

T»MA^T

III 2025

DAS TECHNO MAGAZIN

EIN BLICK ZURÜCK
DER TECHNO GIPFEL 2025

WILLKOMMEN AN BORD
NEU-GESELLSCHAFTER OSTMANN

BESCHAFFUNGSMODELL GeP
MIT NEUEN FEATURES

MARGE SICHERN – WEITER WACHSEN
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

» [TECHNO-KOOPERATION.DE](https://techno-kooperation.de)

Mach's auf die schlaue Art!

Remarketing von E-Fahrzeugen



Internationale
Kfz-Auktionen.
Jetzt einliefern!



Fokussiert auf höhere Erträge

Bei Inzahlungnahmen, mit oder ohne E, sorgt unser weitverzweigtes, internationales Bieter-Netzwerk für höhere Erträge in der Wiedervermarktung. Hier warten europaweit mehr als 30.000 registrierte Kfz-Händler in 40 Ländern auf Ihre gebrauchten Fahrzeuge.

Jetzt schlau sein und BEV, PHEV und HEV ohne Risiko einliefern.

Info-Hotline +49 611 44796-750 oder autobid@auktion-markt.de



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG



AUF EIN WORT



Sehr geehrte Damen und Herren,

wir alle kennen das Spannungsfeld aus Wandel und Kontinuität im Geschäftsalltag des Autohandels. Das Abwägen zwischen erhalten und verändern, zwischen beenden und beginnen.

Wie man dieses Spannungsfeld für sich nutzen kann, zeigte sich auf der Gesellschafterversammlung im September. Auf dem **TECHNO GIPFEL** konnten wir mit vielen Gesellschaftern nicht nur über kontinuierlich gute Entwicklungen sprechen, sondern auch über wichtige Schritte hin zu einem neuen Bündeln der Stärken über Ihr Netzwerk **TECHNO**. Zum Beispiel durch die Nutzung von GeP. Warum gerade **GeP** ein Schlüssel sein kann, welche Rolle Verbindlichkeit dabei spielt und mit welchen Punkten die beiden Top-Speaker **Prof. Dr. Klemens Skibicki** und **Dr. phil. Hans Rudi Fischer** aufwarten konnten, rekapitulieren wir ausführlich in dieser Ausgabe des **TECHNO MAGAZINS**.

Darüber hinaus können Sie sich in aktuelle Entwicklungen aus Ihrer Kooperation einlesen, wie etwa das Onboarding unseres neuen **TECHNO** Gesellschafters Ostmann.

Viel Freude bei der Lektüre.

Georg Wallus

Dietmar Scheck

MARGE SICHERN – WEITER WACHSEN

WEICHENSTELLUNGEN AUF DEM PETERSBERG Der TECHNO GIPFEL 2025

» 24

»SYSTEMISCHE OPTIMIERUNG FUNKTIONIERT VOR ALLEM
DANN, WENN WIR UNS VERBINDLICH FÜR SIE ENTSCHEIDEN.«
Ein Statement von **Georg Wallus**

» 28

EIN MODELL MIT ZIEL – GeP

Das Beschaffungsmodell powered by **TECHNO**:
ressourcenschonend, zeiteffizient, prozesssicher,
praxiserprobt.

» 30

EIN MODELL MIT ZUKUNFT – GeP

Highlights und neue Features

» 32

GESELLSCHAFTER

35 JAHRE REICHSTEIN & OPITZ

TECHNO Gesellschafter Reichstein & Opitz
feiert Vergangenheit und Zukunft

» 06

HERZLICH WILLKOMMEN

Neu-Gesellschafter Ostmann ist Teil
der Autohaus-Kooperation

» 08

ERFOLGREICHER START FÜR RKG SERVICE FACTORY

Hochmodernes eigenes Servicenetzwerk:
seit April 2025 bereits 2.300 Fahrzeuge abgefertigt

» 10

MEHR WIRTSCHAFTLICHKEIT DURCH AUTOMATISIERUNG

Autohausgruppe Schmidt & Hoffmann arbeitet
mit Weissenberg Group zusammen

» 11

LEISTUNGEN & PRODUKTE

KOMPAKTER BEGLEITER FÜR AUTOHAUS UND WERKSTATT

Update des Kärcher Heißwasser-Hochdruckreinigers

» 12

OLIVEN-POWER FÜR SAUBERE HÄNDE

Gelungene Weiterentwicklung:
MAKRA Grobhandreiniger SensiEcoSoft 2.0

» 14

DER NEUE TYSYS PRODUKTKATALOG

Integriertes Winterkomplettprogramm vom
Räder- und Reifenspezialisten aus Köln

» 18

NACHHALTIG VERTRÄGLICH FÜR MENSCH UND UMWELT

Zertifizierte und gefahrstofffreie Reinigungsprodukte:
HERWETEC® von HERWE

» 19

LACKKOMPETENZ MIT STARKEN PARTNERN

WM SE: modernste Technologien im Lackbereich –
und höchste Qualität

» 20

PUSHING THE LIMITS FOR A BETTER TOMORROW

BERNER Responsible Products schützen Umwelt
und Anwender

» 22

GIPFEL 2025

WENN SICH GESCHICHTE UND ZUKUNFT TREFFEN

Ein Blick zurück auf den TECHNO GIPFEL 2025
auf dem Petersberg

» 26

DEUTSCHLAND IM IRGENDWO DES VERNETZTEN KI-ZEITALTERS

Zusammenfassung des Impulsvortrags von
Prof. Dr. Klemens Skibicki

» 36

WIE GELINGT TRANSFORMATION? SYSTEMISCHE PERSPEKTIVEN – EINE REISE INS DAZWISCHEN

Zusammenfassung des Impulsvortrags von
Dr. phil. Hans Rudi Fischer

» 38

IMPRESSIONEN

TECHNO GIPFEL in Bildern

» 40

PRAXIS

IMPULS

Werthaltiger Automobilverkauf –
mehr Pull, weniger Push

» 46

PRAXIS STATT BUZZWORDS

Erfolgreicher Auftakt: TECHNO KONGRESS
»KI & Digitales« am 01. und 02.10.2025 in Fulda

» 48

STIMMEN ZUM TECHNO KONGRESS 2025

Das sagen die Gesellschafter

» 49

IMPRESSIONEN

TECHNO KONGRESS 2025 in Bildern

» 50

TERMINE

TERMINE 2026

Diese Tage sollten Sie im Kalender markieren

» 51

» 08



» 36



» 52



TECHNO
KONGRESS

» 38



TECHNO
GIPFEL
2025

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





35 JAHRE REICHSTEIN & OPITZ

TRADITION TRIFFT INNOVATION:
TECHNO GESELLSCHAFTER
REICHSTEIN & OPITZ FEIERT VER-
GANGENHEIT UND ZUKUNFT

Das Autohaus Reichstein & Opitz feiert 2025 sein 35-jähriges Bestehen – und blickt dabei nicht nur auf eine bewegte Unternehmensgeschichte zurück, sondern auch nach vorn in die technologische Zukunft der Mobilität.

Gegründet 1990 in Jena, entwickelte sich das Familienunternehmen mit einem kleinen Team und viel Pioniergeist zu einem modernen Automobilzentrum mit drei Standorten, fast 170 Mitarbeitern und Verträgen mit mehreren Markenherstellern. Dabei standen – und stehen – neben persönlicher Beratung und Service vor allem technische Kompetenz und Innovationskraft im Vordergrund.

Von hochmodernen Werkstätten über digitale Kundenservices bis hin zu umfassenden Mobilitätslösungen – **Reichstein & Opitz** versteht sich längst nicht mehr nur als klassisches Autohaus, sondern als Partner rund um die Zukunft der Mobilität. Dazu gehören auch Themen wie alternative Antriebe, E-Mobilität, intelligente Werkstattprozesse und eine konsequente Ausrichtung auf nachhaltige Technologien.

Gefeiert wurde das Jubiläum am 2. Juli 2025 mit Gästen aus Wirtschaft und Politik sowie langjährigen Partnern und Mitarbeitern – ein würdiger Rahmen, um den bisherigen Erfolg zu feiern und den Blick auf die nächsten Jahrzehnte zu richten.

ENGAGEMENT UND VERANTWORTUNG

Neben der Technik steht für **Reichstein & Opitz** auch das gesellschaftliche Engagement im Mittelpunkt. Anlässlich des Jubiläums sammelt das Unternehmen Spenden für die Hospiz- und Palliativ-Stiftung Jena, die schwerstkranken Menschen und ihre Angehörigen begleitet.

TECHNO gratuliert Reichstein & Opitz herzlich zum Jubiläum!



»UNSERE GESCHICHTE IST ENG MIT DER REGION UND UNSEREN KUNDINNEN UND KUNDEN VERBUNDEN. GLEICHZEITIG SEHEN WIR ES ALS UNSERE AUFGABE, NEUE TECHNISCHE ENTWICKLUNGEN FRÜHZEITIG AUFZUGREIFEN UND FÜR UNSERE KUNDSCHAFT ERLEBBAR ZU MACHEN.«

WILFRIED UND ENRICO OPITZ,
GESCHÄFTSFÜHRER REICHSTEIN & OPITZ

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: AUTOHAUS REICHSTEIN & OPITZ GMBH

- | | |
|-----------------|---|
| Standorte | » 3 Standorte in Jena, Apolda und Saalfeld |
| Marken | » Ford, Volvo, Land Rover, Bürstner, GMW und Mitsubishi |
| Mitarbeiterzahl | » 163 |

» reichstein-opitz.de

**REICHSTEIN
& OPITZ**

Holen Sie sich MEHR WOW! in die Werkstatt

Wechseln Sie jetzt zu Rot und zu professioneller Mehrmarkendiagnose und praxiserprobtem Werkstattequipment von WOW!. Ohne Zwischenhändler. Ohne Blabla – dafür mit jeder Menge Know-how und Kommunikation auf Augenhöhe von den **#FAHRZEUGVERSTEHERN** der Würth-Gruppe.

Sichern Sie sich bis zum 31.12.2025
10 % auf ausgewählte Produkte im
Bereich Fahrzeugdiagnose,
ADAS-Kalibrierung, Klimatechnik
und Abgasuntersuchung.*



Ihr Ansprechpartner für weitere Informationen und Bestellungen

Hendrik Nirmaier • +49 170 6334411 • Hendrik.Nirmaier@wow-portal.com
Heiko Tiesel • +49 170 5739804 • Heiko.Tiesel@wuerth.com

* Angebot nur in Deutschland gültig bis zum 31.12.2025.
So setzt sich der Rabatt zusammen: 5 % Rabatt über Würth, 5 % Warengutschrift über WOW!.

**#FAHRZEUG
VERSTENER**



HERZLICH WILLKOMMEN

NEU-GESELLSCHAFTER OSTMANN IST TEIL DER AUTOHAUS-KOOPERATION – UND WAR IM SEPTEMBER FÜR EIN ERFOLGREICHES ONBOARDING GAST BEI TECHNO IN HAMBURG

Mit der Autohaus Ostmann Gruppe schließt sich einer der traditionsreichsten und regional verwurzelten Mehrmarken-Vertragspartner in Nordhessen und Mitteldeutschland der Autohaus-Kooperation TECHNO an.

Seit der Gründung im Jahr 1959 durch Kurt und Elisabeth Ostmann hat sich das Unternehmen von einer kleinen Volkswagen-Werkstatt in Wolfhagen zu einer der führenden Autohausgruppen der Region entwickelt – mit acht Standorten, acht Marken und rund 400 Mitarbeitern.

In den vergangenen Jahren hat die Gruppe entscheidende Schritte in Richtung Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Markenvielfalt unternommen. So wurde am Standort Fritzlar eine CO₂-neutrale Nutzfahrzeug-Ausstellungshalle errichtet – ein zukunftsweisendes Bauprojekt, das moderne Architektur, energieeffiziente Technik und regionales Handwerk vereint. Auch am Standort Bad Arolsen investierte die Ostmann Gruppe in die Zukunft: Mit der Integration der Marke MG ins Markenportfolio und dem vollständigen Umbau zu einem modernen Vollfunktionsbetrieb für MG wurde der Standort zu einem neuen Kompetenzzentrum für Elektromobilität.

Über sechs Jahrzehnte lang wurde die Autohausgruppe als Familienunternehmen geführt – heute steht sie auf einem neuen, zukunftssicheren Fundament. Mit der Gründung der Ostmann Stiftung wurde die Nachfolge des langjährigen Geschäftsführers und Inhabers Reinhard Ostmann nachhaltig geregelt. »Das erwirtschaftete Kapital von 65 Jahren erfolgreichem Auf- und Ausbau von einem Standort in Wolfhagen Ende der 1950er-Jahre zu einer Gruppe von acht Autohäusern in der Region soll für die Zukunft beständig bleiben, noch weiter wachsen, gefestigt werden und den Mitarbeitenden die Sicherheit geben, auch nach meinem Ausscheiden noch einen sicheren Arbeitsplatz zu haben«, betont Reinhard Ostmann.

Seit März 2025 führen Mike Altmann und Vitali Klein die Geschäfte der Gruppe. Altmann verantwortet Vertrieb, Marketing und Strategie, Klein leitet die Bereiche Verwaltung, Controlling und Finanzen. Gemeinsam setzen sie auf Kontinuität und Innovation, auf moderne Strukturen und gelebte Werte. Denn die Ostmann Stiftung steht für eine klare Haltung: Unternehmerischer Erfolg und gesellschaftliche Verantwortung gehören zusammen. So bleibt die Autohaus Ostmann Gruppe auch in Zukunft das, was sie seit 1959 auszeichnet: ein verlässlicher Partner für Mobilität, Menschen und die Region.

» WIR FÜHREN DAS UNTERNEHMEN IM GEIST SEINER WURZELN WEITER – REGIONAL VERANKERT, MENSCHLICH GEFÜHRT UND MIT BLICK AUF EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT.«

MIKE ALTMANN UND VITALI KLEIN,
GESCHÄFTSFÜHRUNG
AUTOHAUS OSTMANN GRUPPE



Von links nach rechts: **Mike Altmann** (Geschäftsführung Autohaus Ostmann Gruppe), **Vitali Klein** (Geschäftsführung Autohaus Ostmann Gruppe), **Wolfgang Trakies** (NORA-Experte), **Carlo Huckewitz** (Serviceleiter VW, VW-Nutzfahrzeuge, Skoda und Maxus am Standort Wolfhagen), **Arnd-Dierk Müller** (Prokurist / Leitung Einkauf & Vertrieb / Gesellschafterservice, Key Account Volkswagen TECHNO) und **Uwe Henze** (Gesellschafterentwicklung TECHNO)

FÖRDERBEREICHE DER OSTMANN STIFTUNG

- » **Seniorenhilfe:** Unterstützung im Alter – für ein Leben in Würde
- » **Hilfe bei Behinderung:** schnelle und persönliche Unterstützung bei Krankheit oder Unfall
- » **Mitarbeiterförderung:** Hilfe für aktive und ehemalige Mitarbeiter der Ostmann Gruppe

AKTUELLE BEISPIELE:

- » **5.500 € Förderung für eine barrierefreie Toilettenanlage** im Gemeindezentrum Wolfhagen mit Wickelmöglichkeit für Familien
- » **3.000 € Spende für Demenzprojekte** des Diakonischen Werks Region Kassel

ERFOLGREICHES ONBOARDING BEI TECHNO IN HAMBURG

Als Neu-Gesellschafter der Autohaus-Kooperation wurde auch die **Autohaus Ostmann Gruppe** zum intensiven Onboarding bei **TECHNO** eingeladen. Mit vier Ansprechpartnern reiste die **Autohaus Ostmann Gruppe** an, um sich im September noch einmal ein Bild vom umfassenden Leistungsspektrum der Kooperation zu machen. An den beiden Tagen standen vor allem der Austausch, die Einblicke in Strukturen und Abläufe, das Kennenlernen relevanter Ansprechpartner und die Vertiefung gemeinsamer Themen im Fokus. »Das Onboarding war wirklich ein voller Erfolg«, lautete am Ende die Rückmeldung. »Wir haben noch einmal im direkten Gespräch erlebt, wie und wo Potenzial für uns in der Autohaus-Kooperation steckt und wie wir in Zukunft intensiv zusammenarbeiten können. Wir haben viele wertvolle Impulse mitgenommen und möchten uns noch einmal beim **TECHNO** Team bedanken, das uns zur Seite stand und Wissen mit uns geteilt hat. Die Reise nach Hamburg hat sich absolut gelohnt.«

» autohaus-ostmann.de

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: AUTOHAUS OSTMANN GRUPPE

Standorte	» 8 in Nordhessen
Marken	» Volkswagen, VW Nutzfahrzeuge, Audi, Škoda, SEAT, CUPRA, MG, Maxus, ABT
Mitarbeiterzahl	» ca. 400

**Autohaus
Ostmann**

ERFOLGREICHER START FÜR RKG SERVICE FACTORY

**HOCHMODERNES EIGENES SERVICENETZWERK:
SEIT APRIL 2025 BEREITS 2.300 FAHRZEUGE ABGEFERTIGT**



Die RKG zählt zu den führenden Automobilhändlern im Wirtschaftsraum Köln sowie Bonn/Rhein-Sieg. Mit einem breiten Markenportfolio, starken Serviceleistungen und modernen Konzepten setzt das Unternehmen Maßstäbe – von Neuwagen über Leasing bis hin zum umfassenden Gebrauchtwagengeschäft. Dazu gehören heute das RKG Gebrauchtwagenzentrum Köln-Bonn in Bornheim, der RKG Junge Sterne Flagship-Store für Mercedes-Benz sowie das neu etablierte SPOTICAR Bonn/Rhein-Sieg für die Stellantis-Marken.

Mit der RKG Service Factory, die am 1. April 2025 ihren Betrieb aufgenommen hat, wurde ein weiteres zentrales Element geschaffen: ein hochmodernes Servicenetzwerk, das interne Abläufe effizient bündelt. Auf 730 Quadratmetern Werkstattfläche werden Ablieferungskontrollen, Servicearbeiten und komplexe Diagnosen durchgeführt. Ergänzt wird die Werkstatt durch Büros für Koordination und Administration. Bereits 2.300 Fahrzeuge haben seit der Eröffnung die Prozesse durchlaufen. Für die Abläufe sorgt das verantwortliche Team aus Werkstatt- und Betriebsleitung, das einen klar strukturierten Workflow etabliert hat – von der Anlieferung bis zum »Ready to Sale«.

Ein weiterer strategischer Schwerpunkt liegt auf dem professionellen Management von Leasingrücknahmen. Pro Jahr » [rkg.de](https://www.rkg.de)

werden an diesem Standort rund 800 Pkw – perspektivisch erweitert um zusätzliche ca. 100 Transporter – nach klar definierten Qualitäts- und Prozessstandards abgewickelt. Der Leistungsumfang umfasst eine systematische Fahrzeugbewertung inklusive detaillierter Vorab-Checks, um Transparenz und Planungssicherheit für alle Beteiligten sicherzustellen. Darüber hinaus erfolgt eine eng verzahnte, prozessoptimierte Zusammenarbeit mit Prüforganisationen, Finanzierungs- und Leasingpartnern sowie dem Vertriebsbereich.

Am Standort der RKG Service Factory ist zudem SPOTICAR Bonn/Rhein-Sieg angesiedelt, die Gebrauchtwagenmarke der Stellantis-Gruppe für Opel, Fiat, Alfa Romeo, Abarth und Jeep.

Mit der Service Factory, SPOTICAR Bonn/Rhein-Sieg, dem RKG Junge Sterne Flagship-Store sowie dem RKG Gebrauchtwagenzentrum in Bornheim setzt die RKG ein deutliches Zeichen: maximale Gebrauchtwagen-Kompetenz, hocheffiziente Serviceprozesse und gelebte Kundennähe – alles aus einer Hand.

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: RKG RHEINISCHE KRAFTWAGEN- GESELLSCHAFT MBH & CO. KG

Standorte	» 6 Servicebetriebe und 5 Verkaufshäuser
Marken	» Mercedes-Benz, Opel, Opel Nutzfahrzeuge, Fiat, Fiat Professional, Jeep, Alfa Romeo und Abarth
Mitarbeiterzahl	» 700



MEHR WIRTSCHAFTLICHKEIT DURCH AUTOMATISIERUNG

**AUTOHAUSGRUPPE SCHMIDT & HOFFMANN ARBEITET MIT
WEISSENBERG GROUP ZUSAMMEN**

Automation ermöglicht den Fokus auf das Wesentliche – das bestätigt auch die inhabergeführte Autohausgruppe Schmidt & Hoffmann, die bereits ihren zweiten automatisierten Prozess mit der Weissenberg Group als kompetentem Partner gestartet hat.

Die automatisierte Verarbeitung von Service-Leads sorgt für Ausfallsicherheit, bessere Auslastung und garantiert durch schnelle Verarbeitung auch die optimale Ausnutzung entsprechender Boni bei der Volkswagen Group. Früher waren zwei Mitarbeiter der Autohausgruppe mit der Leadbearbeitung beschäftigt. Fielen sie aus, stockte der Prozess. Jetzt übernimmt der Bot: Service-Leads werden sofort bei Eingang angenommen und zugeordnet. Der Kunde bekommt automatisch eine E-Mail zur Terminvereinbarung. »Der Anteil der Online-Terminvereinbarungen ist deutlich gestiegen«, freut

sich Serviceleiter Lion Gruber (Schmidt & Hoffmann). »Dank schnellerer Bearbeitung erreichen wir nun die volle Bonusstufe in Bezug auf die Leadbearbeitungsdauer.« Weissenbergs Head of Consulting Sebastian Vossen ergänzt: »Digitale Helfer übernehmen Routineaufgaben, Mitarbeiter gewinnen Zeit für persönliche Betreuung – das steigert Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit«



HABEN SIE FRAGEN?

Sebastian Vossen

T: +49 (0) 211.540 809 05

E: s.vossen@weissenberg-group.de

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



WM FAHRZEUGTEILE – IHR PARTNER FÜR LACK & KAROSSERIE

- Persönliche Beratung durch mehr als 35 Lack-Spezialisten
- Glasurit & Lesonal Partner für höchste Lackqualität, perfekte Farbtongenaugigkeit und modernste Reparaturtechnologien
- Stets verfügbares Vollsortiment: PKW und NKW-Ersatzteile, Lack- und Lackzubehör, Werkstattausrüstung bis zu 5x täglich just-in-time geliefert
- Digitale Services - Artikel scannen und online bestellen
- LACKPROFI plus - das Full-Service-Konzept für die Lack- und Karosseriewerkstatt

Weitere Infos unter
www.lackprofi-plus.de



KOMPAKTER BEGLEITER FÜR AUTOHAUS UND WERKSTATT

WICHTIGES UPDATE FÜR DIE HEISSWASSER-HOCHDRUCKREINIGER VON KÄRCHER

Kärcher hat die Heißwasser-Hochdruckreiniger seiner Kompaktklasse überarbeitet. Neben einer guten Reinigungsleistung mit einem Druck von bis zu 180 bar und 800 l/h Schwemmleistung punkten sie vor allem mit Ergonomie und einfacher Handhabung.

So verfügen die Geräte unter anderem über eine EASY!Force-Pistole, die normalerweise erst in höheren Geräteklassen zu finden ist. Höherwertige Elektronik sorgt für mehr Temperaturstabilität. Heißwasser-Hochdruckreinigung ist vor allem dort ein Treiber für Effizienz, wo hartnäckige Verschmutzungen schnell entfernt werden sollen und kein Dauereinsatz gefragt ist, sondern Reinigungen nach Bedarf durchgeführt werden.

Ob es darum geht, Pkw zu reinigen oder Motorwäschen zu erledigen – die neuen Heißwasser-Hochdruckreiniger bieten eine gute Reinigungsleistung und entfernen auch Öle und Fette wirksam. Zudem verfügen sie je nach Ausstattungsvariante über eine automatische Schlauchtrommel, die den 15 m langen Schlauch selbst in einem Winkel von 45° mühelos auf- und abrollt. Die kräftezehrende manuelle Handhabung des Hochdruckschlauchs entfällt somit.

Für noch mehr körperliche Entlastung sorgt die EASY!Force-Hochdruckpistole, die sich die Rückstoßkraft des Hochdruckstrahls zunutze macht und die Haltekraft nahezu auf null reduziert. Die Funktion des Servo-Control-Reglers erlaubt es, während der Arbeit an der Pistole die Wassermenge und den Druck an die jeweilige Arbeitsaufgabe anzupassen. Dank EASY!Operation-Konzept ist der Regler direkt durch eine Öffnung in der Abdeckung zu bedienen.

Ist alles auf »minimal« und eine Temperatur von über 100 °C eingestellt, wird das Gerät in der Dampfstufe betrieben.



Die neuen Heißwasser-Hochdruckreiniger der Kompaktklasse von Kärcher vereinen gute Reinigungsleistung, einfache Handhabung und Ergonomie.

Das Konzept der Modulplattform, das Kärcher für alle Hochdruckreiniger nutzt, bietet den Vorteil, dass weniger verschiedene Ersatzteile benötigt werden und sich die Reparaturzeiten verkürzen. Für hohe Langlebigkeit sorgen die Axialkolbenpumpe mit Keramikkolben und der wassergekühlte, langsam laufende 4-polige Elektromotor.



Die Modelle eignen sich unter anderem für den Einsatz in Autohäusern und Werkstätten, wo Reinigungen nach Bedarf durchgeführt werden.

KÄRCHER IST DIE AKTUELL MEIST-VERKAUFTE HOCHDRUCKREINIGER-MARKE

Kärcher hat einen Titel der GUINNESS WORLD RECORDS™ als aktuell meistverkaufte Marke für Hochdruckreiniger erhalten und bestätigt damit seine weltweite Marktführerschaft. Der Erfolg basiert auf einer langen Tradition von Innovation und Qualität. Bereits 1950 erfand Alfred Kärcher den ersten Heißwasser-Hochdruckreiniger Europas, 1984 folgte der erste tragbare Hochdruckreiniger für Privatanwender. Damit verkauft das Unternehmen bereits seit 75 Jahren Hochdruckreiniger. Heute ist »kärchern« als Synonym für Hochdruckreinigung etabliert und unter anderem im Duden verzeichnet.

» kaercher.de

KÄRCHER

KÄRCHER

**90
YEARS**

OF MAKING
A DIFFERENCE

GLÄNZENDE AUTOS. GLÄNZENDE BÖDEN.

Die Experten für Ihr Autohaus.

Entdecken Sie unsere hochwertigen Scheuersaugmaschinen und erleben Sie Sauberkeit und Präzision in einer ganz neuen Dimension.

www.karcher.de



OLIVEN-POWER FÜR SAUBERE HÄNDE

MAKRA HAT SEINEN BEWÄHRTEN GROBHANDREINIGER WEITERENTWICKELT UND BRINGT **SENSIECOSOFT 2.0** AUF DEN MARKT

Gerade in Autowerkstätten werden Hände durch die mechanische Belastung, den Kontakt mit Reizstoffen und das häufige Händewaschen besonders stark belastet. Hier ist ein Handwaschmittel wichtig, dass eine gute Reinigungsleistung mit gleichzeitiger Rückfettung kombiniert und so die Haut möglichst schont.

SensiEcoSoft 2.0 ist der neue Grobhandreiniger von **MAKRA** mit natürlichen Reibekörpern aus Olivenkernmehl gegen starke Werkstattverschmutzungen. Die neue Formulierung bietet eine noch bessere Reinigungsleistung und Rückfettung bei einem angenehm frischen Duft.

Die dazu passenden **MAKRA** Wandspender bieten eine bedarfsgerechte Dosierung und sorgen für einen niedrigen Verbrauch. Die vakuumverpackten Flaschen sind einfach im Handling und besonders hygienisch durch den regelmäßigen Austausch der Pumpe ohne zusätzlichen Reinigungsaufwand.

WIR BIETEN IHNEN DIE LÖSUNG UND HELFEN GERNE WEITER:

Ralf Müller

M: 0176.169 99 055

E: rmueller@makra.de

Matthias Freundorfer

M: 0176.169 99 077

E: mfreundorfer@makra.de

» [makra.de](https://www.makra.de)



MAXIMALE KRAFT.

TECHNO-EINFÜHRUNGSAKTION:

Über unsere Aktion erhalten Sie die passenden Touchless-Wandspender gleich gratis zum Handreiniger **SensiEcoSoft 2.0** mit dazu!

» FORDERN SIE JETZT IHR PERSÖNLICHES ANGEBOT AN!



SENSIECOSOFT 2.0

HANDWASCHPASTE MIT NATÜRLICHEN REIBEKÖRPERN AUS OLIVENKERNMEHL

- » Für starke Werkstattverschmutzungen, z.B. durch Öl, Fett, Ruß, Bitumen, frische Farbe oder Scheibenkleber
- » Rückfettend und pH-neutral
- » Mit frischem Duft
- » Mikroplastikfrei



MAKRA.de

Wir begleiten Sie auf Ihrer Autofahrt

So wie Stellantis kontinuierlich Technologien und Spezifikationen für ihre Motoren weiterentwickelt, so fühlt sich ExxonMobil zu Innovation verpflichtet. Unser Ziel sind Mobil Motorenöle, die die kontinuierlich sich weiterentwickelnden Leistungsanforderungen von Stellantis erfüllen.

Maßgeschneidert für die anspruchsvollen Anforderungen von Stellantis

ExxonMobil entwickelt Hochleistungsmotorenöle für Stellantis-Motoren, deren Anforderungen sich bezüglich des Leistungsvermögens ständig weiterentwickeln. Unsere Mobil 1™ und Mobil Super™ Motorenöle sind freigegeben gemäß einer breiten Palette von Stellantis-Spezifikationen, einschließlich der neuesten Spezifikation FPW9.55535/03.



Hochleistungsmotorenöle mit Grundölen auf Basis der Mobil SHCSynthese-Technologie halten den Motor sauber, schützen vor Verschleiß und bieten hohes Leistungsvermögen selbst unter extremen Betriebsbedingungen.



Hochwertige Motorenöle sind konzipiert, um die Anforderungen der Motoren unterschiedlichster Stellantis- Fahrzeugmarken zu erfüllen.



QR-Code einscannen
und das richtige Öl für
Ihr Fahrzeug finden!

Mobil™
Zuverlässiges **Leistungsvermögen**
übertrifft anspruchsvolle
Stellantis- Spezifikationen*

Vertrauenssache. Angetrieben durch technische Exzellenz

Seit mehr als zwei Jahrzehnten setzt ExxonMobil Maßstäbe bei der Entwicklung von Hochleistungsmotorenölen, die die Spezifikationen für Stellantis-Marken erfüllen oder übertreffen. Diese Leistung basiert auf ExxonMobils herausragender Expertise und unserem Fokus auf technologischer Innovation. So war ExxonMobil eine der ersten Mineralölgesellschaften, die ein „Mid SAPS“- Motorenöl (ACEA C2) für die Erstbefüllung von Fahrzeugmotoren im Werk Trémery in Frankreich geliefert hatte – ein wichtiger Meilenstein bei der Bereitstellung von Produkten, die die Leistungsanforderungen der Motoren von Peugeot und Citroën erfüllen.

DER NEUE TYSYS PRODUKTKATALOG

INTEGRIERTES WINTERKOMPLETTRADPROGRAMM
VOM RÄDER- UND REIFENSPEZIALISTEN **TYSYS** AUS KÖLN

Auch in diesem Jahr bietet TYSYS ein umfassendes Sortiment an Reifen, Felgen und – wieder dabei – einem Winterkomplettprogramm für über 150 verschiedene Fahrzeugmodelle. Darüber hinaus erwartet Sie ein aktualisierter Produktkatalog mit Direkt-Verlinkungen zu den Produkten im TYSYS-Webshop.

Beim Winterkomplettprogramm profitieren Autohäuser nicht nur von einer großen Auswahl, sondern sparen auch Zeit, denn die Räder sind bereits montiert. So ist eine lange Suche nach den passenden Komponenten bereits erledigt. Zudem sind die Komplettäder mit ABE, teils sogar ECE ausgestattet. Das Ziel von **TYSYS**: Autohäuser kommen flexibel und zuverlässig durch die Saison. Auch für individuelle Kombinationen und Bedürfnisse hat **TYSYS** eine Lösung: den Komplettadkonfigurator. Basierend auf

den Fahrzeugdaten kann man hier aus mehr als 100 Millionen Varianten wählen – oder sich persönlich von den Reifenexperten beraten lassen.

FRAGEN? SPRECHEN SIE UNS GERNE AN!

T: +49 (0) 221.97 666 287
E: vertrieb@tysys.eu



ZUM PRODUKTKATALOG
» tysys.de/katalog

» tysys.de

TYSYS
REIFEN FELGEN KOMPLETTRÄDER



KOMPLETTRÄDER VON TYSYS.

EINFACH. ZUVERLÄSSIG.
VERFÜGBAR.

SPEZIELL ENTWICKELT & PERFEKT ABGESTIMMT.

DAS TYSYS BASIS-KOMPLETTRAD.

shop.tysys.de/Article/Rims/BasicRims



TYSYS
REIFEN FELGEN KOMPLETTRÄDER



NACHHALTIG VERTRÄGLICH FÜR MENSCH UND UMWELT

ZERTIFIZIERTE UND GEFAHRSTOFFFREIE REINIGUNGSPRODUKTE:
HERWETEC® VON HERWE

Industriereiniger haben den Ruf, aufgrund chemischer Inhaltsstoffe die Umwelt zusätzlich zu belasten. Darum setzt der Hersteller HERWE aus Sinsheim für die technischen Reinigungs- und Pflegemittel von **HERWETEC®** auf die Verwendung von Rohstoffen, die auch für Handwaschseifen und -pasten genutzt werden. Diese auf nativen Inhaltsstoffen basierten Industriereiniger erzielen zugleich maximale Reinigungsperformance.

Mit den industriellen Werkstattreinigern von **HERWETEC®** tragen Autohäuser dazu bei, ökologisch verträgliche Reinigungsprodukte auf dem Markt zu fördern und somit die Umweltbelastung zu reduzieren. Alle Produkte der Green-Label-Serie sind weder Gefahrgut noch Gefahrstoff. Die kennzeichnungsfreien Industriereiniger sorgen dadurch für

maximalen Schutz der Mitarbeiter, ein geringeres Gesundheitsrisiko und weniger Hautirritationen.

- » Sichere Abwasserentsorgung, die die Umweltbelastung der Unternehmen minimiert
- » Schnelltrennende Eigenschaften, die die Öl-/Wassertrennung in Ölabscheidersystemen nicht beeinflussen
- » Materialverträglichkeitsfreigaben für die sichere Verwendung mit diversen Materialien
- » HACCP-zertifizierte Fertigungsprozesse für höchste Hygiene- und Sicherheitsnormen
- » Für mehr Sicherheit am Arbeitsplatz

» herwetec.com **HERWETEC®**

HERWETEC®

Nachhaltige Reiniger und Pflegemittel
für Werkstatt und Autohaus

**Substituieren Sie
Gefahrstoffe
in Ihrem Betrieb**

Umwelt-
freundlich



Mit unseren
Lösungen aus
erneuerbaren
Rohstoffen senken Sie
Kosten und Ihren
CO₂-Fußabdruck.

Qualität &
Compliance



Vertrauen
Sie auf unsere
zertifizierten
Reinigungsmittel und
umfassende Compliance-
Dokumentation.

Sicherheit am
Arbeitsplatz



Schützen Sie
Ihre Mitarbeiter
mit unseren
kennzeichnungsfreien
Produkten vor
Gesundheitsrisiken.



LACKKOMPETENZ MIT STARKEN PARTNERN

WM SE: MODERNSTE TECHNOLOGIEN IM LACKBEREICH – UND HÖCHSTE QUALITÄT

Seit bald 50 Jahren hat sich WM als zuverlässiger Partner für Lackier- und Karosseriebetriebe etabliert und überzeugt durch tiefes Fachwissen, innovative Lösungen und ein breites Produktportfolio.

WM setzt auf ein engagiertes, auf das Lackgeschäft spezialisiertes Vertriebsteam mit über 35 Mitarbeitern, das deutschlandweit persönliche Beratung und schnellen Service bietet. Kundennähe und praxisorientierte Unterstützung prägen die Unternehmensphilosophie. Lackierbetriebe profitieren von der engen Zusammenarbeit mit den Lackherstellern Glasurit und Lesonal, die höchste Qualität und modernste Technologien von der Grundierung bis zum Klarlack gewährleisten. Ergänzt wird das Angebot durch ein breites Zubehörsortiment – von Arbeitsschutz und

Schleifmitteln bis zu Finishprodukten und Werkstatt-ausrüstung wie dem Artikelscanner zur schnellen Nachbestellung.

FULL-SERVICE-KONZEPT »LACKPROFI PLUS«

Maßgeschneiderte Unterstützung und exklusive Serviceleistungen für Lackierbetriebe wie die professionelle Außengestaltung, Weiterbildungen und vieles mehr.

» wm.de

WMSE



DER NEUE Cinturato™
WINTER 3

GENIEßEN SIE EINEN SICHEREN WINTER

Premium-Winterreifen für Limousinen und CUVs



KLASSENBESTE LEISTUNG BEIM BREMSEN AUF SCHNEE ^{1,2}

AUSSERGEWÖHNLICHES AQUAPLANING- UND NASSHANDLING ²

VERBESSERTER LAUFLEISTUNG UND HÖHERE HALTBARKEIT ³

1 Bericht 24CPCEXT-317 - Vergleichstests zu Bremsverhalten, Traktion und Handling auf Schnee, die im Februar 2025 von DEKRA mit Reifengröße 205/55 R 16 durchgeführt wurden. Weitere Informationen unter <https://www.pirelli.com/cinturato-winter-3>.
2 TÜV Premium-Prüfzeichen Bericht Nr. 713367367 Tests durchgeführt im Februar und März 2025 vom TÜV mit Reifengröße 225/50 R 17. Erreicht durch Erfüllung der wesentlichen technischen Leistungsanforderungen der unabhängigen Zertifizierungsstelle TÜV SÜD, weitere Informationen unter <https://www.pirelli.com/cinturato-winter-3>.
3 Basierend auf internen Tests: CINTURATO™ WINTER 3 im Vergleich zu CINTURATO™ WINTER 2 (Vorgängermodell)



GEFÄHRDUNGSBEURTEILUNG, MITARBEITERUNTERWEISUNG, ELEKTROGERÄTEPRÜFUNG ... ODER WIE UNSERE KUNDEN SAGEN: LÄUFT.

Regeln, Regeln, Regeln?
Wir regeln das und halten
Autohäusern in puncto
Sicherheit den Rücken frei.

Florian Steimle
und sein Team helfen:
Telefon: +49 731 1420-121
E-Mail: florian.steimle@liqui-moly.de

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



LIQUI MOLY



PUSHING THE LIMITS FOR A BETTER TOMORROW

BERNER RESPONSIBLE PRODUCTS: LEISTUNGSSTARKE CHEMISCHE LÖSUNGEN, DIE UMWELT UND ANWENDER GLEICHZEITIG SCHÜTZEN

BERNER ist der führende Spezialist für B2B-Chemieprodukte in Europa. Das Portfolio umfasst rund 700 leistungsstarke Chemieprodukte und über 100.000 Premiumartikel für Reparatur, Pflege und Wartung – eine außergewöhnliche Vielfalt, die Kunden hilft, ihr Geschäft erfolgreich und zukunftssicher zu gestalten.

Persönlich und nahbar begegnet **BERNER** seinen Kunden als Partner auf Augenhöhe. Mit praxisnaher Beratung, umfassenden Anwendungslösungen und individuellen Servicekonzepten entstehen nachhaltige, vertrauensvolle Beziehungen und Lösungen, die weit über den Standard hinausgehen. Nachhaltigkeit und Verantwortung sind fester Bestandteil dieser Unternehmensphilosophie.

Mit der europaweit erhältlichen Produktlinie **BERNER Responsible Products** geht das Unternehmen einen entscheidenden Schritt weiter: leistungsstarke chemische Lösungen, die Werkstätten und Betriebe zuverlässig unterstützen und gleichzeitig Umwelt und Anwender schützen. Das Sortiment umfasst bereits mehrere Produkte für alle gängigen Anwendungen – von Reifenmontagepasten und Motordichtmassen bis zu Scheiben- und Polsterreinigern. Alle Lösungen verbinden höchste Reinigungs- und Wirkungskraft mit leichter Handhabung, sodass Profis schneller, sicherer und nachhaltiger arbeiten können.

Besonders verantwortungsvoll sind Produkte, die beide Labels tragen, wie der **BERNER** Ölfleckenentferner B.Green, der Öl biologisch abbaut und einen schützenden Biofilm gegen neue Verschmutzungen hinterlässt. Neu im Programm ist der **BERNER** Spezialentfetter Pro Premium, ein kraftvoller Universalreiniger, der Öl-, Fett- und Harzreste sicher entfernt, NSF-K1-zertifiziert ist und Materialien sowie Gesundheit zuverlässig schont.

KERN DER BERNER RESPONSIBLE-LINIE SIND ZWEI KLAR ERKENNBARE LABELS:

ECO PROTECT steht für umweltfreundlichere Produkte, die leicht biologisch abbaubar sind, frei von Mikroplastik bleiben und das Ökosystem nicht belasten. Ein Beispiel ist der **BERNER** Schaumreiniger NSF A1, der Maschinen, Werkzeuge und harte Oberflächen rückstandsfrei von Fetten und hartnäckigen Flecken befreit.

USER PROTECT garantiert maximalen Schutz für den Anwender. Produkte wie der **BERNER** Flexi Cleaner sind VOC-frei, verzichten auf kritische Stoffe und entfernen selbst hartnäckige Flecken auf verschiedensten Materialien – bei angenehm frischem Geruch.

Mit **BERNER** Responsible Products erhalten Werkstätten und Autohäuser eine leistungsstarke Chemie-Linie, die Nachhaltigkeit, Arbeitsschutz und Effizienz konsequent verbindet – und so perfekt auf die Herausforderungen von morgen vorbereitet.

» shop.berner.eu

BERNER
PUSHING THE LIMITS

BERNER

NACHHALTIG. STARK.
ZUKUNFTSWEISEND.

BERNER RESPONSIBLE PRODUCTS VERANTWORTUNG, DIE ZUKUNFT SCHAFFT

Mit **ECO PROTECT** und **USER PROTECT** setzt **BERNER** neue Maßstäbe für leistungsstarke Chemieprodukte. Sie schützen Umwelt und Anwender – und machen Betriebe fit für die Herausforderungen von morgen.

Entdecke unsere
RESPONSIBLE
PRODUCTS





TECHNO

GIPFEL


2025

EIN ORT FÜR KONZENTRIERTES ENTSCHEIDEN.

DER PETERSBERG IM SIEBENGEBIRGE WAR SCHON
IMMER HISTORISCH BEDEUTEND: KLOSTER, SITZ DER
ALLIIERTEN, GÄSTEHAUS DER BUNDESREGIERUNG.

IMMER WIEDER SIND AUF DER ANHÖHE VON GERADE
EINMAL 336 METERN ENTSCHEIDER UND GESTALTER
ZUSAMMENGEKOMMEN, UM GRUNDSTEINE FÜR DIE
ZUKUNFT ZU LEGEN. SO AUCH TECHNO.

IM SEPTEMBER 2025 TRAF MAN SICH HIER FÜR DIE
JÄHRLICHE GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG, DIE
VOR ALLEM SYSTEMISCHE OPTIMIERUNG,
VERBINDLICHKEIT UND OPERATIVEN AUSTAUSCH
IN DEN MITTELPUNKT STELLTE.



TECHNO GIPFEL 2025



MARGE SICHERN – WEITER WACHSEN

EIN BLICK ZURÜCK AUF DEN TECHNO GIPFEL 2025 AUF DEM PETERSBERG

Am 24. September fand erneut eine der wichtigsten Veranstaltungen der Autohaus-Kooperation statt: der TECHNO GIPFEL mit der offiziellen Gesellschafterversammlung.

Unter dem Motto »MARGE SICHERN – WEITER WACHSEN« wurden gemeinsame Pläne, Verbindlichkeiten und Skaleneffekte für 2026 – und darüber hinaus – besprochen. Über 90 teilnehmende Gesellschafter konnten die Gelegenheit wahrnehmen und dem erkenntnisreichen Gipfel beiwohnen, der an einem historisch bedeutenden Ort stattfand: dem Petersberg im Siebengebirge. Die gerade einmal 336 Meter messende Anhöhe war unter anderem Schauplatz des Petersberger Abkommens, das nach dem zweiten Weltkrieg maßgeblich zur späteren Unabhängigkeit und Souveränität der Bundesrepublik beigetragen hat. Zudem wurden hier viele Jahre lang Würdenträger aus aller Welt im offiziellen Gästehaus der Bundesregierung untergebracht. Wie etwa der Dalai Lama.

Die beeindruckende Kulisse des Petersbergs, der immer wieder Entscheider zusammenbrachte, bot den idealen Ort, um in den eleganten Räumlichkeiten des Steigenberger Icon Grandhotel & Spa Petersberg eingängig über den Status quo zu sprechen und den umfassenden Austausch mit allen Teilnehmern zu suchen.

Eröffnet wurde die Jahresversammlung der **TECHNO** Gesellschafter vom Vorsitzenden des **TECHNO** Aufsichtsrats, Hans Jürgen Persy. Im Anschluss berichtete **TECHNO**

Geschäftsführer Georg Wallus über Zukunftspläne, Erfolge der **TECHNO** Lösung GeP und Relevantes aus der Welt der Kooperation. Nach dem offiziellen Part wurden die beiden Speaker Prof. Dr. Klemens Skibicki und Dr. phil. Hans Rudi Fischer begrüßt, die zwei interessante Vorträge hielten, die einen angeregten Austausch unter den Teilnehmern mit sich brachten.

DIE VORTRÄGE ZUM NACHLESEN

- » PROF. DR. SKIBICKI AB SEITE 36
- » DR. PHIL. FISCHER AB SEITE 38

MEHR ALS EIN GELUNGENER ABSCHLUSS FÜR EINEN MEHR ALS GELUNGENEN GIPFEL

Die Abendveranstaltung in der Rotunde, in der bereits Persönlichkeiten wie Konrad Adenauer, Bill Clinton und Michail Gorbatschow dinierten, war der krönende Abschluss des erfolgreichen Tags. Begonnene Gespräche wurden in entspannter Atmosphäre fortgeführt und auch das Netzwerken intensiviert. Als musikalische Überraschung trat die Band »The Music of Queen« auf, die dafür sorgte, dass es spätestens nach dem vierten Song niemanden mehr auf den Stühlen hielt. Auch DJ André Siddi sorgte für reichlich Bewegung auf der Tanzfläche.

EIN GROSSER DANK GEHT AN DIE SPONSORENPARTNER,
DIE DIESE VERANSTALTUNG BEGLEITET HABEN:
HERZLICHEN DANK FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG!



SYSTEMISCHE OPTIMIERUNG FUNKTIONIERT VOR ALLEM DANN, WENN WIR UNS VERBINDLICH FÜR SIE ENTSCHEIDEN



EIN STATEMENT VON GEORG WALLUS, GESCHÄFTSFÜHRUNG TECHNO

»Systemische Optimierung funktioniert vor allem dann, wenn Verbindlichkeit hergestellt wird.«

Dieser Grundsatz trägt die Arbeit der Kooperation: Entscheidungen für den gemeinsamen Rahmen, konsequente Nutzung der vorhandenen Plattform und das Arbeiten mit den Partnern, die dort gebündelt sind. Consulting Solutions, Dienstleistungen und Produkte decken den Bedarf des operativen Geschäfts – vom Druckerpapier bis zum umfassenden Werkstattkonzept. Das ist der Vorteil der Kooperation. Das ist der TECHNO Vorteil.

Besonders sichtbar wird er im Einkauf des Non-Core-Bereichs. Weil dieser Bereich nicht Kerngeschäft eines Autohauses ist, bleiben Potenziale häufig ungenutzt – weniger in der reinen Kostensicht als in Zeitgewinn, Datenqualität und Prozessstabilität. Genau hier setzt **TECHNO** mit seinem Beschaffungsmodell **GeP** an: entwickelt, um Gesellschaftern eine Lösung zu bieten, die hohe Ansprüche erfüllt und zugleich maximale Freiheitsgrade wahrt. Unterstützt wird die Etablierung individueller Beschaffungsportale, die Synergieeffekte heben und Skaleneffekte im Einkauf ermöglichen.

GeP zeigt damit, dass systemische Optimierung zu messbaren Effekten führt – oft mit geringem internen Aufwand. Aus Nutzen entsteht Verbindlichkeit; aus Verbindlichkeit entstehen Skaleneffekte. Dieses Prinzip gilt bei **TECHNO** generell: Bündelung erhöht Skaleneffekte – für jeden, der aktiver Teil des Netzwerks ist. Der optimierte operative Austausch der Gesellschafter rund um das Masterclass-Event **THINK NEXT 2024** hat das belegt und die Taktung für die nächste Stufe gesetzt.

DIE WIRKUNG LÄSST SICH ENTLANG KLARER DIMENSIONEN BESCHREIBEN:



1. RESSOURCEN

Geringer Aufwand für interne Teams, kein zusätzlicher Personalbedarf.



2. ZEITEFFIZIENZ

Fokus bleibt auf dem Kerngeschäft; standardisierte Prozesse und individuell anpassbare Schnittstellen.



3. PROZESSSICHERHEIT

Transparente, belastbare Abläufe schaffen Compliance und Steuerbarkeit.



4. PRAXISBEZUG

Der Ansatz ist in Autohaus-, Handwerks- und Klinik-Kooperationen erprobt.

EIN MODELL MIT ZIEL

DAS BESCHAFFUNGSMODELL GeP: RESSOURCENSCHONEND, ZEITEFFIZIENT, PROZESSSICHER, PRAXISERPROBT

GeP darf nicht auf ein Software-System reduziert werden, das man einfach zur Nutzung empfiehlt. GeP ist vielmehr ein Modell mit einem konkreten Ziel: TECHNO Gesellschafter so zügig wie möglich bei der Etablierung eines individuellen Beschaffungsportals für den eigenen Einkauf außerhalb des Kerngeschäfts zu unterstützen und gleichzeitig Synergieeffekte zu ermöglichen.

Im sogenannten Non-Core-Einkauf außerhalb von Neuwagen- und Gebrauchtwagengeschäft sind keine markenspezifischen Anforderungen oder technologische Abhängigkeiten vorhanden. Weil oftmals nicht systemisch optimiert wurde, ergeben sich bekanntermaßen überdurchschnittlich große Einsparpotenziale, weil Prozesse historisch gewachsen sind und die Autohäuser innerhalb der jeweiligen Autohausgruppen überall bestellen können.

Durch die Bündelung des Einkaufs über **GeP** in einem eigenen Portal können unter anderem administrative Prozesse wesentlich effizienter automatisiert ablaufen. Das spart Fachpersonal viel Zeit – und befreit jeden Einzelnen sowohl von repetitiven als auch von ermüdenden kleinschrittigen und immer gleichbleibenden Aufgaben.

Mit **GeP** werden keine Daten an externe Plattformen, Dienstleister oder Lieferanten weitergegeben, sondern die Daten des eigenen Einkaufs bleiben innerhalb der Autohaus-Kooperation – sicher in der Hand der **TECHNO** Gesellschafter.

GeP kann ein wichtiges Instrument für Gesellschafter sein, weil es Aufwände reduziert, Prozesse sinnvoll verbindet und Schnittstellen aufbaut. So bekommt der Non-Core-Einkauf die Bedeutung, die er verdient. Schließlich sind hier klare Ertragsoptimierungs-Möglichkeiten »versteckt«.

»KEIN LOCKED-IN-EFFEKT! NUTZEN SIE EXTERNE SYSTEME, VERLASSEN DATEN WIE EINKAUFsverhalten UND PREISE IHR UNTERNEHMEN. ES IST STRATEGISCH SINNVOLLER, WENN WIR GEMEINSAM DAFÜR SORGEN, DASS DIESE INFORMATIONEN UND DIE ANALYSEN HIERAUS BEI IHNEN BLEIBEN.«

- » Zentrale digitale Beschaffung mit individuellem Einkaufssystem für alle Produktgruppen
- » Deutlich verkürzte Bestellzeiten und optimierte Prozesse
- » Mehr Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Kontrolle
- » Beitrag zur strategischen Digitalisierung in den Autohausgruppen
- » Senior-Begleitung bei der Implementierung und Integration durch TECHNO und Integrated Worlds
- » Gezielte Datenanalyse und Bündelung im TECHNO Produktmanagement
- » Alle digitalen Rechnungen werden rechnerisch mit den Bestellungen verglichen Bestellungen rechnerisch geprüft
- » Automatisierte Zuordnung von Kostenstellen und Sachkonten-Regeln auf der Bestellung
- » Regelbasierte Zuweisung vor Bestellung möglich
- » Automatisierte Übernahme / Import in die Buchhaltung ohne händische Prozesse

DREI SÄULEN HINTER GeP

1. KOMFORT

Die digitale systemische Unterstützung durch **TECHNO** lässt ohnehin schon belastete Mitarbeiter nicht in noch einem IT-Projekt versinken. Vielmehr werden die wertvollen Ressourcen so unterstützt, dass **GeP** »nebenher« eingeführt werden kann.

2. KONTROLLE

Gemeinsam aufstellen und gewachsenes Wissen um den eigenen Einkauf nicht in die Hände von undurchsichtigen Plattformen oder Lieferanten geben.

3. KOOPERATION

Wo Integrationen und Prozesse individuell erforderlich sind, werden diese mit **GeP** ermöglicht, um Mitarbeitern einen reibungslosen Übergang zu ermöglichen.

GeP[™]

»WO ES ALLERDINGS SINN ERGIBT, DASS WIR KRÄFTE, RESSOURCEN, INFRASTRUKTUR BÜNDELN UND UNS STRATEGISCH GEMEINSAM AUSRICHTEN, SOLLTEN WIR DAS TUN – UM DEN EINKAUF ZU OPTIMIEREN ODER AUCH, UM ANDERE THEMEN IM AUTOHAUS-KOOPERATION

GEORG WALLUS, GESCHÄFTSFÜHRUNG TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



STIMMEN VON GESELLSCHAFTERN, DIE GeP NUTZEN:

»Durch das Beschaffungsmodell **GeP** sind unsere **Einkaufsprozesse fokussierter und schlanker.**«

»Das Bestellvolumen wird nun nachweislich auf die vom **Einkauf vorgegebenen Bezugsquellen/Lieferanten konsolidiert.**«

»Nach Einführung konnten wir die **Besuchsfrequenz der Industrie** in unseren Häusern **fokussierter terminieren.**«

»Die **Durchsetzung von Einkaufsvorgaben** – so z. B. der Kauf von Produkten, die der Einkauf empfiehlt – wird nun nachweislich eingehalten.«

»Die Prozessoptimierung führte zu **einer Reduzierung unserer Lagerbestände**, ohne dass unsere Lieferfähigkeit eingeschränkt ist.«



EIN MODELL MIT ZUKUNFT

Digitale Beschaffung mit Mehrwert: Mit GeP – dem Gesellschafter-eProcurement von TECHNO – wird der Einkauf in Autohausgruppen zentral gesteuert, durchgängig digitalisiert und messbar effizienter. Die Plattform vernetzt Prozesse, Daten und Standorte, reduziert Aufwand und Kosten und schafft transparente Entscheidungsgrundlagen – weit mehr als eine Software, vielmehr ist sie ein vollständiges Modell zur Optimierung des gesamten Einkaufs.

GeP hat das Potenzial, sich schon bald bei TECHNO Gesellschaftern als Standard durchzusetzen. Unter anderem nutzt die **AVAG Holding SE** das Bestellsystem bereits flächendeckend an allen Standorten in Deutschland und macht so einen deutlichen Schritt in Richtung schlanker, transparenter Beschaffungsprozesse. Zahlreiche weitere Gesellschafter arbeiten bereits vollumfänglich mit GeP; eine große Zahl befindet sich im Roll-out oder kurz vor dem Start. Das Ergebnis: vereinfachte Abläufe, spürbare Zeitgewinne und ein einheitlicher Blick auf den Einkauf über alle Standorte hinweg.

»GeP HAT DAS POTENZIAL, SICH ALS STANDARDLÖSUNG ZU ETABLIEREN – DANK DER EFFIZIENZSTEIGERUNG, DER KOSTENREDUKTION UND DER MÖGLICHKEITEN DER DATENANALYSE, DIE EINEN ÜBERBLICK ZU JEDER ZEIT ERMÖGLICHT.«

JENS REIHER
PROJEKTLEITUNG DIGITALES PORTFOLIO

TECHNISCHE HIGHLIGHTS UND KONTINUIERLICHE WEITERENTWICKLUNG

Damit GeP – das Beschaffungsmodell von TECHNO – den Anforderungen im Autohandel dauerhaft gerecht wird, erfolgt der Ausbau schrittweise und zielgerichtet. Neue Warengruppen werden ergänzt, die Oberfläche wird vereinfacht, Abläufe werden verkürzt. **Ziel: schneller Einstieg für neue Nutzer und reibungslose Anwendung im täglichen Autohausbetrieb.**

DURCHGÄNGIGES MODELL FÜR EINEN EFFIZIENTEN EINKAUF

Datenanalyse, die wirkt: Live-Daten zu Lagerbeständen zeigen bei bestimmten Warengruppen bereits vor der Bestellung, was verfügbar ist.

Der Nutzen im Alltag:

- Artikel sind sofort als »verfügbar« oder »nachbestellt« erkennbar.
- Einkaufslisten lassen sich priorisieren, etwa wenn Fahrzeuge kurzfristig in die Auslieferung gehen.
- Rückfragen per Telefon oder E-Mail entfallen – der Status ist im System sichtbar.

BEISPIEL:

Die Werkstatt plant Reifenmontagen für die Woche. Im GeP ist erkennbar, welche Dimensionen heute lieferbar sind und welche bis morgen eintreffen. Disposition und Terminplanung bleiben stabil.

NAHTLOSE INTEGRATION – VON ANFANG AN

GeP wird ohne Zusatzaufwand in bestehende Strukturen von Autohausgruppen eingebunden. Die Umsetzung begleiten die GeP-Spezialisten von TECHNO und Integrated Worlds – von der Erstkonfiguration bis zum produktiven Start.

- Einheitliche Prozesse für mehrere Standorte
- Zentrale Pflege von Einstellungen
- Kurze Einführungsphasen durch klare Abläufe

DASHBOARD MIT LIVE-ANZEIGE

Das zentrale GeP-Dashboard bündelt die wichtigsten Informationen auf einen Blick:

- Lagerbestände in Echtzeit
- Verfügbarkeiten bei angebundenen Lieferanten
- Status der Reifenbestellbarkeit (z. B. ob bestimmte Dimensionen sofort bestellbar sind)



GeP

Blick ins System:
GeP zeigt aktuelle
Lagerbestände und
Bestelloptionen.

NEU IN GeP: INTEGRIERTE REIFENBESTELLBARKEIT

GeP unterstützt den Einkauf vom Werkstattbedarf über Teile bis zu Reifen. Neu ist die direkte Reifenbestellung im System – inklusive autohausspezifischer Filter, etwa Herstellermarkierungen (Freigaben des Fahrzeugherstellers).

VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- 24-h-Lieferoption
- Priorisierung von Lieferanten und Marken zur gezielten Umsetzung der eigenen Einkaufsstrategie
- Vergleich von Produkten, Preisen und Lieferzeiten in einem Schritt
- Modernisierte, nutzerfreundliche Oberfläche
- Optimierte Filter- und Suchfunktionen (z. B. Dimension, Saison, Geschwindigkeitsindex, Freigaben)

PRAXISBEISPIEL:

Die Teiledisposition sucht einen Sommerreifen 225/45 R17 mit Herstellermarkierung. Mit zwei Filtern (Dimension + Markierung) zeigt GeP passende Alternativen verschiedener Lieferanten – inklusive Lieferzeit. Der Einkauf wählt die bevorzugte Marke und löst die Bestellung direkt aus.



GeP

Mit wenigen Klicks
die passenden
Reifen bestellen –
dank integrierter
Reifenbestellbarkeit.

STABIL IN DER ANWENDUNG, KLAR IM PROZESS

» Weniger Medienbrüche:

Informationen bleiben im System – von der Auswahl über die Bestellung bis zur Statusprüfung.

» Weniger Schleifen:

Verfügbarkeiten sind transparent, Entscheidungen schneller möglich.

» Besser planbar:

Werkstatt, Teilelager und Disposition arbeiten mit dem gleichen Datenstand.

DEMNÄCHST IN GeP: INTEGRIERTE SENDUNGSVERFOLGUNG

Die kommende **Sendungsverfolgung** schafft Echtzeit-Transparenz vom Einkauf bis zur Lieferung. Anwender sehen, wo sich eine Sendung befindet und wann sie voraussichtlich eintrifft. Das erleichtert Terminabsprachen und reduziert Ad-hoc-Umdispositionen.

NUTZEN SIE DIE NEUEN FEATURES UND GEBEN SIE UNS FEEDBACK.

WIR FREUEN UNS AUF IHRE NACHRICHT.

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

Autobank

TARGO  **BANK**
FIRMENKUNDEN

VISION

JAHRE

Zehn Jahre Autobank. Und immer noch neugierig auf morgen.

Wir freuen uns, dass wir seit zehn Jahren als vertrauensvoller Partner in Sachen Autofinanzierung gelten. Aber noch mehr freuen wir uns darauf, das auch in Zukunft zu beweisen. Mit Expertise, Leidenschaft und Weitsicht.

Erfahren Sie mehr auf www.targobank-autobank.de



WINNER
AUTOHAUS
BankenMonitor
2025

DEUTSCHLAND IM IRGENDWO DES VERNETZTEN KI-ZEITALTERS – WOHIN GEHT DIE REISE UND WIE GEHT MAN DAMIT UM?

ÜBER KI-AGENTEN DEN »HUMAN IN THE LOOP«-ANSATZ UND
WARUM DIE BESTE KI DIE IST, DIE MAN NICHT BEMERKT –
THEMATISCHE ZUSAMMENFASSUNG DES IMPULSVORTRAGS VON
PROF. DR. KLEMENS SKIBICKI

KI ist von der Analyse zur Generierung und weiter zum handlungsfähigen Agenten gereift. Systeme verstehen Sprache, Bild und Kontext, liefern Antworten statt Trefferlisten und übernehmen Routine in einer Geschwindigkeit, die bisherige Technologiesprünge übertrifft. Für den Autohandel bedeutet das: Nicht der einzelne Algorithmus entscheidet, sondern die Fähigkeit, Prozesse, Rollen und Kennzahlen so auszurichten, dass KI leise im Hintergrund arbeiten und messbar Wirkung entfalten kann.

Bekanntermaßen wird das Kundenverhalten von den besten digitalen Erlebnissen geprägt – unabhängig davon, ob sie im Handel, in der Logistik oder in Medien stattfinden. Erwartet werden schnelle, konsistente, persönliche Antworten über alle Kontaktpunkte hinweg. KI-gestützte Systeme verschieben hier die Schwelle: vom Suchen zum Bekommen, vom Formular zur Konversation, vom statischen Funnel zu adaptiven Flows. Dadurch wird die operative Wertschöpfung automatisierbar, während Beziehungsarbeit, Vertrauen und Marke an Relevanz gewinnen.

KONSEQUENZEN FÜR DAS AUTOHAUSGESCHÄFT
In Vertrieb, Service und Remarketing entstehen Vorteile überall dort, wo Datenflüsse zusammengeführt und Entscheidungen verdichtet werden. Im Lead-Management bedeutet das eine priorisierte Bearbeitung nach Abschlusswahrscheinlichkeit, eine automatische Vorqualifizierung und Terminangebote in Echtzeit. In der Preis- und Angebots-

gestaltung lassen sich dynamische Preispunkte für Neu- und Gebrauchtwagen ableiten und im Aftersales Cross- und Upselling systematisch integrieren. Werkstätten profitieren von präziser Kapazitätsplanung, multimodaler Schadensaufnahme und proaktiven Wartungshinweisen. Im Bestand und in der Beschaffung unterstützen Forecasts zu Modell- und Ausstattungsvarianten, zur Abverkaufswahrscheinlichkeit und zur Teileverfügbarkeit die Disposition.

KI-WERKZEUGE BRAUCHEN KLARE BRIEFINGS ZU ZIEL, TON UND DATENBASIS. DIE VERANTWORTLICHKEITEN BLEIBEN DABEI EINDEUTIG: DER AGENT ERLEDIGT, DER MITARBEITER ENTSCHEIDET.

Zentrale Voraussetzung ist belastbare Datenqualität – von Stammdaten über Fahrzeughistorien bis zu Preisen und Terminen – sowie die Priorisierung von Schnittstellen vor der Auswahl weiterer Tools. Multimodale Interaktionen, die Sprache, Bild und Text verbinden, öffnen zusätzliche Potenziale, etwa bei Videoberatung oder automatisierten Bildbeschreibungen für Börsen. Und schließlich gilt: Kleine, klar abgegrenzte Piloten mit eindeutiger Erfolgsmessung zu

Kosten pro Kontakt, Abschlussrate, Auslastung und Standtagen beschleunigen Lernen und Skalierung.

Die beste KI bleibt unsichtbar, reduziert Klicks, liefert klare Antworten und übergibt nahtlos an den Menschen. Ein »Human in the loop«-Ansatz stellt sicher, dass Eskalationen, Qualitätsprüfungen und Ausnahmen professionell abgedeckt werden und gerade dort Differenzierung entsteht. Governance wird zum Vorteil, wenn Datenschutz, Herkunft der Trainingsdaten, Nachvollziehbarkeit von Ergebnissen und Markenleitlinien nicht als Bremse, sondern als integraler Bestandteil des Leistungsversprechens verstanden werden. Parallel dazu braucht es gezielten Kompetenzaufbau in Management und operativen Teams sowie Profile, die Verantwortung für Datenflüsse und Produktlogik übernehmen.

DEUTSCHLAND BEFINDET SICH IM »IRGENDWO« ZWISCHEN TRADITIONELLER PROZESSLOGIK UND VERNETZTER AGENTISCHER KI.

Für Autohäuser ist KI ein tragfähiger Startpunkt: Wer Routinearbeit konsequent automatisiert, Daten integriert und das Kundenerlebnis zur Leitgröße erhebt, verschiebt Kostenstruktur und Geschwindigkeit – und schafft Raum für das, was nicht automatisiert werden kann: Beziehung, Vertrauen und unternehmerische Entscheidung.



PROF. DR. KLEMENS SKIBICKI



ZUR PERSON

Prof. Dr. Klemens Skibicki (Jahrgang 1972) promovierte nach seinen Diplomabschlüssen in BWL und VWL an der Universität zu Köln im Jahre 2001 im Fach Wirtschaftsgeschichte. Von 2004 bis 2019 war er Professor für Marketing und Marktforschung an der Cologne Business School (heute CBS International Business School) mit dem Forschungsschwerpunkt der digitalen Transformation.

Seine Erfahrung aus Forschung und Praxis nutzt er seit 20 Jahren, um Mittelständler und Großunternehmen durch den digitalen Strukturwandel als Berater mit großem Spezialisten-Netzwerk zu begleiten. Von 2013 bis Juni 2018 war Skibicki Mitglied des Beirats »junge digitale Wirtschaft« im Bundeswirtschaftsministerium. Zudem ist er in verschiedenen Start-ups engagiert und mehrfacher Autor von Büchern rund um den digitalen Strukturwandel.

FRAGEN AN PROF. DR. KLEMENS SKIBICKI?

Schreiben Sie eine E-Mail an:
ks@techno-kooperation.de

WIE GELINGT TRANSFORMATION?

SYSTEMISCHE PERSPEKTIVEN – EINE REISE INS DAZWISCHEN

ÜBER DAS WÜRDIGEN ALTER LOGIKEN, DAS ZULASSEN VON UNSICHERHEIT UND DAS VERANKERN NEUER PRAXIS DURCH VERÄNDERTE REGELN UND FEEDBACKS – THEMATISCHE ZUSAMMENFASSUNG DES IMPULSVORTRAGS VON **DR. PHIL. HANS RUDI FISCHER**

Transformation im Autohausgeschäft kann immer auch in einem systemischen Bezugsrahmen verortet werden. Im Zentrum stehen keine Einzelmaßnahmen, sondern die Beziehungen zwischen Hersteller und Händlergruppe, zwischen Führung und Mitarbeitern, zwischen Prozessen, Standorten und Kundschaft.

Autohausorganisationen erzeugen hier unter anderem Wert über Verlässlichkeit: klare Taktung, standardisierte Abläufe, stabile Ertragsbeiträge. Diese Stabilität beinhaltet jedoch Trägheit. Systemisch betrachtet halten Rückkopplungsschleifen die bestehende Ordnung aufrecht. Werden sie lediglich beschleunigt, entsteht häufig »mehr desselben« – erhöhte Aktivität ohne strukturelle Wirkung. Aber genau dort, wo Routinen aufgebrochen, Erwartungshaltungen neu sortiert und Rollen in Bewegung geraten, entsteht nachhaltige Transformation.

VERÄNDERUNG SETZT DORT AN, WO FEEDBACKS SICHTBAR GEMACHT UND NEU GEWICHTET WERDEN.

Transformation verläuft als Sequenz von Ablösung, Schwelle und Wiedereingliederung. In der Ablösung wird das Bisherige als Funktionslogik anerkannt, nicht abgewertet. Die Schwelle markiert eine Phase kontrollierter Unsicherheit: Vorläufige Regeln, Doppelstrukturen und widersprüchliche Signale werden ausgehalten, um Optionen zu prüfen. Mit der Wiedereingliederung verfestigt sich eine neue Praxis, etwa bei Kennzahlen, Entscheidungsrechten oder der Verteilung von Ergebnisverantwortung über Sparten und Standorte. Beispiele sind der Übergang von klassischer Stückzahllogik zu Lebenszykluswert, die Neugewichtung von Online-Lead-Qualität und Service-Retention oder die Integration digitaler Kontaktpunkte in den stationären Ablauf.

ZWEI ORDNUNGEN DES WANDELS LASSEN SICH UNTERSCHIEDEN

Wandel erster Ordnung optimiert Parameter innerhalb bestehender Regeln: präzisere Bepreisung im Gebrauchtwagen, verkürzte Reaktionszeiten in der Lead-Bearbeitung, höhere Termintreue im Service. Diese Optimierung bleibt begrenzt. Wandel zweiter Ordnung verändert die Regeln selbst: vom Silo zur Ende-zu-Ende-Steuerung des Kundenpfads, vom lokalen Erfahrungswissen zu vernetztem Lernen aus Daten, vom reinen Volumenfokus zu ertrags- und kapitalbindungsorientierten Steuerungsgrößen.

REGELÄNDERUNGEN VERSCHIEBEN HANDLUNGSRÄUME – UND MIT IHNEN ERTRAGSPROFILE.

AMBIVALENZ IST KEIN FEHLER, SONDERN INFORMATIONSQUELLE

Direktvertriebsmodelle und stationäre Stärke, Standardisierung und unternehmerische Freiheit sowie Effizienz und Kundennähe markieren reale Spannungsfelder. Werden diese sichtbar gemacht, zeigen sie, wo Anpassungen an Struktur, Schnittstellen oder Governance Wirkung entfalten. Bleiben die Ambivalenzen jedoch verdeckt, produzieren sie Reibungsverluste. Hier wird Führung wichtig, die hier auch

die Arbeit an Beziehungen miteinbezieht: Sie klärt, welche Rückmeldungen zählen, welche Perspektive fehlt und wo Reibung produktiv ist. Diese Anerkennung wirkt als ökonomisches Signal: Sie richtet Verhalten aus und beschleunigt Lernprozesse. Entscheidend bleibt die Anschlussfähigkeit zwischen Geschäftsführung, Bereichsleitung, Standortleitung und Teamleitung. Erst konsistente Signale ermöglichen Orientierung im Dazwischen.

Transformation gelingt, wenn dieses Dazwischen als eigener Gestaltungsraum verstanden wird. Wer Beziehungen, Feedback und Regeln des Systems bewusst weiterentwickelt, verlagert Wirkung – nachhaltig, messbar und ohne den Wert bestehender Stabilität zu entwerten.



DR. PHIL. HANS RUDI FISCHER

ZUR PERSON

Dr. phil. Hans Rudi Fischer entschloss sich nach mehrjähriger Tätigkeit in der Wirtschaft als Industriekaufmann zum Studium der Psychologie und Philosophie, später der Informatik – und promovierte an der Universität Heidelberg im Bereich Philosophie der Psychologie. Seit 1999 ist er Vorstandsvorsitzender des Heidelberger Instituts für systemische Forschung. Als Hochschullehrer war er an in- und ausländischen Unis tätig (u. a. ETH Zürich, den Universitäten Wien und Augsburg oder dem MCI in Innsbruck).

Sein Fachgebiet erstreckt sich dabei von der Organisationsentwicklung über das systemische Coaching/Teamcoaching bis hin zur systemischen Führungspsychologie. Sein Wissen und seine Expertise gibt er zudem seit Jahrzehnten als zertifizierter Ausbilder für systemische Beratung, Coaching, Organisationsentwicklung und Mediation im eigenen Institut (zsfb GmbH) weiter. Er ist Autor und Herausgeber von mehr als 20 Büchern und über 200 wissenschaftlichen Aufsätzen.



FRAGEN AN DR. PHIL. HANS RUDI FISCHER?

Schreiben Sie eine E-Mail an:
hfr@techno-kooperation.de

IMPRESSIONEN DER GESELLSCHAFTER- VERSAMMLUNG

TECHNO GIPFEL 2025



»AUCH UNS WAR ES EINE FREUDE, UND ICH MUSS SAGEN, DIE EVENTS VON TECHNO GEHÖREN FÜR MICH MIT ZU DEN BESTEN DER AUTOMOBILBRANCHE.«
BENJAMIN JAKOB, TECHNO GESELLSCHAFTER AUTOHAUS JAKOB IN FULDA



»NOCH MAL VIELEN DANK FÜR DIE GROSSARTIGE VERANSTALTUNG.«
VITALI KLEIN, TECHNO GESELLSCHAFTER AUTOHAUS OSTMANN



IMPRESSIONEN DER ABENDVERANSTALTUNG



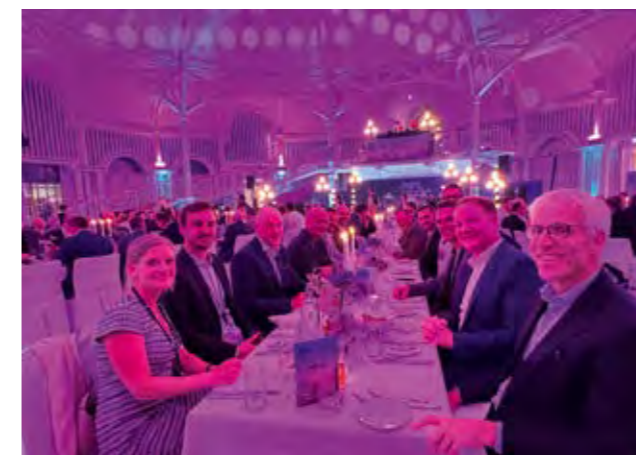
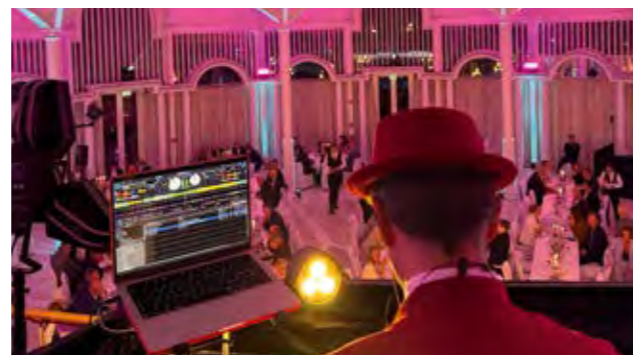
**»ICH (WIR) HABEN UNS ZU BEDANKEN.
ES WAR EINE WIRKLICH SEHR GUTE
VERANSTALTUNG UND HAT SEHR VIEL
SPASS GEMACHT.«**

**MAIK POHLING, TECHNO GESELLSCHAFTER
AUTOHAUS WOLFSBURG**



**»VIELEN DANK FÜR DIE EINLADUNG
UND DASS WIR DABEI SEIN DURFTEN.
DIE BAND WAR KLASSE!«**

**FRANK EBERHART,
TECHNO GESELLSCHAFTER RAMSPERGER**





THINKNEXT 2.0

DIE ZUKUNFTSPLATTFORM

EXECUTIVE CIRCLE

Begrenztes
Kontingent

SAVE THE DATE: EXKLUSIVES WORKSHOP-EVENT

19. BIS 22. APRIL 2026

»CASTILLO SON VIDA, MALLORCA«

Nach dem großen Erfolg in 2024 werden wir uns in 2026 im Kreise der Inhaber
und Geschäftsführer unserer Gesellschafter zum exklusiven Austausch
auf Mallorca wiedersehen.

Weitere Details erhalten Sie mit Ihrer offiziellen Einladung.



IMPULS



DR. KONRAD WESSNER BLICKT VORAUS,
HINTERFRAGT UND KOMMENTIERT

WERTHALTIGER AUTOMOBILVERKAUF – MEHR PULL, WENIGER PUSH

»Neulich bei der IAA: Mit neuen Modellen, frischen Designs und grünen Technologien verleihen sowohl die etablierten Automarken als auch die Angreifer aus China, Korea und Co. Autos außen und innen eine neue Begehrlichkeit.

Neulich im Regionalteil einer auflagenstarken Boulevardzeitung: Mit einer Doppelseite voller unschlagbarer Leasingangebote öffnet die Branche die Schleusen der Verkaufsförderung. Mit fatalen Folgen: Die Restwerte kommen unter die Räder, die Images der Automarken und Händler leiden und Verkaufsberatung reduziert sich auf Preisverhandlungen.

Weil das weder zusammenpasst noch wünschenswert ist, sollten wir uns **vor Augen führen, was starke Marken ausmacht:** eine ausgewogene Balance zwischen Begehrlichkeit = Pull und Preisnachlässen = Push. Diese Balance ist durch Mengenboni, Elektroquoten und CO₂-Vorgaben unter Druck geraten. **Was tun? Wo liegen Differenzierungschancen, wenn nicht mit noch mehr Push an der Preisschraube gedreht werden soll?** Der Aufbau von Begehrlichkeit fängt bereits beim ersten (digitalen) Kontaktpunkt (Website, Plattformen etc.) an und setzt sich in der nahtlosen Verknüpfung von digitaler und menschlicher Kundennähe fort.

Wenn sich die Werbung und Verkaufsförderung dagegen ausschließlich auf Preisnachlässe für nackte Autos beschränkt, ist der Preis poker im Handel vorprogrammiert.

Von daher sollte es künftig keine Preisaktionen ohne aktive Herausstellung von Zusatzleistungen wie Inzahlungnahme, Serviceverträge, Leasing mit verschiedenen Laufzeiten oder Garantieverlängerungen geben. Weil wir keine zweite Chance haben, einen ersten Eindruck zu hinterlassen, wäre auch die Einladung zu einer digitalen Bedarfsanalyse

zielführend, z. B. auf der Website oder auf Social Media. So könnten Sie gleich zu Beginn des Entscheidungsprozesses Kundenorientierung vermitteln, Kaufimpulse geben und zur Kontaktaufnahme zum Autohaus ermuntern. Auf der Grundlage einer benutzerfreundlichen (digitalen) Bedarfsanalyse könnten Sie unschlüssigen Kunden auch die Aktionsangebote empfehlen, die am besten zum jeweiligen Auto-Interessenten passen. **Schließlich suchen aktuell mehr als jeder zweite Auto-Interessent und vor allem Jüngere nach objektiven Empfehlungen passender Autos »im Dschungel der Möglichkeiten«.**

Entscheidend für den Automobilhandel 2030 ist es, Online-Ansprache auf Amazon-Niveau nahtlos mit bedarfsorientierter Verkaufsberatung und Probefahrten beim Händler zu verbinden. Dazu ist es nützlich, möglichst viel über die Präferenzen der Website-Besucher zu erfahren – z. B. über eine digitale Bedarfsanalyse mit einfachen Fragen. Da sich Auto-Interessenten im »First Moment of Truth« auf immer höherem Niveau online (Websites, Social Media, Plattformen, Austausch mit anderen Kunden, KI etc.) informieren, erwarten sie von der persönlichen Verkaufsberatung im Autohaus das, was sie online gerade nicht erhalten: Empathie, Vertrauen, persönliche Empfehlungen und individuelle Lösungen.

DR. KONRAD WESSNER

ist Gründer und aktiver Gesellschafter der Marktforschung *puls* und Co-Founder der aus *puls* ausgegründeten interaktiven Mobilitätsberatung *mobility4.me*. Dr. Wessner vermittelt seine langjährigen Erfahrungen mit Marktforschungsprojekten und sein Expertenwissen zu Trends und Markenstrategien in der Automobilbranche als Referent und Autor von Fachbeiträgen und Branchenkommentaren. Er beleuchtet für das TECHNO Magazin regelmäßig aktuelle Herausforderungen und Chancen für den Automobilhandel.

MOBILITY4.ME



Die kontinuierliche Optimierung einer konsistenten Online-/Offline-Kauf- und Markenerfahrung ist v. a. für werthaltigen Automobilverkauf essenziell.

Wer als Automobilhändler seinen Kunden gleich beim ersten (digitalen) Kontaktpunkt das gute Gefühl gibt, verstanden zu werden und sich durch passende Autos und individuelle Mobilitätslösungen zu differenzieren, hat das Beste noch vor sich. Versuchen Sie's doch mal mit pull wenn alle pushen!«

VOR ALLEM BEI FRAUEN UND JÜNGEREN KLAFFEN BEI DER BEDARFS- ANALYSE WUNSCH UND WIRKLICHKEIT AUSEINANDER.

	Interesse	Bedarfsanalyse erhalten	Gap
GESAMT	48 %	17 %	31 %
FRAUEN	51 %	13 %	38 %
MÄNNER	47 %	20 %	27 %
BIS 30 JAHRE	61 %	20 %	41 %
31 BIS 50 JAHRE	51 %	21 %	30 %
ÜBER 50 JAHRE	35 %	6 %	29 %

Quelle: puls Marktforschung, Basis: n=1.017 (Autokäufer).

KI gestützte Mobilitätsberatung + Eigene Bewertungsdaten: Eine unschlagbare Kombination zur Ansprache unschlüssiger Auto-Interessenten

Testen Sie diesen neuen Weg, um Auto-Interessenten das Suchen und Finden passender Autos zu erleichtern und Kaufimpulse zu geben



30 Jahre Erfahrung in der Marktforschung und Customer Analytics für die Automobilbranche

Update Bewertungsdatenbank und Kundenfeedback zur Weiterempfehlung und den Charakteristika der Fans von Automarken, Modellen und Händlern

JETZT MEHR
ERFAHREN!



SCAN ME

MOBILITY4.ME

Benutzerfreundliche
Mobilitätsbedarfsanalyse
+
Empfehlungen passender Autos
+
Anregungen für nachhaltige
Mobilität
=
Einfach zum passenden Auto

TECHNO KONGRESS

FULDA, 01. & 02.10.2025

PRAXIS STATT BUZZWORDS

ERFOLGREICHER AUFTAKT: TECHNO KONGRESS »KI & DIGITALES«
AM 01. UND 02.10.2025 IN FULDA

32 Aussteller, 30 Vorträge, über 80 Gäste aus den Kreisen der Gesellschafter, 2 Tage – der erste TECHNO KONGRESS war ein voller Erfolg und feierte unter dem Motto »KI & DIGITALES« Premiere in Fulda.

Das Konzept hinter dem **TECHNO KONGRESS**: In kompakten 30-Minuten-Sessions ausgewählte Experten der **TECHNO** Lieferanten-Partner und Experten der **TECHNO** Gesellschafter zu einem zentralen Thema zusammenbringen. Das Ziel: Weiterbildung mit Substanz, ein transparentes Update zum Leistungsportfolio und effizient organisiertes Networking.

Die Einladungsliste für den ersten **TECHNO KONGRESS** in Fulda wurde bewusst kuratiert. Am 1. und 2. Oktober trafen zielgruppenspezifische Ansprechpartner der Auto-

hausgruppen auf die passenden Anbieter, die in parallel stattfindenden Sessions zum Thema »KI & DIGITALES« referierten. In den Pausen bot das Foyer mit kleinen Ständen Raum für vertiefende Gespräche und Anknüpfungspunkte.

DER BESTE AUFTAKT, DEN MAN SICH WÜNSCHEN KANN

»Richtiger Mix aus Wissen, Austausch und Inspiration«, »Beeindruckende Bandbreite an IT-Security-Themen«, »Echte Dialoge und neue Impulse« – die durchweg positiven Rückmeldungen zum **TECHNO KONGRESS** zeigen, wie gut es **TECHNO** erneut geschafft hat, auf der eigenen Plattform relevante Akteure des Autohandels und der Partner zusammenzubringen: fokussiert, praxisnah und mit klarem Mehrwert – und mit Fortsetzung in 2026.

2. TECHNO KONGRESS – COMING 2026
Der Termin und alle relevanten Infos werden rechtzeitig bekannt gegeben.

STIMMEN ZUM TECHNO KONGRESS 2025

DAS SAGEN DIE GESELLSCHAFTER

»Die Vorträge haben eindrucksvoll gezeigt, wie KI bereits heute konkret in der Automobilbranche eingesetzt wird – und welche Chancen sich daraus für die Zukunft ergeben. Ich konnte wertvolle neue Kontakte zu Dienstleistern aus dem TECHNO Umfeld knüpfen und habe in den Abendstunden sehr konstruktive Gespräche geführt. Die Veranstaltung in Fulda unterstreicht einmal mehr die Bedeutung von Plattformen, die den **Dialog zwischen Technologieanbietern und der Automobilbranche fördern – insbesondere in Zeiten des digitalen Wandels.**«

Gunnar Schierloh, Leiter Konzern-IT Dello



»Komprimiert. Knackig. Klasse. In kurzer Zeit viel Input. Ein gutes Format zum Einstieg in das Thema KI & Digitales.«

Stephan Coenen,
Geschäftsführender Gesellschafter
Walter Coenen



»Was für eine Energie! 32 vortragende Unternehmen treffen auf 85 Unternehmensvertreter aus der Autohausbranche, die sich im Stil von Impulsvorträgen (jeweils 30 Minuten nach Stoppuhr) auf die digitale Zukunft vorbereiten bzw. nachschärfen und beim Thema KI die Entwicklungen einschätzen wollen.«

Jan Busse, Geschäftsführer Tobaben



»Vielen Dank für die gelungene Veranstaltung und die hervorragende Organisation des ersten TECHNO Digitalkongresses in Fulda. Besonders positiv fand ich die Möglichkeit zum Netzwerken – ich konnte viele Kolleginnen und Kollegen aus dem Handel treffen und spannende Gespräche führen.«

Alexander Kropf, Leiter Digitalisierung, Marketing und PR-Mitglied der Unternehmensleitung Glinicke

Glinicke

»Für mich bot der TECHNO KONGRESS eine hervorragende Gelegenheit, aktuelle Entwicklungen zu KI, IT-Sicherheit und digitaler Transformation im direkten Austausch zu erleben.«

Waldemar Wohlgemuth,
Leiter IT Beresa und TECHNO Beraterausschuss IT

BERESA

»Sehr gute Möglichkeit, um in kurzer Zeit einen aktuellen Überblick über viele IT-Themen zu erhalten. Die Abendveranstaltung gibt einen guten Rahmen, um die Themen mit den Dienstleistern zu vertiefen. Ort und Organisation waren sehr gut.«

Jörn Sander, Vorstand Sternpartner



»Was mich am TECHNO Kongress besonders beeindruckt hat, war die Verbindung von praxisnahen Einblicken und visionären Perspektiven. Die Veranstaltung hat für mich genau den richtigen Mix aus Wissen, Austausch und Inspiration geboten.«

Bernd Ottens, Chief Information Officer AVAG

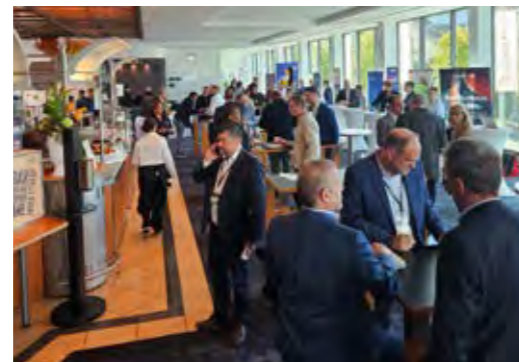


»Die Vorträge auf der Messe waren äußerst informativ und praxisnah. Besonders beeindruckt hat mich die Bandbreite an aktuellen IT-Security-Themen und der direkte Austausch mit Experten.«

Claus Weller, Leiter IT & Organisation Kunzmann und TECHNO Beraterausschuss IT



IMPRESSIONEN ZUM TECHNO KONGRESS 2025



TERMINE 2026

» T»EXPO SPEZIAL 2026

21
Jan.
Fulda

» THINK NEXT 2026

19–22
April
Mallorca

» T»EXPO SPEZIAL 2026

10
Juni
Bad Windsheim

» GREEN DAYS 2026

18–20
Juni
Sprockhövel

» TECHNO GIPFEL 2026

24
Sept.
Hamburg

» T»EXPO 2026

24
Sept.
Hamburg

» OFFIZIELLE TERMINE

AUFSICHTSRATSSITZUNGEN:

05.03.2026 | Frankfurt am Main
02.06.2026 | Hamburg
23.09.2026 | Hamburg
23.11.2026 | Frankfurt am Main

» 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 | puschi@techno-kooperation.de

ANZEIGENDISPOSITION:

Luna Pusch | 040.526 099 154
puschi@techno-kooperation.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

Sicher?



**Geht
einfacher.**



Continental



app.kumho.de

KUMHO

JETZT KAUFEN & GESCHENK SICHERN!*



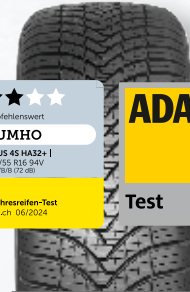
WinterCRAFT
WP72



WinterCRAFT
WP52+



SOLUS
4S HA32+



PREMIUM TIRE MARK

- ✓ Excellent Performance
- ✓ Wet & Dry Safety
- ✓ Advanced Technology

tuvsud.com/ps-cert



ADAC Online 06/2024
16 Ganzjahresreifen im Test
KUMHO Solus 4S HA32+
Dimension 205/55 R 16 94 V
Reifen-Label C/B 72 dB

Test



befriedigend (2,8)

* Satz KUMHO Winter- oder Ganzjahresreifen ≥ 16 Zoll kaufen und 385-teiliges BRYX Baustein-Set gratis erhalten. Aktion gültig vom 15.09. – 24.12.2025. Nur solange der Vorrat reicht. Mehr Informationen und die vollständigen Teilnahmebedingungen unter app.kumho.de