

NACHRUF

# KURT KRÖGER

**Am 18. Oktober 2024 musste die Automobilbranche Abschied von einem visionären Unternehmer nehmen. Mit Kurt Kröger, dem geschäftsführenden Gesellschafter der DELLO Gruppe, verliert der Autohandel einen wichtigen Vordenker.**

Als Herz, Motor und Kopf prägte Kurt Kröger maßgeblich die DELLO Gruppe. Dank seiner nachhaltigen Unternehmensführung, seiner Hingabe für den Autohandel und seines Weitblicks gehört DELLO heute zu den größten Automobilgruppen Deutschlands. Sein direkter Vorgänger, Hans Ravenborg, hatte vor 56 Jahren als einer der Gründerväter den Grundstein für TECHNO gelegt.

Bis zum Jahr 2016 war Kurt Kröger als langjähriges TECHNO Aufsichtsratsmitglied, davon die letzten vier Jahre als Vorsitzender, maßgeblich am erfolgreichen Auf- und Ausbau von TECHNO beteiligt. Ebenfalls unvergessen bleiben seine Funktionen als Begründer der Tochtergesellschaft Opel Rent und als Repräsentant von TECHNO im Beirat der TECAR INTERNATIONAL.

In dieser Zeit haben viele Kollegen, Partner und Mitarbeiter unserer Kooperation seine Persönlichkeit schätzen gelernt.

Wir werden ihm in großer Dankbarkeit stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Unser Mitgefühl gilt seiner Familie und den Angehörigen.

Im Namen des Aufsichtsrates und aller Mitarbeiter von  
TECHNO - DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

Georg Wallus  
Geschäftsführung

Dietmar Scheck  
Geschäftsführung

# ELECTRONIC PROCUREMENT

POWERED BY TECHNO

» 32

ZENTRALE GRÜNDE FÜR DAS BESCHAFFUNGSSYSTEM GeP » 34

Gesellschafter E-Procurement powered by TECHNO

- #1 PROZESSOPTIMIERUNG
- #2 EFFIZIENZSTEIGERUNG
- #3 INDIVIDUALISIERBARKEIT
- #4 IMPLEMENTIERBARKEIT
- #5 ALLEINSTELLUNG

VOLLSTÄNDIG. UNABHÄNGIG. TRANSPARENT. » 38

Aus der Praxis: Vorteile und Implementierung von GeP

ÜBER DIE BEDEUTUNG VON GeP » 40

Nachgefragt bei Georg Wallus



**GESELLSCHAFTER**

**100 JAHRE VOETS GRUPPE**  
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION gratuliert herzlich! » 08

**DANKE, VOLKER REICHSTEIN!**  
Abschied aus dem TECHNO Aufsichtsrat » 10

**NEUES VOM TECHNO AUFSICHTSRAT**  
Neu- und Wiederwahl 2024 » 11

**MIT AUTOPILOT DURCH DEN BESTELLPROZESS**  
Erfolgreiche Zusammenarbeit von Rahenbrock und Weissenberg » 12

**LEISTUNGEN & PRODUKTE**

**PROBLEM? GELÖST.**  
BERNER präsentiert sein innovatives Chemie-Sortiment für Reparatur, Pflege und Wartung » 16

**SICHER. SAUBER. UMWELTGERECHT.**  
Reinigung im Autohaus mit Kärcher » 18

**LADEINFRASTRUKTUR SMART FINANZIEREN**  
The Mobility House kooperiert mit grenke Leasing » 20

**DER ONE-STOP-GO-TO-VERTRIEBSPARTNER**  
GROFA: führender Großhändler für Bike-, Snow-, Power- und Actionsport » 21

**MARDERMÄSSIG WASSERDICHT**  
K&K Marderabwehrgeräte mit geprüfter Wasserdichtigkeit nach IP67 » 22

**TÜV-DOKUMENTE AUF ABRUF**  
TÜV Nord Kundenportal für Prüfberichte, Lieferscheine und Rechnungen » 23

**DAS EINFACHSTE AUTOSCOOUT24 ALLER ZEITEN**  
Drei Service-Pakete für den Online-Autohandel » 24

**DER NEUE MASSSTAB FÜR E-AUTOS**  
Kumho Tire präsentiert den neuen Wintercraft WP52 EV » 26

**MAXIMAL ABGESICHERT**  
Elektrogeräteprüfung nach DGUV V3 mit MAKRA » 28

**DIE BEDEUTUNG SAUBERER KUNDENDATEN FÜR DEN AUTOHANDEL**  
Marc-André Warda – geschäftsführender Gesellschafter Addressware – im Kurz-Interview » 30

**PRAXIS**

**ZUKUNFT IST HEUTE**  
Rückblick auf den TECHNO GIPFEL und die TECHNO EXPO 2024 » 42

**GASTSPIEL AUF DEM GIPFEL**  
Christian Lindner per Video-Liveschaltung auf dem TECHNO GIPFEL » 44

**IMPRESSIONEN**  
TECHNO GIPFEL und TECHNO EXPO in Bildern » 46

**TECHNO TALK**  
Der Podcast Deutschlands größter Autohaus-Kooperation » 54

**IMPULS**  
Warum freie Werkstätten unter Druck geraten und warum bei der Kundenloyalisierung mehr geht als 39 % » 56

**TERMINE**

**TERMINE 2025**  
Diese Tage sollten Sie im Kalender markieren » 59

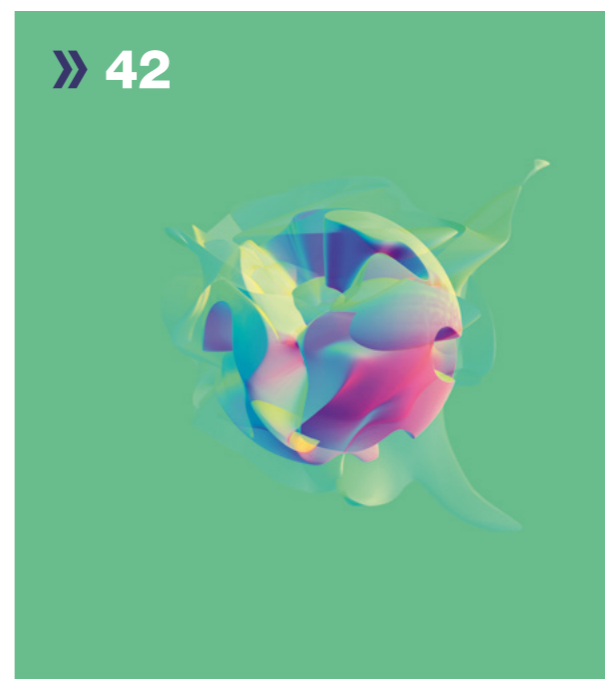
» 46



» 54



» 42



» 08



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



# 100 JAHRE VOETS GRUPPE

**TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION  
GRATULIERT HERZLICH!**

**Dieses Jahr markiert ein ganz besonderes Kapitel  
in der langen Unternehmensgeschichte der Voets  
Gruppe: 100 Jahre im Automobilhandel!**

1924 von Max Voets in Braunschweig gegründet, ist die Autohausgruppe heute mit über 1.300 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 20 Standorten in zwei Bundesländern einer der größten Automobilhändler Deutschlands – mit einem umfassenden Markenportfolio vom Kleinwagen bis zum Premiumsegment, vom Sportwagen bis zum Elektrofahrzeug, vom Transporter bis zu komplexen Fuhrparklösungen.

**DEN WANDEL GESTALTEN  
UND DEM LEBEN EINE  
NEUE RICHTUNG GEBEN.  
MIT NEUEN ANTRIEBEN.  
MIT ELEKTRISIERENDEN IDEEN.  
MIT FREUDE AN DEM,  
WAS UNS BEWEGT**

Gemeinsam mit dem langjährigen Partner Volkswagen Financial Services bildet das Unternehmen mit Stammsitz in Braunschweig nahezu jede Mobilitätslösung für individuelle Ansprüche ab. Neu- und Gebrauchtwagenangebote der Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Škoda, SEAT, CUPRA und Porsche, aber auch Reparatur und Wartung, Unfallinstandsetzung, Fahrzeugversicherungen bis hin zur bedarfsgerechten Ladeinfrastruktur und Autovermietung runden das Leistungsportfolio ab.

Heute ist die **Voets Gruppe** ein über Jahrzehnte gewachsenes, solides Unternehmen, das Kunden ein einzigartiges Serviceerlebnis bietet – und Mitarbeitenden einen sicheren Arbeitsplatz in einer dynamischen Branche.



**ZAHLEN, DATEN, FAKTEN:  
VOETS AUTOZENTRUM GMBH**

- Standort » 20 Standorte in Braunschweig, Hildesheim, Magdeburg und Göttingen
- Marken » Audi, Škoda, SEAT, CUPRA, Porsche, Volkswagen und Volkswagen Nutzfahrzeuge
- Mitarbeiterzahl » über 1.300

**100 VOETS GRUPPE**  
WIR SIND 100 JAHRE: 1924–2024

» [voets-gruppe.de](https://voets-gruppe.de)

# DANKE, VOLKER REICHSTEIN!

**NACH 23 JAHREN SCHEIDET VOLKER REICHSTEIN VOR DEM ABLAUF SEINER AMTSZEIT AUS DEM TECHNO AUFSICHTSRAT AUS**

»Volker Reichstein ist ein absoluter Experte, ein Automann, ein erfahrener Mediator, ein engagierter Fürsprecher und ein Aushängeschild – nicht nur der TECHNO, sondern unserer ganzen Branche«, betont Hans Jürgen Persy bei der Verabschiedung seines Kollegen und langjährigen Aufsichtsratsmitglieds auf der Gesellschafter-Versammlung 2024.

Aus persönlichen Gründen entschied sich Volker Reichstein dazu, noch vor dem Ablauf seiner Amtszeit aus dem TECHNO Aufsichtsrat auszusteigen. Damit kann er auf eine 23 Jahre dauernde Amtszeit zurückblicken, in der er sich jedes Mal mit großem Engagement, in vorbildlicher Weise und mit Weitsicht für die Interessen von TECHNO eingesetzt und seinen großen Erfahrungsschatz eingebracht hat.

Auch in diversen Gremien und Ausschüssen der Kooperation war Volker Reichstein aktiv. Angefangen bei der Grundsteinlegung der Zusammenarbeit von MOTORENT und Ford Partnerverband in der FHD mobil 2001 bis hin zu den Mitgliedschaften in den Aufsichtsräten der NÜRNBERGER und der GARANTA Allgemeine Versicherung. Als Fan des Geschäftsmodells, Autohandel und Versicherungsgeschäft zu verknüpfen, begleitete der Ehrenpräsident des Ford-Händlerverbands zudem die Geschicke des TECHNO Versicherungsdienstes (TVD), eng mit Rat und Tat.

**Herr Reichstein, vielen Dank für das Engagement und den unermesslichen Einsatz für die Autohaus-Kooperation!**



**»WIR SIND VOLKER SEHR VERBUNDEN UND BEDANKEN UNS HERZLICH FÜR SEIN ERSTKLASSIGES ENGAGEMENT, SEIN WOHLWOLLEN, SEINE EXPERTISE, SEINE ANGENEHME ART UND SEINE PROFESSIONELLE UNTERSTÜTZUNG IN ALLEN BELANGEN UND ÜBER ALL DIESE JAHRE HINWEG.«**

**HANS JÜRGEN PERSY**  
AUFSICHTSRATSVORSITZENDER  
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

## GEMEINSAME STATIONEN

- 1986 Autohaus Reichstein wird TECHNO Gesellschafter
- 1996 Verwaltungsrat des TECHNO Versicherungsdienstes (bis 2018)
- 2001 Berufung in den TECHNO Aufsichtsrat
- 2001 Mitbegründer der gemeinsamen Gesellschaft FHD mobil (MOTORENT + Ford Partnerverband)
- 2004 Gründungsmitglied des Ausschusses für IT-Dienstleistungen, -Services und -Seminare (DSS) – wird 2005 mit dem Fachausschuss Marketing & Vertrieb zum »Strategieausschuss der TECHNO«
- 2013 Wahl zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden von TECHNO (bis 2024)

## NEUES VOM TECHNO AUFSICHTSRAT

**FLORIAN GLINICKE WIRD NEUES MITGLIED DES TECHNO AUFSICHTSRATS**

**Auf das scheidende Aufsichtsratsmitglied Volker Reichstein folgt Florian Glinicke, Geschäftsführer der Glinicke Holding GmbH & Co. KG.**

»Florian Glinicke geht mutig nach vorne. Er ist ein exzellenter Gesprächspartner und er leitet das Traditionsunternehmen mit Mut und ruhiger Hand«, begrüßte Hans Jürgen Persy den per Video-Call zugeschalteten Unternehmer. Nach einer kurzen Vorstellung der eigenen Person sprach Florian Glinicke über die breite Aufstellung der Glinicke Gruppe, die neben dem Automobilhandel auch im Leasinggeschäft für Dienstfahrräder, im Glasgeschäft und im Metallbau aktiv ist sowie als Investor Unternehmensanteile in unterschiedliche Branchen hält. So konnte der 53-jährige Unternehmer hervorragend für sich und sein anvisiertes Amt im TECHNO Aufsichtsrat »werben«.

»Dem Automobilhandel gehört unser Herz«, erläuterte Florian Glinicke und betonte, wie sehr er sich über das ihm entgegengebrachte Vertrauen und auf die gemeinsame Arbeit im TECHNO Aufsichtsrat freut.

## JÖRG SENGER FREUT SICH ÜBER SEINE WIEDERWAHL

**Einstimmig wurde der bereits seit 2020 im TECHNO Aufsichtsrat tätige Jörg Senger, geschäftsführender Gesellschafter der Senger Gruppe, wiedergewählt.**

»Ich bedanke mich wirklich sehr für das Vertrauen. Es freut mich, dass ich weitere vier Jahre hier mitwirken darf«, betonte Jörg Senger nach seiner Wiederwahl. Auch sein Aufsichtsratskollege Hans Jürgen Persy freute sich über die Wiederwahl: »Herr Senger, ich freue mich, dass Sie dabei sind. Sie geben extrem wertvollen Input. Nicht nur, was den »Stern« angeht, sondern auch, was die mutigen Erfahrungen und was das Vorwärtswickeln des Unternehmens angeht.«

# MIT AUTOPILOT DURCH DEN BESTELLPROZESS

**SKALIERBARER SOFTWARE-ROBOTER FÜR MEHR EFFIZIENZ UND ZUKUNFTSSICHERHEIT: ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT VON RAHENBROCK UND WEISSENBERG**

**In der dynamischen Welt der Automobilbranche sind effiziente Prozesse und der optimale Einsatz von Ressourcen der Schlüssel zum Erfolg. Auch Autoteilehändler müssen heute schneller, präziser und kostengünstiger agieren als je zuvor.**

Die 1898 gegründete **Rahenbrock-Gruppe** betreibt den Teilehandel schon seit Jahrzehnten als eigenes Geschäftsfeld. 1.300 bis 1.500 Bestellungen gehen bei dem in Lotte ansässigen Unternehmen täglich ein. Um dem Werteversprechen von höchster Qualität und zuverlässiger Teileanlieferung gerecht zu werden, war bis dato ein Mitarbeiter den ganzen Tag an fünf Tagen in der Woche damit beschäftigt, die eingehenden Bestellungen abzarbeiten.

## AUS EINEM ZEITFRESSENDEN PROZESS ...

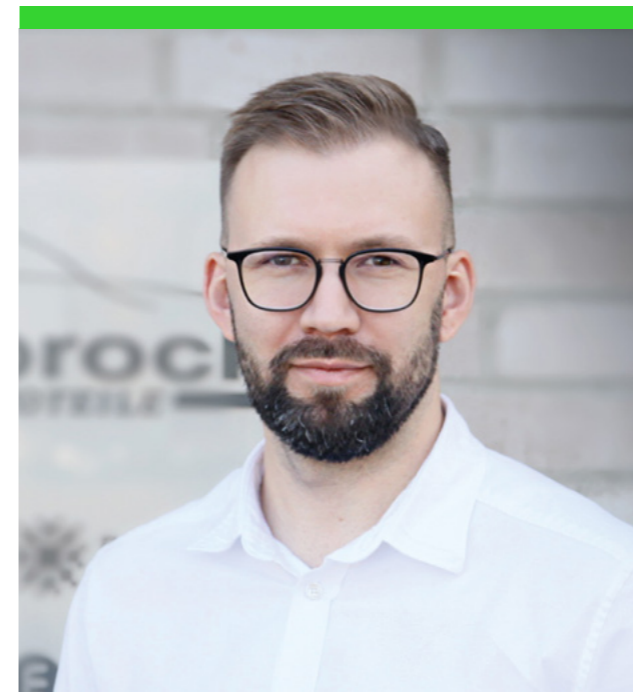
Alle eingehenden Bestellungen der Kunden, in der Regel handelt es sich um die Werkstätten der Autohäuser, landeten von einem Drittanbieter-Tool – ähnlich einem Onlineshop – bei **Rahenbrock** und mussten in das Dealer Management System (DMS) des Unternehmens übertragen werden. Beim Eingang erhielt die Bestellung den Status »Service Box« (SB). Damit der Auftrag auf dem Scanner des Kommissionierers angezeigt und weiterbearbeitet werden konnte, benötigte er den Status »TD«. Dazu mussten alle Aufträge gefiltert und geöffnet werden. Die Marke in der Bestellung musste dahin gehend geprüft werden, ob sie mit den Marken der Artikel plus der entsprechenden Kostenstelle übereinstimmen. Dann musste geprüft werden, ob die Ware vorrätig ist oder gegebenenfalls bestellt werden muss. Letztendlich wurde der Auftrag im DMS abgelegt.

## ... WIRD EIN SCHLANKER, AUTOMATISIERTER ABLAUF

Heute erledigt bei **Rahenbrock** ein sogenannter Unattended Roboter die stupide, repetitive Arbeit, die mit der Übertragung der Bestelldaten in das DMS verbunden war, in wesentlich kürzerer Zeit und wesentlich wirtschaftlicher. Die Parameter der Bestellungen, wie z. B. die korrekte Tour, werden automatisch geprüft, und anschließend wird der Status auf »TD« gesetzt. Danach werden die bearbeiteten Aufträge im DMS Keyloop Dracar+ gespeichert. Lediglich einige wenige Kundenbestellungen mit besonderen Anforderungen müssen manuell bearbeitet werden. In diesen Fällen wird vom Software-Roboter eine Hinweismail an die Kundenbetreuung verschickt. Neben der aktuellen Arbeitserleichterung ist die Automatisierung des Bestellprozesses aber auch eine Investition in die Zukunft. Die Skalierbarkeit des Software-Roboters versetzt **Rahenbrock** in die Lage, auch ein höheres Bestellvolumen schnell und fehlerfrei zu meistern – und das rund um die Uhr.

**Bereits nach knapp sechs Monaten hatte sich die Investition in den Software-Roboter schon amortisiert.**

Für die Umsetzung des Automatisierungsprojekts entschied sich **Rahenbrock** für die **Weissenberg Group**, die sich die Zukunftsfähigkeit von Autohäusern durch die Automatisierung von Prozessen auf die Fahne geschrieben hat. Dabei geht es Weissenberg darum, Potenziale im Autohaus freizusetzen und Freiräume für die Mitarbeiter zu schaffen, um sich weiterzuentwickeln, innovativer zu werden, zukunftsfähig zu bleiben oder zu werden.



»Es war die richtige Entscheidung, einen Teil des Bestellprozesses mit **Robotic Process Automation (RPA)\*** zu automatisieren. **Wir sind mehr als zufrieden mit der Lösung, die die Weissenberg Group für uns entwickelt und implementiert hat.** Wir haben nicht nur wertvolle Mitarbeiterzeit gewonnen, sondern auch eine mögliche Demotivation der Mitarbeiter durch die täglich gleichen stupiden Abläufe vermieden. **Dieses erste, sehr erfolgreiche Projekt hat uns das wirtschaftliche Potenzial der Prozessautomatisierung deutlich vor Augen geführt.** Deshalb gibt es auch bereits Überlegungen, gemeinsam mit Weissenberg weitere Automatisierungsprojekte anzugehen.«

**Sergej Belgart**, Distrigo Markenverantwortlicher bei der Rahenbrock Autoteile GmbH & Co. KG in Lotte

**Rahenbrock**  
AUTOTEILE

» [rahenbrock.de/autoteile](https://rahenbrock.de/autoteile)



»Um der stupiden Arbeit, die der Mitarbeiter den ganzen Tag erledigen muss, ein Ende zu setzen, die Effizienz des Bestellprozesses zu steigern und wesentliche Fehleingaben zu vermeiden, hat **Rahenbrock** das enorme Potenzial der **RPA\* für die Optimierung des Bestellprozesses** für sich erkannt. Zumal auch die Entwicklung der fehlenden Schnittstellenerweiterung zu aufwendig und zu kostspielig war.«

**Sebastian Vossen**, Manager Process Automation bei der Weissenberg Group



**WEISSENBERG**  
GROUP

» [weissenberg-group.de](https://weissenberg-group.de)

**MÖCHTEN SIE MEHR ÜBER RPA ERFAHREN? WIR HELFEN IHNEN GERNE WEITER.**

**Sebastian Vossen**

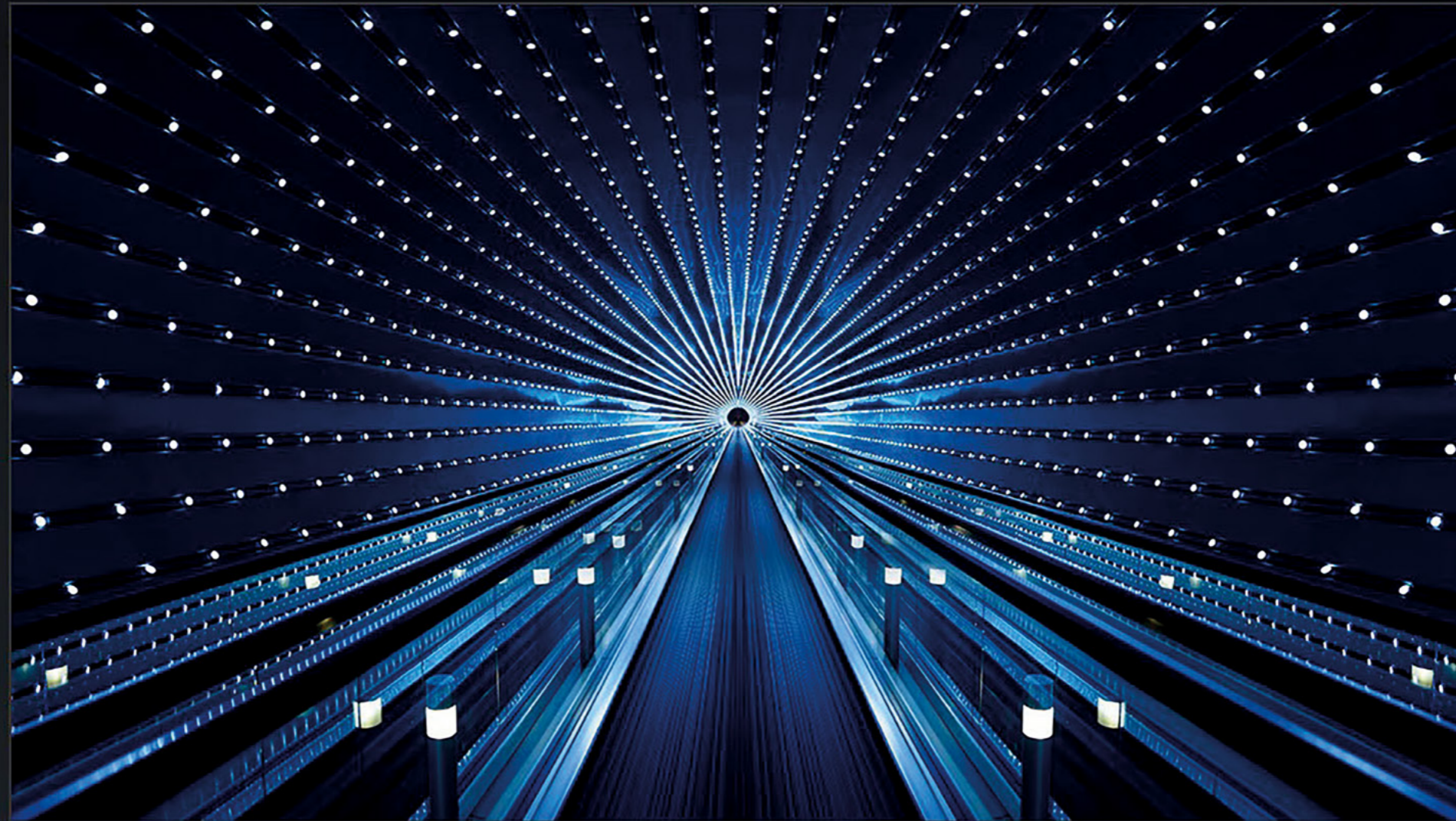
T: 0211.54 08 09 05

E: [s.vossen@weissenberg-group.de](mailto:s.vossen@weissenberg-group.de)

\*Bei RPA handelt es sich um eine Technologie, die es ermöglicht, repetitive regelbasierte Aufgaben durch Software-Roboter (auch Bots genannt) zu automatisieren. Diese Bots können auf der grafischen Benutzeroberfläche (GUI) von Computersystemen agieren und Aufgaben wie Dateneingabe, Informationsabfrage oder Berichterstellung ausführen. RPA erhöht die Produktivität, da die Bots Aufgaben schneller und zuverlässiger erledigen können als Menschen. Darüber hinaus werden durch die Automatisierung manueller Tätigkeiten Fehlerquellen minimiert und Kosten eingespart, da der Personalaufwand für repetitive Aufgaben sinkt.

# Ein modernes Paradigma für Ihr Unternehmen

The Wall steht für moderne Technologie. Sie bietet ständig neue Möglichkeiten, um faszinierende visuelle Erlebnisse zu schaffen. The Wall definiert das LED-Paradigma moderner Weise und lässt sich jetzt leicht installieren – damit Sie Ihr Business schnell voran bringen können.



**SAMSUNG**

Alle in dieser Anzeige enthaltenen Angebote sind, sofern nicht anders angegeben, rein netto und freibleibend. Nur solange der Vorrat reicht. Angegebene Konfigurationen können abweichen.

Weitere Informationen zur Siewert & Kau Computertechnik GmbH finden Sie auf der Website <https://www.siewert-kau.de>.

Informationen zu Produkten werden im Online-Shopsystem unter <https://siewert-kau.com> zur Verfügung gestellt. Es gelten unsere AGBs.

Geschäftsführer: B. Siewert, O. Kau, H. Kau, C. Holzleitner  
Amtsgericht Köln HRB Nr. 40720 | USt-ID-Nr. DE812098823

Ihr Kooperationspartner von TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

Headquarters  
Tel.: +49 2271 763 0

Vertrieb Braunschweig  
Tel.: +49 531 390 27 0

Vertrieb Halle (Saale)  
Tel.: +49 2941 298 780 0

Vertrieb Paderborn  
Tel.: +49 5251 8728 0

Vertrieb Soest  
Tel.: +49 2921 36908 00

**Siewert & Kau**  
Distribution – live 

[www.siewert-kau.de](http://www.siewert-kau.de)



# PROBLEM? GELÖST.

**BERNER PRÄSENTIERT SEIN INNOVATIVES CHEMIESORTIMENT FÜR REPARATUR, PFLEGE UND WARTUNG**

**BERNER gilt als führender Spezialist für B2B-Chemieprodukte in Europa. Mit rund 700 verschiedenen chemischen Produkten wird Kfz-Profis ein breites Sortiment an echten Problemlösern geboten, um das Geschäft erfolgreich am Laufen zu halten. Diese Kompetenz, kombiniert mit dem Ansatz des Anwendungsverkaufs und den Servicelösungen von BERNER, helfen dabei, die Probleme der Kunden zu lösen.**

Das hochwertige Sortiment von **BERNER** wird kontinuierlich durch intelligente chemische Innovationen ergänzt. Deren Entwicklung erfolgt mit der Unterstützung internationaler Produktionstechniker, um so das Potenzial und Know-how bestmöglich zu bündeln. Ziel der chemischen Produkte von **BERNER** ist es, jede Herausforderung im Arbeitsalltag der Kunden mithilfe passender und innovativer Lösungen zu erleichtern. Dabei wird auf das Fachwissen und die Ressourcen in der Unternehmensgruppe und damit auf spezialisierte F&E-Produktionseinrichtungen in Europa zurückgegriffen.

Das Programm von **BERNER** umfasst unter anderem Kleb- und Dichtstoffe, Reiniger und Pflegeprodukte sowie Rostlöser und Schmiermittel. Für spezielle Anwendungen gibt es eine

große Auswahl an Spezialchemie, die genau auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten ist.

Mit der sogenannten X-in-1-Produktreihe von **BERNER** werden mehrere Arbeitsschritte mithilfe eines innovativen Produkts abgedeckt. Das Ziel dabei ist die bestmögliche Unterstützung der Profis bei der Optimierung ihrer Arbeitsabläufe vor Ort in Werkstätten, Autohäusern und Co. So vereint das Produkt »X-in-1 Cleanstar Magic« beispielsweise die positiven Eigenschaften eines Scheibenreinigers, Scheibenfrostschutzes und einer Scheibenversiegelung. Dadurch wird die Anwendung für Kfz-Profis deutlich vereinfacht, während zeitgleich Lagerplatz eingespart werden kann. Diese Faktoren sowie die Top-Performance der X-in-1-Produkte von **BERNER** bieten einen echten Mehrwert.

**Innovative Produkte, um immer einen Schritt voraus zu sein**

Zusätzlich bieten die modernen Servicelösungen wie die Gefahrstoffdatenbank und das Sicherheitsmanagement von **BERNER** Unterstützung für die Kfz-Profis, die sich ständig ändernden gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen.

**SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?  
SPRECHEN SIE MICH GERNE AN.**

**Marion Steiger**

T: 0151.14 01 24 16

E: marion.steiger@berner.de

» [shop.berner.eu](https://shop.berner.eu)



# LEADERS IN CHEMICALS FÜR JEDE ANWENDUNG DIE RICHTIGE LÖSUNG



Entdecke unsere besten Produkte



# SICHER. SAUBER. UMWELTGERECHT.

## REINIGUNG IM AUTOHAUS MIT KÄRCHER

Im Autohaus trägt Sauberkeit einen wesentlichen Teil zu einer positiven Atmosphäre bei, die für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch unerlässlich ist. Besonders gepflegte Bodenbeläge bestimmen das Erscheinungsbild und damit auch das gesamte Kauf-erlebnis. Sie sollten daher wöchentlich oder – falls erforderlich – sogar täglich gereinigt werden.

Je nach Bodenbelag sind unterschiedliche Reinigungsmethoden erforderlich. Der Einsatz einer professionellen

Scheuersaugmaschine ist im Vergleich zur manuellen Reinigung schon ab etwa 100 Quadratmetern wirtschaftlicher. In kürzerer Zeit kann eine größere Fläche bearbeitet und so die Produktivität gesteigert werden. Dabei bieten Scheuersaugmaschinen wie die B 50 W von **Kärcher** ein gutes und nachhaltiges Reinigungsergebnis. Dank eines effektiven Dosiersystems und einer geschwindigkeitsabhängigen Wassermengenregulierung lassen sich Fehldosierungen ausschließen und zu viel Wassereinsatz vermeiden.

» WIRTSCHAFTLICH UND KOMPAKT  
**PORTALWASCHANLAGE  
CW 1 KLEAN!FIT**

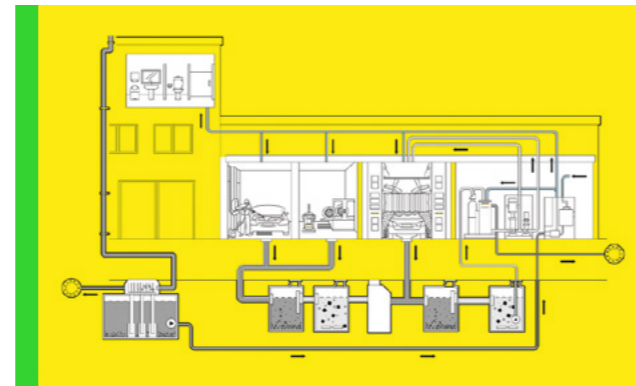


Bei einem hohen Fahrzeugdurchsatz kann sich für die Fahrzeugaufbereitung in Autohäusern oder an Mietwagenstationen die Investition in eine Portalwaschanlage lohnen, um die Außenreinigung schnell und effizient durchzuführen. Dank der kompakten Bauweise der CW 1 Klean!Fit von **Kärcher** passt die Portalwaschanlage auch in kleine Wasshallen. Betreiber profitieren von einem zuverlässigen Waschergebnis, einem geringen Wartungsaufwand sowie niedrigen Investitions- und Betriebskosten. Durch die Schnellwaschoption eignet sich die Anlage besonders für Servicewäschen.

**KÄRCHER**

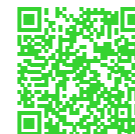
» [kaercher.de](https://www.kaercher.de)

» GUT FÜR BETREIBER UND UMWELT  
**WASSERAUFBEREITUNGSANLAGE  
AQUADETOX**



Moderne Aufbereitungsanlagen helfen beim Wasserrecycling und halten das für die Fahrzeugwäsche benötigte Wasser im Kreislauf. Bei biologischen Wasseraufbereitungssystemen wie der Anlage WRB Bio erfolgt die Wasseraufbereitung durch natürliche Prozesse mithilfe von Mikroorganismen. Dank der hohen Abbauleistung der Mikroorganismen wird aus dem Abwasser dabei klares Brauchwasser. Damit können bis zu 98 % des Frischwassers eingespart werden.

MEHR INFORMATIONEN  
ZUR REINIGUNG IM AUTOHAUS  
GIBT ES ONLINE AUF



**ratioform**  
+ kaiserkraft

## Verpackungsprozesse optimieren. Mit effizienten Maschinenlösungen.

Wir sind davon überzeugt, dass Maschinen nicht nur Werkzeuge sind, sondern auch Enabler für Ihren Erfolg. Alles, was wir tun und anbieten, ist darauf ausgerichtet, Ihre Ziele bestmöglich zu unterstützen.

Wir hören zu, verstehen Ihre individuellen Anforderungen und entwickeln Lösungen, die Sie befähigen, Ihre Arbeitsbereiche optimieren zu können, z.B. durch den richtigen Einsatz von Maschinen in Ihrem Verpackungsprozess.

Diese komplexen Themen und Lösungen bespricht unser Maschinenexperte Michael Runte gerne persönlich mit Ihnen.



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



Art-Nr.:  
776483



Art-Nr.: 776476



Art-Nr.: 771397



Art-Nr.: 745621



Art-Nr.:  
693608



Art-Nr.:  
773347



Art-Nr.: 791800



Art-Nr.: 693620



**Michael Runte**  
Key Account Manager  
& Maschinenexperte



+49 (0)175 8109 223  
[michael.runte@kaiserkraft.com](mailto:michael.runte@kaiserkraft.com)

# LADEINFRASTRUKTUR SMART FINANZIEREN



## THE MOBILITY HOUSE SETZT AUF LEASINGPARTNER

Die Bedeutung von Ladeinfrastruktur im Autohaus nimmt kontinuierlich zu: Kunden und Mitarbeiter möchten auf dem Parkplatz des Autohauses laden, E-Autos sollen die Werkstatt nicht nur sauber, sondern auch voll aufgeladen verlassen.

E-Mobilität wird so zur weiteren Kompetenz, mit der das Autohaus gerade auch bei Groß- und Flottenkunden punkten kann. Unterstützung bei der Umsetzung von E-Mobilität vor Ort können sich Fachbetriebe dabei vom erfahrenen E-Mobilitätsdienstleister **The Mobility House** holen, der nun gemeinsam mit einem Leasingpartner den nächsten Schritt geht – und die Finanzierung von Ladeinfrastruktur ermöglicht.

Fordern Sie ein unverbindliches Angebot an:  
parking@mobilityhouse.com

### VORTEILE DER FINANZIERUNG VON LADEINFRASTRUKTUR:

- » Stets aktuelle Ausstattung
- » Bedarfsgerechte und flexible Leasingmodelle
- » Volle Garantie- und Gewährleistungsansprüche
- » Langjährige Erfahrung von **The Mobility House**



THE MOBILITY HOUSE

» [mobilityhouse.com/de\\_de/b2b](https://mobilityhouse.com/de_de/b2b)

THE MOBILITY HOUSE >>>

## Mit 0% Leasing planungssicher auf E-Mobilität umsteigen

- Frei wählbare Laufzeiten von 36 bis 60 Monaten mit unserem Leasingpartner grenke.
- Sichere dir dein unverbindliches Angebot von der Nr. 1 für Ladelösungen.
- Kontaktiere uns unter [parking@mobilityhouse.com](mailto:parking@mobilityhouse.com)



mobilityhouse.com



PIRELLI

# NEW GENERATION



DAS GANZE JAHR  
SICHER UND EFFIZIENT  
UNTERWEGS.

TYRE life™

### ALL SEASON SPECIAL 2024

Jetzt mit neuen PIRELLI All-Season-Reifen vom erweiterten TYRELIFE™+ Servicepaket **im Wert von bis zu 40€** profitieren. Informiere dich bei deinem Pirelli Partner oder unter [pirelli.de/allseasonpromo](https://pirelli.de/allseasonpromo)



# DER ONE-STOP-GO-TO- VERTRIEBSPARTNER

## GROFA: FÜHRENDER GROSSHÄNDLER FÜR BIKE-, SNOW-, POWER- UND ACTIONSPORT

Mittlerweile setzen über 5.000 Fachhändler auf das umfassende Sortiment an Premiummarken und aufstrebender Labels des GROFA House of Brands. Der bewährte Distributor legt großen Wert auf langfristige Partnerschaften, hochwertige Produkte und erstklassigen Kundenservice.

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. Neben E-Bikes setzt das Unternehmen mit Stammsitz Bad Camberg auch auf die hochwertigen E-Roller und Mofas des führenden Anbieters für zweirädrige E-Mobilität: Segway-Ninebot.

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

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

T: 06434.200 82 00  
E: [info@grofa.com](mailto:info@grofa.com)

» [grofa.com](https://grofa.com)

**GROFA**  
HOUSE OF BRANDS

# MARDERMÄSSIG WASSERDICHT



## K&K MARDERABWEHRGERÄTE MIT GEPRÜFTER WASSERDICHTIGKEIT NACH IP67

Wie in allen Bereichen des Lebens, so gibt es auch in der Marderabwehr Unterschiede. Gerade die guten »inneren« Werte offenbaren sich erst bei genauerem Hinsehen. Im Falle der Wasserdichtigkeit hat K&K die TÜV SÜD Product Service GmbH nun für einen prüfenden Blick hinzugezogen und sich die Erreichung des Standards IP67 nach Norm ISO 20653:2013-02 bestätigen lassen.

Nicht nur die vergossene Elektronik, sondern auch die komplett geschlossene Lautsprecherkuppel haben bei den geprüften Ultraschall- und Hochspannungsgeräten von K&K die Bestätigung ermöglicht. Selbst starke Wasserbelastungen lassen die robusten Geräte unbeeindruckt, was auch mit einer erhöhten Langlebigkeit einhergeht.

### DOCH WARUM IST DAS WICHTIG FÜR DIE EFFEKTIVITÄT DER GERÄTE?

Für Autohäuser und Werkstätten bedeutet diese Produkteigenschaft eine deutliche Erweiterung der Installationsmöglichkeiten. Eine entscheidende Rolle bei der Abwehr spielt der richtige Verbau, denn nur eine optimal verbaute Marderabwehranlage entfaltet ihr volles Potenzial. Die Hochspannungs- und Ultraschallgeräte sollten dort angebracht werden, wo sie am meisten Sinn ergeben: ganz tief unten im Eintrittsbereich der Tiere und somit auch an Stellen, die starker Feuchtigkeit oder Schmutz ausgesetzt sind. Die Marderabwehranlagen von K&K agieren somit als Türsteher und schrecken den Eindringling schon vor dem Eintritt in das Fahrzeug ab.

### SO FRÜH GREIFT DIE K&K MARDERABWEHR EIN:



» Der Marder schleicht sich an.

» Ein prüfender Blick in den Unterboden ...

» »Zack!« bekommt er einen Stromschlag, der ihn schnell verschwinden lässt.



Hier geht es zum Videobeweis!

Durch den robusten Schutz vor äußeren Einflüssen sind die K&K Marderabwehrgeräte optimal für anspruchsvolle Einsatzbedingungen geeignet und gewährleisten eine langfristige, zuverlässige Abwehr. Im Umkehrschluss bedeutet dies mehr Kundenzufriedenheit dank deutlich geringerem Reparaturaufwand von Marderschäden.

Mit der IP67-Prüfbestätigung belegt K&K die hohen Maßstäbe, die das Unternehmen an seine Marderabwehrtechnologien auch unter extremen Bedingungen stellt.



### MEHR INFORMATIONEN

über die Produkte von K&K, den effektiven Einbau sowie den Videobeweis für den Einsatz am eigenen POS gibt es auf

» [kuk-marderabwehr.de](http://kuk-marderabwehr.de)

# TÜV-DOKUMENTE AUF ABRUF

## TÜV NORD KUNDENPORTAL FÜR PRÜFBERICHTE, LIEFERSCHEINE UND RECHNUNGEN

Mit dem Kundenportal nutzt TÜV NORD seine digitale Infrastruktur, um die Zusammenarbeit mit den Autohaus- und Werkstattkunden weiter zu verbessern. Hauptuntersuchungen, Abnahmen und Co. bedeuten nicht nur ein Plus an Sicherheit auf den Straßen, sondern auch eine Reihe an notwendigen Dokumenten.

Über das TÜV NORD Kundenportal haben Werkstätten jetzt online Zugriff auf diese Dokumente. Prüfberichte, Lieferscheine und Rechnungen können eingesehen, gezielt gesucht und bei Bedarf heruntergeladen werden. Sortier-, Listen- und Filterfunktionen ermöglichen kundenindividuelle Auswertungen und Darstellungen der Informationen und Dokumente. So können Prüfberichte unter anderem nach Prüfdatum, Fälligkeit, Prüfungsart und Abrechnungsart sortiert werden. Auch kundenbezogene interne Bezeichnungen oder Auftragsnummern werden ausgespielt. Dies erleichtert die Weiterverarbeitung in kundeneigenen Programmen.

»Die Kundenrückmeldungen zum Portal sind äußerst positiv. Die Anwendung ist intuitiv nutzbar und erleichtert spürbar das Tagesgeschäft.«

Herbert Tenbrock, Produktmanager TÜV NORD Mobilität GmbH & Co. KG

Im nächsten Entwicklungsschritt werden Daten-Upload-Funktionen und die Prüfungsbeauftragung integriert. Ziel ist es, die Funktionalität der Anwendung nochmals zu erhöhen und die Verwaltungsprozesse weiter zu verschlanken.

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

Matthias Gleichmann

T: 0160.88 82 07 9

E: [mgleichmann@tuev-nord.de](mailto:mgleichmann@tuev-nord.de)

» [tuev-nord.de/de/unternehmen](http://tuev-nord.de/de/unternehmen)

TÜVNORD

TÜVNORD

TÜV NORD Kundenportal.  
Ihr persönlicher Servicebereich

## Alles rund um Ihre amtlichen Prüfungen auf einen Blick

- Individueller Login – jederzeit und überall
- Benutzerfreundliche Menüführung
- Verwalten Sie Ihre Aufträge und prüfen Sie den aktuellen Status
- Übersichtliche Darstellung der Prüfergebnisse mit Ampelfunktion
- Alle Prüfberichte als Download verfügbar

# DAS EINFACHSTE AUTOSCOUT24 ALLER ZEITEN

## DREI SERVICE-PAKETE FÜR DEN ONLINE-AUTOHANDEL

Ab dem 1. Oktober bündelt AutoScout24 sein Produktportfolio in drei neuen, auf die Bedürfnisse des Handels zugeschnittenen Service-Paketen: »Go«, »Smart« und »Pro«. Deutschland-Vertriebschef Stefan Schneck erklärt, wie Händler von der neuen Tarifstruktur profitieren.



### Was hat AutoScout24 dazu bewogen, die neue Paket-Tarifstruktur einzuführen?

**Stefan Schneck:** »Durch den regelmäßigen Austausch mit unseren Handelspartnern wissen wir genau, was sie bewegt und vor welchen Herausforderungen sie stehen. Nach Jahren des schnellen Abverkaufs zu attraktiven Preisen kehren wir zu altbekannten Challenges zurück: Der Gebrauchtwagenmarkt ist volatil, das Marktumfeld wird komplexer und der Wettbewerb härter.«

**Händler müssen sich daher immer wieder neu auf die Bedingungen einstellen, auffallen und potenzielle Käufer überzeugen** – mit hoher Sichtbarkeit, datenbasierten, marktgerechten Verkaufsentscheidungen und einem vertrauenswürdigen Image.

Genau dabei unterstützen wir sie mit unseren Produkten und Services. Um es ihnen so einfach wie möglich zu machen, bündeln wir unsere Leistungen jetzt in drei nutzerfreundlichen Service-Paketen. Diese wurden in enger Zusammenarbeit mit dem Handel entwickelt und sind exakt auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Autohäuser abgestimmt. Damit wollen wir unseren Handelspartnern das Leben so leicht wie möglich machen – mit einfachen Lösungen für einen dynamischen Markt.«

### Welche weiteren Vorteile bieten die neuen Pakete?

**Stefan Schneck:** »Je nach gewähltem Service-Paket profitieren Händler von einer unterschiedlich hohen Priorisierung von AutoMatch-Anfragen. Das bedeutet, dass sie regionale und genau zum eigenen Fahrzeug passende Anfragen von Personen erhalten, die ursprünglich von privat kaufen wollten. Zudem haben Händler **Zugriff auf unterschiedliche Familien-Konditionen für die Leistungen unserer Schwesterfirmen LeasingMarkt.de und LeasingTime sowie auf einen neuen Premium-Kundenservice.**«

### Können Sie uns die neuen Service-Pakete und deren Vorteile näher erläutern?

**Stefan Schneck:** »Das Einstiegspaket »Go« ersetzt die bisherigen AutoScout24-Tarife und beinhaltet die gleichen Leistungen. Es bietet Händlern organische Sichtbarkeit sowie Zugriff auf einen Teil unserer smarten KI-Funktionen, die sie bei ihren Verkaufsentscheidungen unterstützen.«

Mit dem nächsthöheren Paket »Smart« erreichen Händler eine deutlich erhöhte Sichtbarkeit und können alle intelligenten KI-Tools für einen optimalen Daten- und Marktüberblick nutzen, darunter die »Standzeiten-Prognose« und unsere neue »Wettbewerbsanalyse«. Mit dieser Analysefunktion wissen Händler genau, wo ihre Inserate im regionalen Wettbewerbsumfeld vergleichbarer Fahrzeuge stehen. Zudem stärken sie mit einer personalisierten Detailseite das Vertrauen in ihr Autohaus.

Das höchste Paket »Pro« bietet maximale Sichtbarkeit, alle KI-Tools sowie zusätzliche Branding-Funktionen wie die direkte Verlinkung auf die Händler-Website und die prominente Präsentation von Fahrzeugen aus dem eigenen Bestand. Damit können Händler ihre Marke noch stärker hervorheben.«

### SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN? SPRECHEN SIE UNS GERNE AN.

#### Customer Success Management

E: CSM@autoscout24.com

» [autoscout24.de](https://www.autoscout24.de)

**Auto**  
**Scout24**

# Radikal einfach. Und das sogar dreifach.

## GO III

Gute Sichtbarkeit  
und Reichweite

## SMART III

Deutlich erhöhte  
Sichtbarkeit und alle  
KI-Tools für starke Inserate

## PRO III

Beste Sichtbarkeit, alle  
KI-Tools und extra Power  
für Ihre Händlermarke

### Neue Service-Pakete von AutoScout24

## Maximaler Erfolg bei minimalem Aufwand

GO, SMART, PRO – hier kommt das einfachste AutoScout24 aller Zeiten! Denn ab sofort bündeln wir unsere Leistungen und Tools in drei einfachen Service-Paketen. Welches Paket passt am besten zu Ihnen? Entscheiden Sie selbst!



Jetzt Service-Pakete  
vergleichen!

**Auto** Scout24

[www.autoscout24.de](https://www.autoscout24.de)

# DER NEUE MASSSTAB FÜR E-AUTOS

KUMHO TIRE PRÄSENTIERT DEN NEUEN WINTERCRAFT WP52 EV

Mit dem WinterCraft WP52 EV wurde ein hochmoderner Reifen speziell für die Anforderungen von E-Autos entwickelt. Mit einer Breite von 215 bis 255 mm und einer Serie für 35 bis 60 und Zollgrößen von 18" bis 21" bietet der WP52 EV eine optimale Lösung für Fahrer, die auf der Suche nach Leistung, Sicherheit und Komfort sind.

E-Autos zeichnen sich durch sofort verfügbares hohes Drehmoment zu Beginn der Beschleunigung aus. Dies erfordert Reifen mit stabiler Fahrleistung und hohem Grip. Zudem sind E-Autos in der Regel 25 % bis 30 % schwerer als herkömmliche Fahrzeuge, was besondere Anforderungen an die Tragfähigkeit der Reifen stellt. Um die Energieeffizienz zu maximieren und die Reichweite zu erhöhen, profitieren E-Autos zudem von Reifen mit geringem Rollwiderstand.

Der WinterCraft WP52 EV setzt neue Maßstäbe in der Reifenindustrie für E-Autos und ist die ideale Wahl für umweltbewusste Fahrer, die keine Kompromisse bei Leistung und Komfort eingehen möchten.

## KUMHO TIRE

» [kumhotire.de](http://kumhotire.de)

**ZAHLREICHE DIMENSIONEN VERFÜGBAR!**

UNTER ANDEREM FÜR MERCEDES-BENZ EQC/GLC, ŠKODA ENYAQ, VW ID.4, TESLA MODEL 3/Y/S, JAGUAR E-PACE, PEUGEOT E-2008, SEAT CUPRA BORN BEV, AUDI Q4 E-TRON, VOLVO XC40 ... U.V.M.

### WINTERCRAFT WP52 EV

HÖCHSTE LEISTUNG FÜR DIE SPEZIFISCHEN ANFORDERUNGEN VON E-AUTOS

#### HIGH-LOAD-REIFEN

Hochfeste Stahlgürtel und Polyesterfäden für eine zusätzliche Tragfähigkeit von bis zu 300 kg

#### K-SIPE CONTROL

3D-Lamellen für eine effektive Übertragung der Brems- und Antriebskräfte – und optimale Handhabung und Bremsleistung selbst in Notfallsituationen

#### K-SILENT RING

Schallabsorbierendes Material im Inneren des Reifens senkt das Resonanzgeräusch um etwa 8 %

#### OPTIMIERTER ABRIEB

Spezielles Profil für gleichmäßigen Kontakt zur Straße und reduzierten unregelmäßigen Verschleiß

#### ENERGIEEFFIZIENZ

Speziell optimierte Gummimischung, die den Rollwiderstand um 5 % reduziert und gleichzeitig die Abnutzung um 10 % verbessert

#### HYBRID-SEITENWAND-DESIGN

Verbesserte Stabilität des Reifens und minimierte Bewegungen während der Fahrt



# KUMHO

## JETZT KAUFEN & GESCHENK SICHERN!\*



**SOLUS**  
4S HA32+



**WINTERCRAFT**  
WP52



**WINTERCRAFT**  
WP72



\* Satz KUMHO Winter- oder Ganzjahresreifen  $\geq$  16 Zoll kaufen und 483-teiliges BRYX Baustein-Set gratis erhalten. Aktion gültig vom 15.09. – 24.12.2024. Nur solange der Vorrat reicht. Mehr Informationen und die vollständigen Teilnahmebedingungen unter [app.kumho.de](http://app.kumho.de)



# MAXIMAL ABGESICHERT

ELEKTROGERÄTEPRÜFUNG NACH DGUV V3 MIT MAKRA

**Die Zahl elektrischer Betriebsmittel in Unternehmen nimmt ständig weiter zu. Wenn Elektrogeräte neu gekauft werden, ist davon auszugehen, dass sie sich in einem einwandfreien Zustand befinden. Allerdings können im Laufe der Zeit Defekte auftreten, die Arbeitsunfälle verursachen oder zu Brandschäden führen können.**

Daher ist die regelmäßige Prüfung der elektrischen Betriebsmittel und Elektrogeräte nach DGUV V3 Pflicht für Unternehmen und gesetzlich vorgeschrieben. Die Prüfung dient dazu, die ordnungsgemäße Funktion elektrischer Anlagen und Geräte in Unternehmen zu gewährleisten, Unfälle durch elektrischen Strom zu vermeiden und die Arbeitssicherheit zu gewährleisten. Die DGUV-V3-Prüfung bietet einige Vorteile. Durch eine regelmäßige Prüfung können Defekte frühzeitig erkannt und behoben werden, bevor es zu Unfällen oder Schäden kommt. Finanzielle und rechtliche Folgen können so vermieden werden. Wichtig ist die Prüfung auch gegenüber Versicherungen. Bei fehlenden Prüfungsnachweisen können Versicherer die Leistung im Schadensfall einschränken oder ganz verweigern.

**MAKRA** ist Ihr kompetenter Partner für Arbeitssicherheit in Ihrem Betrieb und übernimmt für Sie die regelmäßige Kontrolle aller Geräte in Ihrem Betrieb nach DGUV V3. Elektrofachkräfte prüfen jedes Gerät auf Funktionalität und mögliche Defekte, führen eine umfassende Dokumentation durch und stellen Ihnen alle notwendigen Unterlagen zur Verfügung, damit Sie im Schadensfall bestens abgesichert sind und vollständigen Versicherungsschutz genießen.

## 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](https://www.makra.de)



MAXIMALE KRAFT.

# TOTAL ÜBERTRIEBEN? LEIDER REALITÄT!



MAXIMALE KRAFT.



## BRANDSCHUTZ MIT MAKRA

### SICHER UND PRÄVENTIV

Lassen Sie Ihre Elektrogeräte regelmäßig von uns prüfen. Mit der DGUV V3 Elektrogeräteprüfung sind Sie MAXIMAL SICHER:

- › Prüfung aller ortsveränderlicher Elektrogeräte
- › Festlegung gerätebezogener Prüfungsintervalle
- › Absicherung im Schadenfall

**MAKRA.de**

# DIE BEDEUTUNG SAUBERER KUNDENDATEN FÜR DEN AUTOHANDEL

MARC-ANDRÉ WARDA – GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER ADDRESSWARE – IM KURZ-INTERVIEW



**Herr Warda, warum ist die Qualität von Kundendaten so entscheidend?**

**Marc-André Warda:** »Weil Kunden eine sehr hohe Erwartung an eine komfortable Customer Journey haben. Zudem bilden saubere Daten die Grundlage für erfolgreiche Marketingstrategien, herausragenden Service und fundierte Geschäftsentscheidungen. Unzureichende Daten können fehlerhafte Zielgruppenanalysen, ineffektive Marketingkampagnen und geringere Verkaufschancen bedeuten oder durch falsche Informationen das Vertrauen in die Marke beeinträchtigen.«

**Was tun Sie mit Ihrer Software ganz konkret, um die Datenqualität zu verbessern?**

**Marc-André Warda:** »Wir integrieren sie in bestehende

DMS-, ERP- und CRM-Lösungen und definieren gemeinsam mit den Kunden, welche Prüfungen an welcher Stelle im Workflow sinnvoll sind. Damit bspw. gar nicht erst ungeprüfte Daten in die Systeme kommen. Viele unserer Kunden betreiben zudem mehrere Systeme parallel, brauchen aber eine konsolidierte Sicht.«

**Wie sehen Sie die Zukunft der Datenqualität im Autohandel?**

**Marc-André Warda:** »Die wird von einer verstärkten Integration von KI und maschinellem Lernen geprägt sein, um Daten in Echtzeit zu analysieren und zu verbessern. Dabei wird die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen eine immer wichtigere Rolle spielen. Mit addressware übrigens kein Problem: Die Kundendaten verlassen niemals unser Haus.«

» [addressware.com](https://www.addressware.com)



## 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.

[continental-reifen.de](https://www.continental-reifen.de)



## Schluss mit dem Datenchaos!

Die Qualität der Daten in Ihrem DMS ist entscheidend für Ihren Erfolg.

- ✓ Vermeiden Sie Missverständnisse und Fehler in der Kundenbetreuung.
- ✓ Finden Sie schnell und einfach den richtigen Eintrag - über alle Systeme und Standorte hinweg.
- ✓ Überprüfen Sie Ihren Kundenbestand regelmäßig und aktualisieren Sie bei Veränderungen automatisch.
- ✓ Prüfen Sie regelmäßig gegen aktuelle Sanktionslisten und halten damit alle Compliance-Richtlinien ein.

Einheitliche Datenqualität - auch bei mehreren Standorten oder Softwarelösungen.

[addressware.com](https://www.addressware.com)

### MAXXIS® REIFEN

**NEU**  
**RAZR AT-S**

AT-781 M+S  
4X4

Der AT-781 wurde für leichte Offroad-Fahrzeuge entwickelt und verfügt über unsere neueste Profilloptimierung. Diese innovativen Merkmale sorgen für ein hohes Maß an On- und Off-Road-Performance.

- ✓ S-förmige Mittelblöcke erhöhen die Stabilität des Profils und verbessern die Traktion auf jedem Terrain
- ✓ Robustes Seitenwanddesign bietet Schutz für anspruchsvolle Bedingungen im Gelände und auf der Straße
- ✓ Erhältlich in 12 gängigen Größen, weitere 17 Dimensionen folgen in 2025
- ✓ Mit Berg- und Schneeflockensymbol 3PMSF

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

- ✓ PKW-, LKW-, SUV-, und 4x4-Reifen
- ✓ ATV- und Quad-Reifen
- ✓ Rollstuhlreifen
- ✓ Motorrad- und Rollerreifen
- ✓ Klein- und Industriereifen
- ✓ Anhängerreifen



# ELECTRONIC PROCUREMENT

**WELCHE VORTEILE DAS GESELLSCHAFTER E-PROCUREMENT SYSTEM, KURZ GeP,  
VON TECHNO MIT SICH BRINGT UND WIE DURCH DAS INDIVIDUALISIERBARE  
BESCHAFFUNGSSYSTEM GLEICH MEHRERE »PROZESSFLIEGEN« MIT EINER KLAPPE  
GESCHLAGEN WERDEN KÖNNEN**

**DEN EIGENEN EINKAUF ZU DIGITALISIEREN UND DAMIT TRANSPARENTER ZU GESTALTEN, IST EINE IDEE, DIE ES NICHT ERST SEIT GESTERN GIBT. SCHON VOR DEM INTERNET WURDEN SOFTWARE UND EDV EINGESATZT, UM WICHTIGE BEREICHE ZU VERBINDEN. MIT DEM START DES WORLD WIDE WEB KAM DANN EINE WICHTIGE SCHNITTSTELLE HINZU. DIESE MACHT ES HEUTE MÖGLICH, DIE GESCHÄFTSBEZIEHUNG ZWEIER UNTERNEHMEN (BESTELLER UND LIEFERANT) AUF EINE DIGITALE EBENE ZU HEBEN: MIT E-PROCUREMENT.**

Im Kern werden beim E-Procurement alle Systeme, die auf beiden Seiten für Einkauf und Abwicklung relevant sind, miteinander an einem digitalen »Ort« verbunden. So kann alles an entscheidenden Stellen automatisiert werden – nach fest definierten Regeln, eng verzahnt mit wichtigen Bereichen wie der Finanzbuchhaltung oder der Warenwirtschaft.

Mit E-Procurement wird ein Dreh- und Angelpunkt für die gesamte Beschaffung und den gesamten Einkauf geschaffen. Was vorher mittels Papier, E-Mail oder Software hin- und hergeschoben werden musste, wird so zu einem parallel laufenden Prozess. Das spart Zeit auf beiden Seiten.

Kein Wunder also, dass E-Procurement auch im Autohandel immer wieder Thema ist. Doch der Einkauf im Autohandel ist, gerade für große Autohausgruppen, zumeist ein komplex gewachsenes Geflecht. Oftmals gibt es hier neben vielen Standorten, vielen Nutzern, vielen Lieferanten auch viele manuelle Bearbeitungsschritte, die nachvollzogen werden müssen, um die Prozesse bestmöglich digital abbilden zu können.

Wie es TECHNO gelungen ist, E-Procurement für Gesellschafter mit geringem Projektrisiko möglich zu machen, warum den Gesellschaftern das Beschaffungssystem GeP gehört und was das für die Möglichkeiten der Individualisierung bedeutet, zeigen wir Ihnen auf den nächsten Seiten.

# ZENTRALE GRÜNDE FÜR GeP

**GESELLSCHAFTER E-PROCUREMENT POWERED BY TECHNO**  
SMARTES UND PASSGENAUES MODELL FÜR DEN AUFBAU EINES  
ONLINE-BESCHAFFUNGSPORTALS FÜR DEN AUTOHAUS-EINKAUF

GeP ist vielen Gesellschaftern bereits ein Begriff. Immer wieder war das Beschaffungssystem Thema auf TECHNO Veranstaltungen, wie der **THINK NEXT** im Frühjahr oder dem **TECHNO GIPFEL** im Herbst 2024. Weil das Modell viel verspricht, aber im Umfang und als Projekt nicht immer leicht zu greifen ist, haben wir noch einmal die **5 wichtigsten Punkte** zusammengestellt.

## #1 PROZESSOPTIMIERUNG

**AUTOMATISCHE ZUSAMMENFÜHRUNG  
VON RECHNUNGEN UND  
KOSTENSTELLEN**

Weil in **GeP** alle relevanten Informationen hinterlegt sind, können bei jeder Bestellung alle Folgeprozesse automatisiert angestoßen werden. Freigabeprozesse starten sofort und können durch Verantwortliche mit einem Klick bestätigt oder abgelehnt werden. Eingehende Rechnungen werden direkt nach festgelegten Parametern abgesucht, mit Informationen zu Kostenstellen angereichert und anschließend ordnungsgemäß verbucht. Ein händischer Abgleich ist so nicht mehr nötig. Dank des automatisierten Abgleichs von bestellten Waren und erhaltenen Rechnungen kann zudem schneller festgestellt werden, was bereits vereinnahmt und abgerechnet wurde und was noch fehlt.

- ✓ **Automatische Annahme, rechnerische Kontrolle und Übergabe der Rechnungen**
- ✓ **Direkte Übergabe der Bestellungen an Lieferanten**
- ✓ **Klare Genehmigungsstruktur**
- ✓ **Transparenz über Produkte und Volumen**
- ✓ **DSGVO-gesicherter Datentransfer**

## #2 EFFIZIENZSTEIGERUNG

**AUTOMATISIERUNG REPETITIVER AUFGABEN  
UND ENTLASTUNG BEI UNNÖTIGEN  
MANUELLEN BEARBEITUNGSSCHRITTEN**

Repetitive Aufgaben in der Beschaffung wie die Rechnungsprüfungen werden in **GeP** durch die Automatisierung übernommen. So wird nicht nur Zeit eingespart, sondern auch Frust bei den Mitarbeitern vermieden, da öde Aufgaben wegfallen und mehr Raum für wichtigere und anspruchsvollere Tätigkeiten bleibt. Außerdem reduzieren sich doppelte und unnötige manuelle Bearbeitungsschritte wie etwa das Nachfassen in Bezug auf die Zuordnung von Kostenstellen.

Auch das Einholen von Angeboten und Sichten von Katalogen erübrigt sich, da alle Produkte aller Lieferanten immer auf dem neuesten Stand sind. So können auch die vorab verhandelten Konditionen bestmöglich ausgeschöpft werden, weil alle über dasselbe Beschaffungsportal und bei denselben Lieferanten bestellen. Zusätzlicher Effekt: Auch Liefer- und Bestellkosten können eingespart werden.

- ✓ **Gezielte Automatisierung sich wiederholender Aufgaben**
- ✓ **Mehr Zeit für anspruchsvolle Tätigkeiten**
- ✓ **Reports auf Wunsch auch als Rohdaten für die Übernahme in bestehende eigene Strukturen**



**EINSPAR-POTENZIAL DURCH  
AUTOMATISIERTE RECHNUNGSABWICKLUNG**

**1 RECHNUNG ≈ 10 €**  
**100 RECHNUNGEN ≈ 1.000 €**  
**1.000 RECHNUNGEN ≈ 10.000 €**  
**10.000 RECHNUNGEN ≈ 100.000 €**

## #3 INDIVIDUALISIERBARKEIT

ERPROBTE BAUSTEINE FÜR DIE ZUSAMMENSTELLUNG DES IDEALEN EIGENEN BESCHAFFUNGSPORTALS – IM DESIGN DER EIGENEN AUTOHAUSMARKE

Im Beschaffungssystem **GeP** hat **TECHNO** alle wichtigen Bausteine vereint, die es braucht, um die eigene Beschaffung zentral zu digitalisieren. Anders als bei anderen »Fertigprodukten aus der Dose« können die Bausteine in **GeP** sehr viel genauer für die Anforderungen der jeweiligen Autohausgruppe zusammengestellt werden. Alle bestehenden Prozesse werden so bestmöglich im späteren Beschaffungportal digital abgebildet und dabei genau festgelegt, wer was bestellen darf und welche Bestell-Limits es gibt. Verändern sich die Bedingungen, kann alles unkompliziert über das Administrations-Cockpit angepasst werden.

Neben den individuellen Prozessen und Einstellungen im Hintergrund wird auch das Design des Beschaffungsportals an die jeweilige Autohausmarke angepasst. Mitarbeiter bekommen so nicht das Gefühl, sich in einem externen Portal zu bewegen. Das sorgt für eine schnellere Identifikation.

- ✓ **Individuelles Portal, auf Wunsch integriert in interne Systeme**
- ✓ **Alle Prozesse jederzeit anpassbar, um wechselhafte Lieferantenbeziehungen und natürliche Fluktuation der Mitarbeiter widerzuspiegeln**
- ✓ **Design passend zur eigenen Autohaus-CI für Identifikation mit dem neuen Portal**

Effizient  
Transparent  
Einfach zu administrieren  
Einfach zu nutzen

## #4 IMPLEMENTIERBARKEIT

SOFORTIGE VERFÜGBARKEIT UND UMFASSENDE BEGLEITUNG BEIM AUFBAU

Ab Start sind in **GeP** alle notwendigen Schnittstellen vorhanden, um die bestmögliche Anbindung an die jeweiligen Systeme vor Ort zu realisieren. Zum Beispiel können bestehende Produktsortimente von **TECHNO** Lieferanten sprichwörtlich per Klick ins eigene Beschaffungportal integriert werden. So ist die eigentliche Bestellfunktion für alle Mitarbeiter schon nach kurzer Zeit nutzbar.

Auch das Administrations-Cockpit steht schnell zur Verfügung, um weitere Inhalte auch während der Nutzung einrichten und definieren zu können. Wie beispielsweise Freigabeprozesse oder eigenständige Portale für unterschiedliche Markenwelten und die jeweiligen verantwortlichen Mitarbeiter.

- ✓ **Zugriff auf einen gemeinsam mit Autohausgruppen entwickelten Baukasten**
- ✓ **Sofortige Verfügbarkeit aller Bausteine**
- ✓ **Begleitung beim Aufbau der benötigten Inhalte**
- ✓ **Bestellfunktionen für jeden sofort nutzbar**

ALLE WICHTIGEN STELSCHRAUBEN – ZENTRAL UND DIGITAL VERBUNDEN



## #5 ALLEINSTELLUNG

IDEALES BESCHAFFUNGSSYSTEM FÜR DIE INDIVIDUELLEN BEDÜRFNISSE – MIT VOLLER KONTROLLE DURCH TECHNO GESELLSCHAFTER

Mit **GeP** definieren Gesellschafter klare Leitplanken für ihren gesamten Einkaufsprozess und profitieren von einem Beschaffungssystem, das faktisch ihnen gehört, da es von der eigenen Autohaus-Kooperation entwickelt wurde und durch diese betrieben wird. Ohne versteckte Kostenfallen. Außerdem können neben den **TECHNO** Lieferanten auch eigene Fremd-Lieferanten im System hinterlegt werden. Dazu müssen lokale Lieferanten lediglich Produktdaten in einem vordefinierten Aufbau und elektronische Rechnungsdaten liefern. **GeP** bleibt dabei zu jeder Zeit flexibel und anpassbar.

Darüber hinaus können Artikel- bzw. Katalogdaten in eigenen Warengruppenstrukturen organisiert und für interne Bestellungen ein eigener Katalog angelegt werden – beispielsweise für Marketingmaterial, Arbeitsplatzausstattung oder auch Berufskleidung.

- ✓ **Eigene Lieferantenbeziehungen parallel zu TECHNO Sortimenten möglich**
- ✓ **Eigene Warengruppen/Navigationskonzepte**
- ✓ **Eigene Sortimente möglich**
- ✓ **Keine versteckten Kosten oder Abos**

**100 % KONTROLLE**  
**100 % FLEXIBEL**



## GERINGES PROJEKTRISIKO!

Als Gesellschafter von **TECHNO** profitieren Sie von den Synergieeffekten Ihrer Kooperation und damit von einem geringen Projektrisiko bei der Implementierung von **GeP**. Je mehr Gesellschafter **GeP** nutzen, desto besser wird das System und desto effektiver können gemeinsam neue Bausteine realisiert und etabliert werden.

**STARTEN SIE MIT GeP DIE DIGITALISIERUNG IHRER BESCHAFFUNG.**

Wir beraten Sie gerne:

**AXEL HÜLSEN**  
Leitung IT / Organisation  
T: +49 40 526 099-750  
E: huelsen@techno-kooperation.de

**JENS REIHER**  
Projektleitung digitales Portfolio  
T: +49 175 461 88 56  
E: reiher@techno-kooperation.de

» [techno-kooperation.de/gep](https://techno-kooperation.de/gep)

# VOLLSTÄNDIG. UNABHÄNGIG. TRANSPARENT.

JENS REIHER, PROJEKTLEITUNG DIGITALES PORTFOLIO,  
ÜBER DIE VORTEILE UND DIE IMPLEMENTIERUNG DES  
BESCHAFFUNGSSYSTEMS GeP



DIE DIGITALISIERUNG DER  
EIGENEN BESCHAFFUNG IM AUTO-  
HAUS IST EIN KOMPLEXER PROZESS.

## WARUM KANN GeP DENNOCH RECHT »EINFACH« VON TECHNO GESELLSCHAFTERN ANGEANGEN WERDEN?

**Jens Reiher:** »Die Implementierung des GeP-Modells bedeutet, dass den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein erfahrenes Team aus dem Hause TECHNO zur Verfügung steht und alle Bereiche des Onboardings, des Set-ups und der weiteren Betreuung und Unterstützung gewährleistet sind. Einzelne TECHNO Gesellschafter profitieren davon, dass im Verbund der TECHNO als Autohaus-Kooperation parallel auf die relevanten Lieferanten zugegangen wird und standardisierte Abläufe im Zuge der Katalogintegrationen erhebliche Synergieeffekte schaffen. Die Digitalisierung der Beschaffung im Autohaus erfolgt somit 100 % durchgängig. Wobei Individualisierungen für GeP kein Problem darstellen. Das heißt: Von der Bestellung bis hin zur automatisierten Rechnungskontrolle und -verbuchung bietet GeP eine vollständige E-Procurement-Lösung, deren Komplexität durch einen gemeinsam beschriebenen, standardisierten Workflow deutlich reduziert werden kann. GeP ist somit ein echter Prozess-Booster.«

## WELCHE VORTEILE BRINGT GeP DEM AUTOHAUS?

**Jens Reiher:** »Wie zuvor ausgeführt, erhält das Autohaus die Möglichkeit, den gesamten Beschaffungsprozess mit GeP zu digitalisieren und somit transparent zu gestalten. Im Wesentlichen handelt es sich um zwei komplexe Vorteile:

- (1) Reduzierung des administrativen Aufwands durch Ausgestaltung eines individuellen Beschaffungsprozesses und somit absolute Kostenersparnis in der Reduzierung bzw. Eliminierung von manuellen Arbeitsabläufen wie Rechnungskontrolle und Verbuchung.
- (2) Tatsächliche Nutzung und Verbesserung der Einkaufskonditionen aufgrund der Skaleneffekte innerhalb der TECHNO.«

## WAS SIND FÜR SIE DIE WICHTIGSTEN ARGUMEN- TE FÜR DAS GeP-MODELL?

**Jens Reiher:** »Bisher hatten Autohausgruppen im Rahmen der Implementierung eines zentralen digitalen Beschaffungssystems lediglich zwei Alternativen – (1) Ausgestaltung eines eigenen, individuellen und komplexen IT-Projekts mit allen potenziellen Risiken oder (2) Anschluss an ein externes System »von der Stange« mit oft intransparenter Preisgestaltung.

Mit GeP, dem E-Procurement-System der TECHNO, haben unsere Gesellschafter den deutlichen Mehrwert, dass wir beides verbinden, die negativen Aspekte des Projektrisikos zu vermeiden und dennoch die positiven Benefits – absolute Preistransparenz – zu übertragen.«

## WIE GENAU WIRD DER GESELLSCHAFTER DURCH DAS GeP-TEAM BEI DER ETABLIERUNG UND SPÄTER IM LAUFENDEN BETRIEB BEGLEITET?

**Jens Reiher:** »Startpunkt ist ein erster Austausch mit den relevanten Ansprechpartnern/Entscheidern der jeweiligen TECHNO Gesellschafter. In einem solchen Termin stellt das GeP-Team alle Informationen zur Verfügung und gibt bereits Einblicke in individuelle Optimierungsansätze. Danach beginnt das eigentliche Onboarding. Gemeinsam werden einzelne Lieferanten besprochen, die CI des gesellschaftereigenen Systems festgelegt und die Roll-out-Strategie erarbeitet. Danach erfolgt das eigentliche Set-up der Organisationsstruktur. Wesentlicher Bestandteil ist der Austausch mit dem Controlling und dem Rechnungswesen, um die Themen Rechnungskontrolle, Genehmigungsprozesse und automatische Rechnungsverbuchung zu gestalten. Im Anschluss startet die Schulung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sodass einem erfolgreichen Go-live nichts mehr im Wege steht.«

## WELCHE RAHMENBEDINGUNGEN MÜSSEN DURCH DEN GESELLSCHAFTER GESCHAFFEN WERDEN?

**Jens Reiher:** »Grundlage bildet hier ein dezidiertes Fragebogen, welchen wir gemeinsam mit den verantwortlichen Abteilungen durchgehen. Die Ergebnisse hieraus bilden die grundlegende Architektur des neuen E-Procurement des TECHNO Gesellschafters. Unerlässlich sind dann die individuellen Daten der Lieferanten in Bezug auf die gewünschten Warenkörbe.«

## WIE WIRD DAFÜR GESORGT, DASS GeP IMMER »UP TO DATE« BLEIBT?

**Jens Reiher:** »Wir haben mit dem Kooperationspartner **Integrated Worlds** als Systemgeber einen innovativen Begleiter der digitalen Transformation, um die Geschäftsprozesse zu optimieren und auszubauen. Vor diesem Hintergrund garantieren wir eine permanente Weiterentwicklung des Geschäftsmodells, um eine langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten.«

# UNS WAR KLAR, DASS WIR ES SEIN MÜSSEN, DIE DIE DIGITALISIERUNG DER BESCHAFFUNG ERMÖGLICHEN

## GEORG WALLUS,

TECHNO GESCHÄFTSFÜHRUNG,  
ÜBER DIE BEDEUTUNG DES  
BESCHAFFUNGSSYSTEMS GeP  
FÜR GESELLSCHAFTER UND  
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION  
SELBST



HERR WALLUS, WARUM HAT GeP EINE SOLICHE RELEVANZ FÜR GESELLSCHAFTER?

**Georg Wallus:** »Zum einen wird GeP ein wichtiges zentrales Modell für die Arbeit der Gesellschafter und TECHNO werden. Zum anderen bringt es einen Effizienz- und Transparenzbonus mit sich, weil das System eben nicht von außen eingekauft wird, sondern den Gesellschaftern über TECHNO unmittelbar gehört. Das erlaubt den Gesellschaftern, viel selbstbestimmter und effektiver einen Autohausbereich zu digitalisieren, der eigentlich immer so nebenbei läuft: die eigene Beschaffung.«

WESHALB IST ES FÜR TECHNO ENTSCHEIDEND, MIT GeP DAS SYSTEM FÜR DIE DIGITALE BESCHAFFUNG SELBST BEREITZUSTELLEN?

**Georg Wallus:** »Damit den Gesellschaftern das System gehört und sie großen Einfluss darauf nehmen können. Einige Drittanbieter haben auch Baukästen, aber bei Weitem nicht die Möglichkeiten zur Individualisierung, wie sie GeP besitzt. Das war uns als direkter Partner und Plattform für unsere Gesellschafter wichtig. Und es war uns auch klar, dass wir es sein müssen, die eine solche Lösung, wie GeP sie darstellt, möglich machen müssen. Schließlich steht TECHNO für genau das: Prozesse, Lösungen, Produkte, Networking. Und das spiegelt sich auch in GeP wider. Mit dem wichtigen Vorteil, dass wir – und damit auch die Gesellschafter – die Regeln bestimmen und bei GeP viel direkter in das Modell »eingreifen« können, um es für den jeweiligen Gesellschafter optimal umzuformen.«



WIE HAT ES TECHNO GESCHAFFT, EIN THEMA ABZUBILDEN, AN DEM SICH SCHON VIELE VERSUCHT HABEN?

**Georg Wallus:** »Hier kommen mit Sicherheit mehrere Punkte zum Tragen. Zum einen besitzen wir durch unsere Größe exzellentes Know-how in puncto Autohandel und konnten so erkennen, dass in puncto Beschaffung Handlungsbedarf besteht. Zum anderen haben wir bereits durch andere eigene Digitalprojekte wichtige Erfahrungen gesammelt und wissen, was es bedeutet, ein solches Projekt wie GeP anzugehen und zum Erfolg zu führen. Außerdem haben wir exzellente Partner im Netzwerk. Das hat eine hervorragende Mischung ergeben, die in kurzer Zeit aus unserem ersten Impuls ein konkretes Projekt hat werden lassen.«

WARUM HABEN SIE SICH FÜR DEN DIGITALISIERUNGSPARTNER INTEGRATED WORLDS ENTSCHEIDEN?

**Georg Wallus:** »Ein entscheidender Punkt war und ist die positive langjährige bestehende Zusammenarbeit. Zudem passten unsere Vorstellungen, Ansprüche und jeweiligen Expertisen zusammen.«

WIRTSCHAFTLICHKEIT ODER STRATEGISCHE MEHRWERTE: WELCHER VORTEIL ÜBERWIEGT BEI GeP?

**Georg Wallus:** »Beides. Wirtschaftlich gesehen sorgt GeP dafür, dass sich ganz handfest Kosten einsparen lassen, weil zum Beispiel die Rechnungskontrolle automatisiert erfolgt. Der strategische Mehrwert kann zum Beispiel daran gemessen werden, dass durch die Prozessverschlanung und -transparenz Zeit bei den Mitarbeitern frei wird, die sonst für die immer gleichen Tätigkeiten draufgeht. Diese Arbeitsentlastung ist ein wichtiger Punkt mit Blick auf den Fachkräftemangel.«

HERR WALLUS, VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH!

# ZUKUNFT IST HEUTE

EIN BLICK ZURÜCK AUF DEN TECHNO GIPFEL  
UND DIE TECHNO EXPO 2024 IN HAMBURG

Am 26. September fanden in der Hansestadt Hamburg, Heimat von TECHNO, gleich zwei zentrale Veranstaltungen der Autohaus-Kooperation statt: der TECHNO GIPFEL mit der offiziellen Gesellschafter-Versammlung und die Branchenmesse TECHNO EXPO. Unter dem Motto »ZUKUNFT IST HEUTE« wurden die gemeinsamen Pläne und Aufgaben für 2025 besprochen und Produktneuheiten sowie Bestseller vorgestellt.

Mehr als 80 Gesellschafter konnten die Gelegenheit wahrnehmen und dem spannenden Gipfel beiwohnen, der einen Blick auf den Status quo, die Zukunftspläne und gemeinsamen Ziele ermöglichte. »Das war schon beeindruckend zu sehen, wie sehr sich die Kooperation allein beim Blick auf die letzten zehn Jahre verändert hat«, war im Anschluss von vielen Teilnehmern zu hören.

Neben den impulsstarken Vorträgen von Hans Jürgen Persy, Georg Wallus und Dietmar Scheck stellte die Videoschaltung zu Christian Lindner, FDP-Bundesvorsitzender und ehemaliger Bundesminister für Finanzen, ein außergewöhnliches Gipfel-Ereignis dar. Mehr dazu lesen Sie auf der nächsten Seite.

Nach dem erfolgreichen und intensiven TECHNO GIPFEL ging es vom Grand Elysée in den bekannten Schuppen 52 zur TECHNO EXPO 2024. Über 100 Lieferanten-, Dienstleistungs- und Consulting-Solutions-Partner trafen dort auf eine Rekordanzahl an Teilnehmern seitens der Gesellschafter-Autohäuser: 45 % mehr als in den Jahren zuvor. In der bekannten und immer wieder bemerkenswerten Kulisse des alten Kaispeichers präsentierten die engagierten Aussteller ihre Marken, Entwicklungen, Services und Produktneuheiten. Alle Themen der Automotive-Branche waren vertreten und zeigten so die Schlagkraft Deutschlands größter Autohaus-Kooperation.

Zusammen mit den Sponsoren Mobil EV, AutoScout24, DRS, K&K und MAKRA konnte die historische Bühne des Schuppen 52 bestens genutzt werden, um Interessierte und Besucher zu begeistern. Das zeigte sich auch bei den Gesprächen während des Dinners mit musikalischem Rahmenprogramm. Ein umfassender Austausch mit Kollegen und Partnern fand zum Ende in der Lounge statt, die einen erstklassigen Rahmen für den Abschluss dieses erkenntnisreichen Gipfel- und Messetags bot.





**»ICH WÜNSCHE  
IHNEN GUTE GESCHÄFTE.  
DANN MACHEN SIE  
AUCH MEIN LEBEN  
LEICHTER.«**



**CHRISTIAN LINDNER**  
IM AUSTAUSCH PER VIDEO-LIVESCHALTUNG  
AUF DEM TECHNO GIPFEL 2024



**Bereits im März 2024 hatte ein fruchtbares, positives und motivierendes Gespräch mit Christian Lindner stattgefunden. Nun folgte auf dem TECHNO GIPFEL die Fortsetzung. Im Auto auf dem Weg zum Bundestag nahm sich Herr Lindner die Zeit, erneut mit TECHNO und den Gesellschaftern in den Austausch zu gehen.**

Dabei machte er in seinem zehnmütigen Impulsvortrag deutlich, dass er nicht zu denen gehöre, »die der Auffassung sind, der Staat könne Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit kaufen, indem er Schulden aufnimmt und das Geld dann an die Unternehmen auszahlt.« Christian Lindner, im Sommer 2024 noch amtierender Bundesminister für Finanzen, machte klar, dass es »angebotsseitig die richtigen Bedingungen [braucht], damit die Betriebe und die Kundinnen und Kunden entscheiden, was Zukunft hat.« So schlug Herr Lindner den Bogen zur aktuellen Diskussion in der Automobilbranche – und

schaffte die ideale Basis für die sich anschließende gemeinsame Fragen- und Thesenrunde mit Hans Jürgen Persy und Michael Ziegler, angeleitet von Moderatorin Susanne Schöne.

In einer guten halben Stunde wurde nicht nur das Thema CO<sub>2</sub>-Ziele und damit verbundene Strafzahlungen ab 2025 behandelt, sondern auch über E-Fuels und Wasserstofftechnologien, Bürokratieabbau und das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz sowie die Förderung von E-Autos gesprochen, die nur für Flottenfahrzeuge und nicht für Privatkunden gilt. Hier zeigte sich Herr Lindner unnachgiebig und betonte, dass es keine »Form von Abwrackprämie oder Subvention geben könne, um die aktuelle Konjunktur anzuschieben«.

**»EIN SEHR KONSTRUKTIVER AUSTAUSCH IST GEFÜHRT WORDEN«, BETONTEN GEORG WALLUS UND DIETMAR SCHECK, TECHNO GESCHÄFTSFÜHRUNG, AM ENDE DES GIPFELS.**

# IMPRESSIONEN GESELLSCHAFTER- VERSAMMLUNG





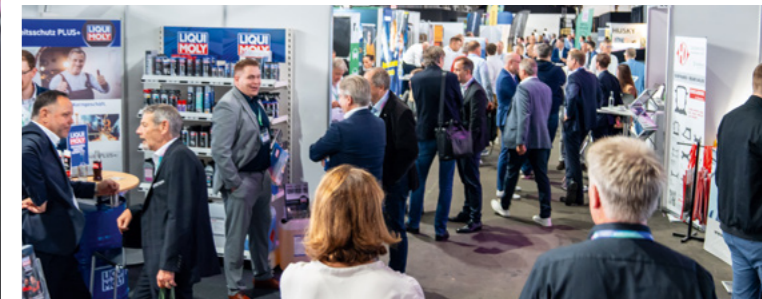
# IMPRESSIONEN TECHNO EXPO 2024

T»EXPO  
**20  
24**

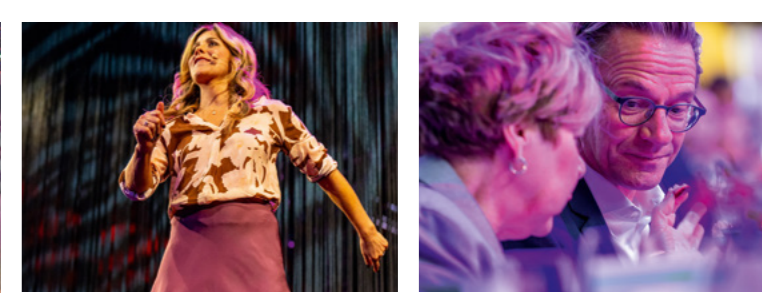


**45 %**  
MEHR OPERATIVE  
MITARBEITER AUF  
DER T»EXPO  
2024





# IMPRESSIONEN ABENDVERANSTALTUNG



# TECHNO TALK

DER PODCAST DEUTSCHLANDS GRÖSSTER AUTOHAUS-KOOPERATION



Brancheninsider und Trends, interessante Einblicke in die Kooperation, vielfältige Gäste und spannender Austausch: Im **TECHNO TALK** sprechen wir über das, was die Automobilbranche bewegt, blicken über den Tellerrand und erörtern Themen, die man nicht direkt im Automotive Bereich vermutet.



**JETZT REINHÖREN:**  
[techno-kooperation.de/techno-talk](https://techno-kooperation.de/techno-talk)



GROFA® House of Brands:  
 Dein starker und zukunftsorientierter Distributor für Fahrrad, Sport, E-Mobilität und Elektronik.



**BESTELLE JETZT BESV PREMIUM E-BIKES, SEGWAY-NINEBOT-SCOOTER & GOAL ZERO POWER STATIONS ZU SPEZIELLEN TECHNO-KONDITIONEN!**

+49 (0) 6434 2008 200

info@grofa.com

**BESV**  
 Premium e-bikes

GOALZERO

Segway-Ninebot

**Rad-Center**  
**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.



**Brock** Alloy Wheels **RC** DESIGN



**B45**  
 7.0x17, 7.5x18, 8.0x20  
 5x108, 112, 118, 120, 127, 130, 160  
 6x120, 130, 139



**B44**  
 8.0x18, 8.5x19, 8.5x20  
 5x100, 108, 112, 114, 120



**RC34**  
 6.0x16, 6.5x16, 6.5x17, 7.0x17, 7.5x17, 7.0x18, 7.5x18,  
 8.0x18, 8.5x18, 7.0x19, 7.5x19, 8.0x19, 8.5x19, 9.0x19, 8.5x20  
 4x98, 100, 108 - 5x100, 108, 110, 112, 114, 120

Die neuen Brock und RC-Design Felgen für 2024 direkt verfügbar.

[www.rcdesign.de](http://www.rcdesign.de)

# IMPULS



DR. KONRAD WESSNER BLICKT VORAUS,  
HINTERFRAGT UND KOMMENTIERT

## WARUM FREIE WERKSTÄTTEN UNTER DRUCK GERATEN UND WARUM BEI DER KUNDENLOYALISIERUNG MEHR GEHT ALS 39 %

»Im Unterschied zum schwächelnden Neuwagen-geschäft brummt das Werkstattgeschäft in Deutschland. Nach dem Motto ›Lieber das bisherige Fahrzeug noch mal reparieren lassen, als in unsicheren Zeiten einen Neuwagen anschaffen‹ ist der aktuelle Fahrzeugbestand in Deutschland auf rekordverdächtige 10,3 Jahre gealtert. Wenn das kein Wachstumstreiber für Regelservices, Reparaturen, Teile und Zubehör ist, was dann?

Kundenorientierter Werkstattservice ist aber nicht nur eine Renditequelle, sondern auch Rückenwind für den Verkauf des nächsten Fahrzeugs und für Kundenloyalität dem Automobilhändler gegenüber. Weil mangelnde Kundenorientierung beim Service aber auch den Kauf des nächsten Fahrzeugs verhindern kann, sollte die Loyalisierung für die Markenwerkstatt, bei der Kunden ihr Fahrzeug anschaffen, ›oberste Bürgerpflicht‹ sein.

Bei einer von **puls Marktforschung für das erste Halbjahr 2024** festgestellten Kundenloyalisierung der Markenwerkstatt gegenüber (auf Basis einer Sonderauswertung aus unserem AutokäuferMonitor) von durchschnittlich 39% gibt es da aber schon deshalb Luft nach oben, weil **Dacia, Toyota, Cupra und Tesla (!) mit Loyalisierungsquoten zwischen 56% und 60%** zeigen, dass es auch deutlich besser geht. Die schwache Werkstattloyalisierung hat ihren Grund wohl auch in einer **insgesamt rückläufigen Kundenzufriedenheit mit Autowerkstätten**. Dies trifft vor allem für Systemwerkstätten und freie Werkstätten zu, deren Profilierung sich auf örtliche Nähe, Schnelligkeit der Reparaturen und günstige Preise beschränkt. Markenwerkstätten punkten dagegen bei wichtigen Imagekriterien wie Qualität der Arbeiten, Freundlichkeit, Terminverfügbarkeit und Beratung.

**Sichtbare Servicekompetenz bietet Automobilhändlern aber auch die Chance, sich im Intra-brand-Wett-**

**bewerb zu differenzieren** und Neu- und Gebrauchtwageninteressenten einen guten Grund zu liefern, sich für einen bestimmten Händler zu entscheiden. Denken Sie von daher doch mal über eine Herausstellung Ihrer langjährigen Werkstattkompetenz für Verbrenner UND E-Autos nach. Apropos Service für E-Autos: Es gibt weit mehr ›antriebsneutrale Geschäftsfelder‹ in Autowerkstätten als gemeinhin angenommen. Letztlich kommt es darauf an, den Wert von kundenorientiertem Werkstattservice erlebbar zu machen. Dazu gehört die **Herausstellung von Festpreisen für Regelservices, das aktive Angebot zeitwertgerechter Reparaturlösungen oder der Inzahlungnahme des bisherigen Fahrzeugs**.

Ein wichtiger Teil von glaubwürdigem Servicemarketing sollte auch darin bestehen, Kunden zu (Video-)Statements einzuladen, bei denen sie über ihre Erfahrungen mit ihrer Werkstatt berichten. **Messen Sie von daher kontinuierlich die Werkstattloyalisierung von Neu- und Gebrauchtwagenkunden, orientieren Sie sich dabei an Werten zwischen 50% und 60% und spüren Sie Lost Deals nach**. Es geht um die Frage, warum Sie für Ihre Kunden die erste oder eben nicht die erste Wahl beim Werkstattservice sind?«

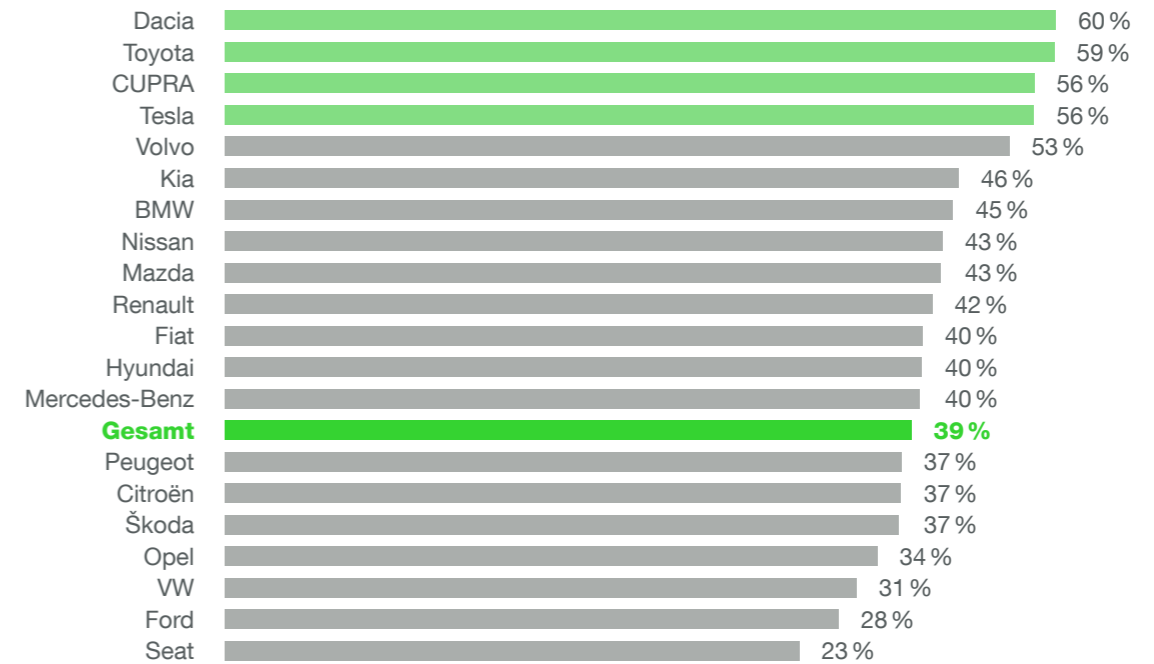
### DR. KONRAD WESSNER

ist seit 1992 Geschäftsführer bei **puls Marktforschung**, berät und begleitet mit seinem Team Unternehmen und Institutionen beim Strategie-wandel 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.



## DACIA, TOYOTA, CUPRA UND TESLA MIT DER HÖCHSTEN WERKSTATTLOYALITÄT

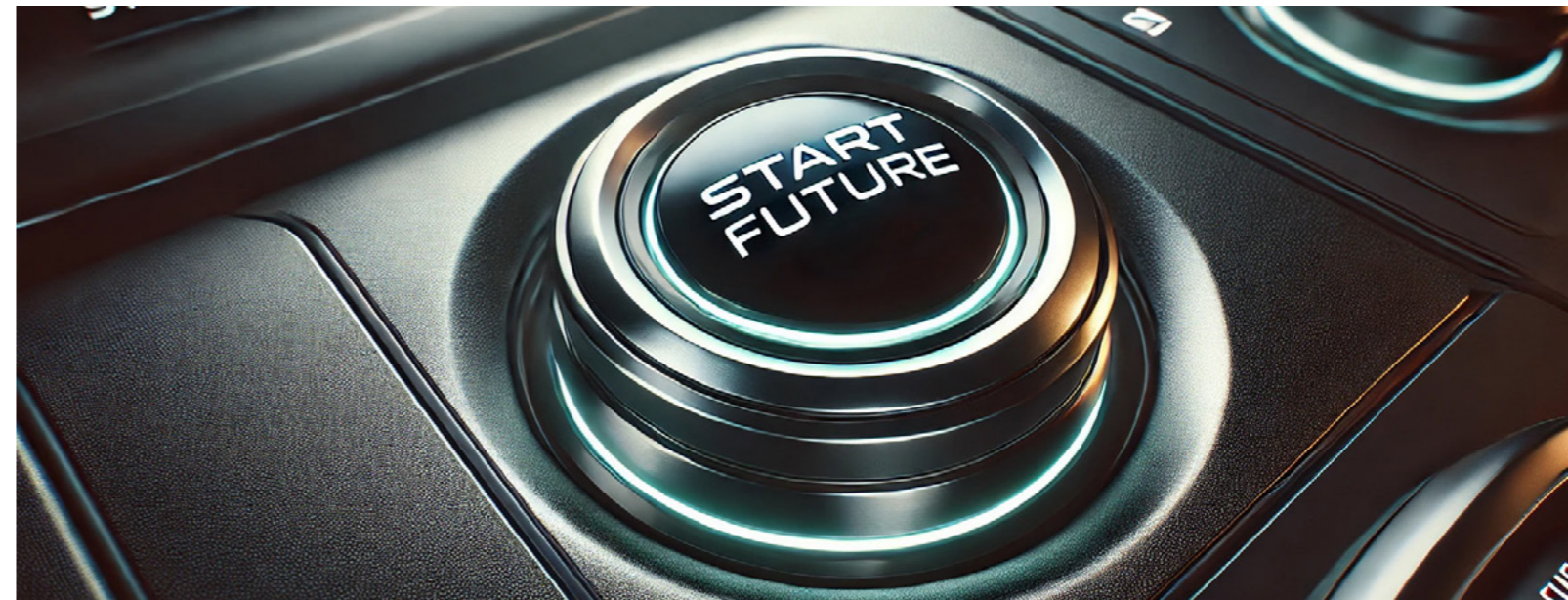
Anteil der Kunden, die ihr Auto auch bei der Markenwerkstatt zum Service bringen, bei der sie ihr Fahrzeug gekauft haben.



Basis: n=2968 | Für Marken mit mehr als 30 Nennungen | Quelle: puls Marktforschung GmbH

## Autokauf 2040

Was wird neu, was bleibt gleich, wie ist man erfolgreich?



**21. puls Automobilkongress**  
am 19. März 2025 (mit Vorabendveranstaltung)  
im Zentrum von Nürnberg

**Jetzt anmelden:**  
[www.puls-marktforschung.de](http://www.puls-marktforschung.de)



# ALLES, WAS RECHT IST ...

WAS GESETZESÄNDERUNGEN UND -NEUEINFÜHRUNGEN IN 2025 FÜR AUTOHÄUSER BEDEUTEN UND AUF WELCHE PARAGRAFEN SIE BESONDERS ACHTEN SOLLTEN.

IM TMA FOKUS 2025 GEBEN WIR IHNEN EINEN ÜBERBLICK ÜBER DIE SICH VOR DEM GESETZ VERÄNDERNDEN VERANTWORTUNGEN UND WIE SICH DIESE BESTMÖGLICH IM EIGENEN UNTERNEHMEN ABBILDEN LASSEN.

IM NÄCHSTEN TMA FOKUS

## TERMINE 2025

» T»EXPO SPEZIAL 2025

22 Jan. Fulda  
21 Mai Bad Windsheim

» GREEN DAYS 2025

22-24 Mai  
Kitzbühel (Grand Tiroliä)

» TECHNO GIPFEL 2025

24 Sept.  
Petersberg/Königswinter

» OFFIZIELLE TERMINE

### AUFSICHTSRATSSITZUNGEN:

01.04.2025 | Hamburg  
17.06.2025 | Hamburg  
23.09.2025 | Petersberg/Königswinter bei Bonn  
25.11.2025 | Frankfurt am Main

» TECAR INTERNATIONAL TERMINE

### TECAR SUPERVISORY BOARD MEETING:

17.03.2025 | Virtuell  
27.-28.11.2025 | Hamburg

### TECAR SHAREHOLDERS' MEETING:

24.-25.06.2025 | Amsterdam

» IMPRESSUM

### HERAUSGEBER:

TECHNO Marketinggesellschaft mbH & Co.KG  
Georg Wallus (v. i. S. d. P.) | Essener Straße 110 | 22419 Hamburg | 040.526 099 0  
marketing@techno-kooperation.de | techno-kooperation.de  
Marion Langheld | 040.526 099 150 | langheld@techno-kooperation.de  
Luna Pusch | 040.526 099 154 | puschk@techno-kooperation.de

### ANZEIGENDISPOSITION:

Luna Pusch | 040.526 099 154  
puschk@techno-kooperation.de

### KONZEPT & DESIGN:

yellowmonkey | ymnky.de

### DRUCKEREI:

Lehmann Offsetdruck und Verlag GmbH

**petex**<sup>®</sup>  
Der starke Autoausstatter

**STARKES  
AUTOZUBEHÖR**

Seit 1981



Alle Artikel online  
[www.petex.de](http://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**<sup>T</sup>  
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

# Schlau einkaufen. Gezielt vermarkten.

Auktionen  
für den  
Kfz-Handel



## Klarer Blick auf Ihren Geschäftsvorteil

Hochwertige Gebrauchte aus sicheren Quellen gibt's bei Autobid.de.  
Wir bringen täglich bis zu 1.500 Fahrzeuge von Top-Einlieferern unter  
den Hammer – exklusiv für den Kfz-Handel.

Jetzt schlau sein, kostenlos registrieren und die besten Angebote sichern.

Sie haben Fragen? +49 611 44796-55 oder [autobid@auktion-markt.de](mailto:autobid@auktion-markt.de)



Bereits 3x als  
Top-Innovator  
ausgezeichnet



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG

