

# T >> MA<sup>T</sup>

2018

## DAS TECHNO MAGAZIN

**STERNSTUNDE IM NORDEN:**  
NORD-OSTSEE AUTOMOBILE UND  
HERBERT MÜHLE

**ORDENTLICH FAHRT AUFGENOMMEN:**  
GW-PLATTFORM VON AUTOPROFF UND TECHNO

**1968 DAS UNDENKBARE WAGEN:**  
RÜCKBLICK AUF DIE GRÜNDUNG VON TECHNO

**50** JAHRE  
TECHNO  
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION  
1968-2018

TEIL 1 | **VON DER EINKAUFS- ZUR AUTOHAUS-KOOPERATION**  
**TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION**

# TECAR

# ÜBERZEUGEND!

## IM ADAC-TEST UND PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS!

ADAC: TEST-NOTE 2,6 | TCS UND ÖAMTC: »EMPFEHLENSWERT«



- » GROSSARTIGE PERFORMANCE AUF TROCKENEM GRUND
- » GUTE NOTEN BEIM KRAFTSTOFFVERBRAUCH UND VERSCHLEISS
- » PRODUZIERT VON EINEM DER WELTWEIT GRÖSSTEN REIFENHERSTELLER
- » IN VIELEN DIMENSIONEN ERHÄLTlich
- » WENIGER SPRITVERBRAUCH DURCH GERINGEREN ROLLWIDERSTAND

» [TECAR-REIFEN.DE](http://TECAR-REIFEN.DE)



# AUF EIN WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein außergewöhnliches Jahr liegt vor uns: das Jubiläumsjahr unserer Autohaus-Kooperation. Seit 50 Jahren bündelt TECHNO Kräfte, setzt Synergie-Effekte frei und ermöglicht eine deutschlandweite Zusammenarbeit zwischen Händlern, Lieferanten und Dienstleistern, die einzigartig ist. Mit Stolz blicken wir daher auch an dieser Stelle auf das halbe Jahrhundert TECHNO zurück, beleuchten gemeinsame Erfolge und stellen zukünftige Bestrebungen vor, die dazu beitragen, den Fortbestand unseres starken Verbundes auch in Zukunft zu sichern.

Die Rückbesinnung auf die eigenen Wurzeln und die reflektierende Auseinandersetzung mit der Vergangenheit bilden das Fundament. Die stetige Bereitschaft, den Status quo zu überprüfen, das eigene Tun zu hinterfragen und Bestehendes zu verbessern, ist die Triebfeder unserer Arbeit. Bestes Beispiel dafür ist die Ende 2017 geschlossene Allianz mit AUTOproff und die damit verbundene Entstehung einer gemeinsamen Gebrauchtwagen-Plattform.

In der ersten Ausgabe des TECHNO MAGAZINS im Jubiläumsjahr 2018 blicken wir zunächst kurz zurück – ohne jedoch das Hier und Heute zu vergessen.

Ein herzlicher Dank gebührt an dieser Stelle allen Vertretern unserer **Gründungsgesellschafter** und unseren **langjährigen Lieferanten-Partnern**, die uns dabei unterstützt haben.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen der Lektüre und freuen uns auf ein erfolgreiches Jubiläumsjahr mit Ihnen.

Georg Wallus

Dietmar Scheck

## TITEL-THEMA

# 50 JAHRE. EINE ERFOLGSGESCHICHTE.

**50 JAHRE KOOPERATION. 50 JAHRE TECHNO.**  
50 JAHRE GEMEINSAM ERFOLGREICH.

» 30

**50** JAHRE  
TECHNO  
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION  
1968-2018

**MUSTANG, MCQUEEN UND  
MUT ZUR VERÄNDERUNG.**

Von Werten und Wachstum und Dingen,  
die wir bewahren sollten.

» 32

1968

Wie die Geschichte von TECHNO begann.

» 36

**DANKE FÜR 50 JAHRE!**

Glückwünsche an und von  
unseren Lieferantenpartnern

» 38

**UNTER DIE LUPE GENOMMEN**

Vertreter der Gründungsgesellschafter  
blicken zurück – und voraus.

» 34

**NACHGEFRAGT BEI:**

TECHNO Geschäftsführer Georg Wallus.

» 39

## GESELLSCHAFTER

**ALLES NEU MACHT DER MÄRZ**

Reichstein & Opitz baut sein Geschäft weiter aus

**150 JAHRE LUEG**

Eine Familien- und Erfolgsgeschichte

**GLINICKE »STÖBERT«  
IM WERRA-MEISSNER-KREIS**

24 neue Autohäuser für die Glinicke-Gruppe

**STERNSTUNDE IM NORDEN**

Zusammenschluss von Nord-Ostsee Automobile  
und Herbert Mühle

## PRAXIS

**RÜCKBLICK, AUSBLICK, DISKUSSION**

Erster Erfahrungsaustausch der APS-Nutzer

**DAS MESSE-HIGHLIGHT IM JUBILÄUMSJAHR**

T»EXPO SPEZIAL in Bad Windsheim

**EINE RUNDE SACHE**

Nachbericht zur T»EXPO SPEZIAL in Kassel

## TERMINE

**TERMINE 2018**

Die Tage sollten Sie im Kalender markieren



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

## LEISTUNGEN &amp; PRODUKTE

**DIE NEUE GEBRAUCHTWAGEN-ALLIANZ**

» 06 Nachgefragt bei Jesper Ratza und Arnd-Dierk Müller » 10

**LISTA BETRIEBSEINRICHTUNGEN**

» 07 Führend aus Erfahrung » 13

**DER ESA+TECAR SPIRIT 5 HP ÜBERZEUGT**

» 08 Beste Argumente fürs Sommerreifen-Geschäft » 14

**KOMPRESSOR-ÖLE FÜR ECHE KLIMAPROFIS**

» 09 Zusammenarbeit von Idemitsu und Dometic WAECO » 16

**DARAN HABEN MARDER  
HART ZU KNABBERN**

» 09 Stop&Go Skt-Hochspannungsgeräte mit Ultraschall » 17

**50 JAHRE HAND IN HAND**

» 40 Der Schmierstoff für eine erfolgreiche Partnerschaft » 18

**FÜR DEN PERFEKTEN REIFENSERVICE**

» 42 Einwandfrei arbeiten mit HENI Werkzeugen » 20

**IMMER IM BLICK DES KUNDEN**

» 43 UTSCH macht Kennzeichenrahmen  
zu echten Hinguckern » 21

**IHR SPEZIALIST FÜR ORIGINALTEILE**

» 43 Neuer Standort der AVAG Holding SE in Stollberg » 22

**VON »BRANDGEFÄHRLICH«  
ZU »AUF NUMMER SICHER«**

» 24 MAKRA prüft Elektrogeräte nach DGUV V3 » 24

**WEBASTO PURE**

» 26 Die durchdachte Ladelösung für Elektroautos » 26

**PARTNER FÜR ELEKTROMOBILITÄT**

» 28 Individuelle Lösungen von EXPERTS4MOBILITY » 28

» 13



» 14



» 26



» 43





REICHSTEIN & OPITZ

# ALLES NEU MACHT DER MÄRZ

REICHSTEIN & OPITZ BAUT SEIN GESCHÄFT WEITER AUS

Um das automobile Angebot zukünftig noch attraktiver präsentieren zu können, eröffnete das Mehrmarken-autohaus im März nach zehmonatiger Bauzeit in Jena ein neues Nutzfahrzeugzentrum für die Marke Ford.

Stillstand ist für das dynamische Familienunternehmen ein absolutes Fremdwort. Mit der Eröffnung seines neuen Nutzfahrzeugzentrums in Jena setzt das Autohaus Reichstein & Opitz seinen Expansionskurs auch 2018 konsequent fort. »Wir können auf eine kontinuierliche und positive Entwicklung im Nutzfahrzeugbereich verweisen. Ein Grund mehr, warum wir als Ford Gewerbepartner und Transit Center unsere Firmenkunden zukünftig in einem noch ansprechenderen Ambiente willkommen heißen möchten«, sagt Enrico Opitz.

Und das ist ohne Frage gelungen. Nachdem es am bisherigen Standort in der Amsterdamer Straße allmählich schlicht zu eng wurde, errichtete man in der Stockholmer Straße in nur zehn Monaten einen imposanten Bau der nicht nur architektonisch, sondern auch in Sachen Funktionalität Maßstäbe setzt. Auf dem 3.000 m<sup>2</sup> großen Areal kann sich die Kundschaft zukünftig auf modernste Präsentations- und Verkaufsflächen für Ford Nutzfahrzeuge freuen – neuer Beratungs- und Schu-

lungsraum inklusive. Dabei wurden für die Realisierung des Bauvorhabens ausschließlich regionale Betriebe berücksichtigt. »Uns war es wichtig, dass die Aufträge in der Region bleiben«, sagt Wilfried Opitz. Übrigens nicht das erste Mal, dass man seine regionale Verbundenheit aktiv zum Ausdruck bringt. Nicht umsonst präsentiert man sich zum Beispiel als Unterstützer sozialer Projekte wie des Wünschewagens des ASB Kreisverbandes Jena sowie als Sponsor kultureller Events wie der KulturArena Jena und regionaler Sportvereine wie Science City Jena und des FC Carl Zeiss Jena. Sicher ein richtiger Anstoß – auch im Hinblick auf potenziell neue Kundschaft.

Im Jahr 2015 wurde das Autohaus bundesweit als eines der ersten Ford-Autohäuser zum FordStore ernannt. Im Zuge dessen sind zahlreiche Umbaumaßnahmen und strukturelle Änderungen umgesetzt worden. Dazu zählt nun auch die Erweiterung des Nutzfahrzeugbereichs. Mit der baulichen Erweiterung erweitert das Autohaus Reichstein & Opitz auch sein Produktportfolio. »Wir sind ab sofort Vertriebs- und Servicepartner für StreetScooter. Damit begegnen wir auch im Nutzfahrzeugbereich der aktuellen Nachfrage nach Elektromobilität«, erklärt Enrico Opitz.

» [reichstein-opitz.de](http://reichstein-opitz.de)



## ZAHLEN, DATEN, FAKTEN DAS AUTOHAUS REICHSTEIN & OPITZ IN KÜRZE

- Standorte
  - » Jena
  - » Apolda
  - » Saalfeld
- Marken
  - » Ford, Volvo, Land Rover und Jaguar
- Mitarbeiterzahl
  - » 163

LUEG.



# 150 JAHRE LUEG

## EINE FAMILIEN- UND ERFOLGSGESCHICHTE

Die Fahrzeug-Werke LUEG AG hat Anfang Februar mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Gesellschaftern und Angehörigen der Familie Lueg ihr 150-jähriges Bestehen gefeiert. Rund 2.100 LUEGianer und die Vertreter aller Fahrzeugmarken folgten der Einladung in die Jahrhunderthalle Bochum.

1868 in Bochum als Familienunternehmen gegründet, versteht sich die Fahrzeug-Werke LUEG AG auch 150 Jahre später noch als Familie – zum einen, weil LUEG als Arbeitgeber für viele wie eine zweite Familie ist, zum anderen, weil heute die fünfte Generation der Familie Lueg als Gesellschafter hinter dem Unternehmen steht. Tatsächlich ist die Geschichte LUEGs aber vor allem eines: eine einzigartige Erfolgsgeschichte, die von einem Unternehmen erzählt, das sich von einer Wagenfabrik mit 25 Mitarbeitern über Generationen zu einem Konzern mit 14 Gesellschaften, über 30 Standorten und rund 1.400 Beschäftigten entwickelt hat.

Bei so viel geballter Historie scheint es nur folgerichtig, dass man sich bei der Suche nach einem gebührenden Rahmen für die Jubiläumsfeierlichkeiten für die nicht

minder traditionsreiche Jahrhunderthalle Bochum entschieden hat. Gemeinsam mit insgesamt 2.100 geladenen Gästen erweckte man in einem einzigartigen Ambiente eine Zeit voller spannender, überraschender und ereignisreicher Momente zum Leben – und richtete gleichzeitig gemeinsam den Blick in die Zukunft. Denn neben einem attraktiven Rahmenprogramm mit bewegenden Reden, einem exklusiven Live-Konzert und einem vielseitigen Buffet luden verschiedene ausgestellte Fahrzeuge dazu ein, einen Blick auf automobile Visionen zu werfen und aktuelle Fahrzeuge der von LUEG vertriebenen Marken Ferrari, Maserati, Opel, Volvo, Mercedes-Benz und smart zu bewundern.

Ein großer Hingucker war auch der von LUEG gefertigte Roadshow-Truck, der im Sommer auf Tour durchs Ruhrgebiet gehen wird und an seinen jeweiligen Stopps die 150-jährige LUEG Geschichte präsentiert. Weitere Einblicke in die Zeit gibt es übrigens schon jetzt – im multimedialen Webspecial:

[www.lueg.de/150-jahre](http://www.lueg.de/150-jahre)

» [lueg.de](http://lueg.de)

# GLINICKE »STÖBERT« IM WERRA-MEISSNER-KREIS

24 NEUE AUTOHÄUSER FÜR DIE GLINICKE-GRUPPE



**Die familiengeführten Autohäuser Stöber in Eschwege, Witzenhausen und Bad Sooden-Allendorf regeln frühzeitig ihre Nachfolge – und werden in die Glinicke Automobilgruppe aufgenommen. Damit wächst die Zahl der Betriebe des Traditionsunternehmens Glinicke mit Stammsitz in Kassel auf insgesamt 24 Autohäuser.**

Neue Perspektiven, gleicher Name, bewährte Ansprechpartner: So könnte man kurz und knapp die Übernahme der Autohäuser Stöber durch die Glinicke-Gruppe zusammenfassen. Denn trotz der Aufnahme in die Gruppe halten auch in Zukunft die Brüder Torsten und Jörn Stöber als Geschäftsführer das Ruder der Standorte Eschwege, Witzenhausen und Bad Sooden-Allendorf in der Hand.

Ein Umstand, der nicht nur die Mitarbeiter und die Stammkundschaft erfreut, sondern auch Florian Glinicke: »Wir heißen die neuen Häuser und ihre Mitarbeiter in unserer Gruppe herzlich willkommen und freuen uns, dass wir auf die Kompetenz der Familie Stöber bei unserem weiteren, gemeinsamen Weg setzen können.«, sagt Florian Glinicke. »Schließlich haben die beiden bereits in der Vergangenheit hervorragende Arbeit geleistet und ihren Teil dazu beigetragen, dass wir ein wirtschaftlich sehr erfolgreiches Unternehmen integrieren dürfen.«

Neben dem geografischen Lückenschluss zwischen den Glinicke-Standorten Kassel und Erfurt sieht der Geschäfts-

führer der Glinicke-Gruppe »vor allem die Qualität in Service und Ausbildung als starken Impuls für die Verschmelzung«. Außer »jeder Menge Engagement und Herzblut« sieht Florian Glinicke aber durchaus noch mehr Gemeinsamkeiten: »Was uns vor allem eint, ist die regionale Verbundenheit, das starke Qualitätsbewusstsein sowie der Anspruch nach höchster Kundenzufriedenheit.« Für Torsten Stöber ist die Entscheidung ebenfalls der richtige Schritt zur richtigen Zeit: »Die Branche steht vor großen Herausforderungen. Als Teil eines großen Verbunds sind wir noch besser aufgestellt, uns diesen zu stellen. Mit der Glinicke-Gruppe haben wir einen guten und zuverlässigen Partner gefunden, der den von uns eingeschlagenen Weg – auch im Hinblick auf die Zukunft unserer Mitarbeiter – weiter mit uns gehen möchte.« »Für uns«, so Stöber, »ist es daher eine Herzensangelegenheit, die Betriebe mit dieser Entscheidung auf zukunftssichere Füße zu stellen. Die Glinicke Automobilgruppe war unser absoluter Wunschpartner.«

» [glinicke.de](http://glinicke.de)

**Glinicke** / Ihre Mobilität

## ZAHLEN, DATEN, FAKTEN DIE GLINICKE-GRUPPE IN KÜRZE

- Standorte » 24 Autohäuser in Hessen, Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen
- Marken » VW, Audi, Skoda, Seat, Jaguar, Land Rover, Peugeot, Porsche Hyundai
- Mitarbeiterzahl » Ca. 1.350

# STERNSTUNDE IM NORDEN

**NORD-OSTSEE AUTOMOBILE UND HERBERT MÜHLE SCHREIBEN GESCHICHTE UND ENTWICKELN SICH GEMEINSAM ZUM GRÖSSTEN MERCEDES-BENZ-PARTNER IN NORDDEUTSCHLAND.**



**Seit dem 1. Januar ist der Zusammenschluss von Nord-Ostsee Automobile und Herbert Mühle perfekt. Der Mehrheitsgesellschafter Nord-Ostsee Automobile erhält 75 % der Firmenanteile und vier Center vom Mercedes-Benz-Partner Herbert Mühle. Mit nun dreizehn Centern und rund 800 Mitarbeitern wächst das Unternehmen damit zum größten Mercedes-Benz-Partner in Norddeutschland.**

Ein Schritt mit eingebauter Erfolgsgarantie. Durch die Übernahme von 75 % der Firmenanteile der Stormarner und Hamburger Mercedes-Benz-Autohaus-Institution Herbert Mühle wächst Nord-Ostsee Automobile in die Zukunft. Der Kreis Stormarn im Hamburger Speckgürtel zählt zu den wachstumsstärksten Regionen in Deutschland. Auf dem Zukunftsatlas gilt das sowohl für Gewerbe als auch für Privathaushalte in dieser Region. Alle Mitarbeiter werden ihre Jobs behalten. Mit dem Herbert-Mühle-Personal wächst die Nord-Ostsee Automobile Gruppe auf mehr als 800 Mitarbeiter an. Bisher hatte das inhabergeführte Haus neun Center in Heide, Schleswig, Husum, Eckernförde, Marne, Bredstedt sowie die Center Hamburg – Alstertal, Hamburg – Elbe und Hamburg – Am Rothenbaum. Der Zusammenschluss mit Herbert Mühle erhöht die Centeranzahl mit Ahrensburg, Reinbek, Trittau und Hamburg – Bergedorf auf dreizehn. Der Gruppenumsatz wächst auf 400 Mio. EUR p.a. »Ich übergebe aus Altersgründen in gesicherte Hände«, sagt Jürgen Mühle, der nicht nur einen Anteil von 25 % behält,

sondern auch als Beirat aktiv bleibt. Der 77-Jährige ist davon überzeugt: »Der neue starke Partner ist gut für meine Mitarbeiter.« Das sieht Dr. Christian Splett-Henning, der Geschäftsführer und Gesellschafter von Nord-Ostsee Automobile genauso. Umso mehr, als dass er perspektivisch vor allem »Wachstumschancen in den Bereichen Transporter, Private Van und AMG« ausgemacht hat. Darüber hinaus ist Dr. Splett-Henning davon überzeugt, dass »unsere Werte sehr gut zu denen der Firma Mühle passen«. Der »exzellente Ruf«, so Dr. Splett-Henning »eilt dem Unternehmen seit Generationen weit über die Grenzen Stormarns und Hamburgs hinaus voraus.«

» [nord-ostsee-automobile.de](http://nord-ostsee-automobile.de)

**Nord-Ostsee Automobile**

Lust auf Leistung

# DIE NEUE GEBRAUCHT- WAGEN-ALLIANZ NIMMT FAHRT AUF!

Auf der Gesellschafterversammlung im November 2017 wurde die neue Allianz zwischen **AUTOproff** und **TECHNO** erstmals vorgestellt – und sorgte gleich für reichlich Gesprächsstoff. Was macht diese Allianz so besonders? Was bietet sie den Gesellschaftern? **Wir haben bei Jesper Ratza und Arnd-Dierk Müller nachgefragt.**



**Jesper Ratza, CEO AUTOproff | Arnd-Dierk Müller, Leitung Einkauf TECHNO**

**Mit Auction Group setzt man bei TECHNO auf einen erfahrenen Partner, der seit 2013 die B2B-Gebrauchtwagenplattform AUTOproff als heutiger Marktführer in Dänemark betreibt. Wie sieht diese Allianz genau aus? Und was verspricht sich die TECHNO davon?**

**Arnd-Dierk Müller:** »Die Allianz geht tatsächlich weit über die bestehende Lieferantenpartnerschaft hinaus. Die Call-Option von TECHNO an der Auction Group erlaubt es uns, die Ausrichtung von AUTOproff perspektivisch aktiv mitzugestalten. Und vielleicht noch essentieller: Die TECHNO Gesellschafter profitieren langfristig von besseren und sicheren Konditionen.

Zudem bringen wir als Kooperation unser gesamtes Lieferanten-Know-how mit in dieses Projekt ein. Gemeinsam mit AUTOproff haben wir den kompletten Prozessstrang unter die Lupe genommen, um die B2B-Plattform optimal auf die Anforderungen unserer Gesellschafter hin abzustimmen. Dazu gehören auch sinnvolle Zusatzangebote und Ergänzungen wie etwa die Themen integrierter Fahrzeugtransport, integrierte Fahrzeugaufbereitung oder die Fahrzeugein-

stellung über Schnittstellen in das jeweilige DMS. Ziel ist es, TECHNO Gesellschaftern für ihre Gebrauchtwagenvermarktung eine B2B-Plattform zur Verfügung zu stellen, die »keine Wünsche« offenlässt – und stets weiterentwickelt werden kann.

Eine weitere große Chance der Allianz: Über die Gründung neuer Landesgesellschaften kann die Auction Group unseren Gesellschaftern in Sachen Gebrauchtwagen An- und Verkauf perspektivisch auch jenseits der deutschen Grenzen Möglichkeiten bieten. Eine vielversprechende Option – gerade vor dem aktuellen Hintergrund der deutschen Dieseldebatte.

Doch es sind nicht nur diese eher strategischen Vorteile, die diese Allianz so stark machen.

## »AUTOPROFF BIETET HEUTE SCHON HANDFESTE VORTEILE IM OPERATIVEN GESCHÄFT«

Dazu gehört unter anderem eine integrierte sichere Zahlungsabwicklung, die bei konsequenter Anwendung unsere

TECHNO Gesellschafter von den administrativen Auflagen des Geldwäschegesetzes im B2B-Handel mit Gebrauchtwagen entbindet. Ebenso durchdacht: das Gebührenmodell, das komplett auf die auktionsübliche Bezahlung mittels Aufgeld verzichtet.

**Um es abzukürzen:** AUTOproff bietet die idealen Voraussetzungen, um ab sofort ausnahmslos jedes Fahrzeug über diese Gebrauchtwagen-Plattform zu vermarkten. Ein positiver Nebeneffekt: Damit gehören auch die Vor-Ort-Besuche der Gebrauchtwagen-Aufkäufer und die damit verbundene »Ablenkung« der Gebrauchtwagenverantwortlichen im Autohaus endgültig der Vergangenheit an.

**Und vielleicht noch wichtiger:** Die Verkaufsabwicklung über AUTOproff gewährleistet ein Höchstmaß an Sicherheit im Gebrauchtwagen-Verkaufsprozess. Denn zum einen bestimmt jeder TECHNO Gesellschafter den Mindestverkaufspreis selbst und zum anderen kann er bei AUTOproff einen Garantiepreis anfordern. So wird sichergestellt, dass das Fahrzeug garantiert zum definierten Zeitpunkt verkauft wird. Ein absolutes Plus an Stabilität bei der Gebrauchtwagenvermarktung.«

*Darüber hinaus beinhaltet das Angebotspaket ja auch den Zugang zu einer eigenen C2B-Plattform. Wie funktioniert diese und warum ergänzt diese Plattform das B2B-Angebot sinnvoll?*

**Arnd-Dierk Müller:** »Die neue, exklusive C2B-Plattform ist eine ideale Ergänzung und wird unsere TECHNO Gesellschafter in die Lage versetzen, markenübergreifend interessante Gebrauchtwagen zu beschaffen und potenzielle Neukunden zu generieren. So stellt man vor allem Marktbegleiter ins Abseits, die unseren Gesellschaftern gerne mal interessante Gebrauchte vor der Nase weggeschnappt und anschließend wieder teurer angeboten haben.

Ein weiterer großer Vorteil: Durch die Garantieabnahme zum Garantiepreis entfällt das Risiko, dass ein erworbenes Fahrzeug am Ende nicht verkauft oder zum Dumpingpreis abgegeben werden muss. Sprich: Jede Marke kann ohne Ausnahme vom Endverbraucher erworben werden.

Mit der neuen C2B-Gebrauchtwagen-Ankaufplattform erhalten unsere Gesellschafter eine voll funktionsfähige Plattform, die sowohl im Autohaus als auch von unterwegs genutzt werden kann. Besonders praktisch: Die neue Plattform kann von jedem TECHNO Gesellschafter in seine standortbezogenen Internetseiten eingebunden werden – und dann noch durch die TECHNO zusätzlich über einen nationalen Ansatz beworben werden.«

**Mit dem Aufbau der neuen C2B-Gebrauchtwagen-Plattform macht man jetzt erneut einen großen Schritt**

**in Sachen digitale Services, Verkaufsförderung und Kundenbindung. Welche Chancen und Potentiale sehen Sie hier zukünftig für die Gesellschafter und TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION – was zeichnet die neue Plattform aus?**

**Arnd-Dierk Müller:** »TECHNO hat es in diesem Fall geschafft, höchste Online-Expertise im Gebrauchtwagenhandel mit der absoluten Offline-Kompetenz im Gebrauchtwagen-geschäft zu vereinen.

Schließlich repräsentieren die TECHNO Gesellschafter schon heute über 51 % des deutschen Gebrauchtwagen- und Neuwagengeschäftes. Durch die Teilnahme jedes einzelnen Gesellschafter sowie das positive Renommee der jeweiligen Autohäuser wird die C2B-Gebrauchtwagenplattform enorm gestärkt. Eine unschlagbare Kombination.

Und da diese Plattform exklusiv nur von den TECHNO Gesellschaftern genutzt werden kann, liegt der Vorteil einwandfrei auf der Hand.«

**Die C2B-Plattform verkaufendeinauto.de ist in der jüngsten Vergangenheit das ein oder andere Mal negativ in die Schlagzeilen geraten. Stichwort: unseriöse Preisversprechen. Wie beugt man dem auf der neuen C2B-Plattform vor?**

**Arnd-Dierk Müller:** »Hier wird der Unterschied zwischen einer reinen Gebrauchtwagenankaufplattform, die ihren Ertrag aus einer möglichst großen Spanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis generieren muss, und dem seriösen Gebrauchtwagenankauf im markengebundenen Autohaus zum Tragen kommen.

Das Markenautohaus kann unter anderem zusätzlich Angebote seines jeweiligen OEMs, wie z. B. Markenwechselprämien und Eroberungsprämien, in das Ankaufangebot für den Gebrauchtwagen mit einrechnen oder auch beim Verkauf eines anderen Gebrauchtwagen oder Neuwagens an denselben Kunden entsprechende Margen verrechnen. Zudem sind die Ziele unserer Gesellschafter anders gelagert. Letztendlich werden hier immer Punkte wie Kundengewinnung, die Möglichkeit eines Fahrzeugverkaufs und ein zufriedener Kunde Priorität genießen.

Zudem wird TECHNO durch ihr Lieferantenpartnernetz Möglichkeiten beisteuern, welche die Fahrzeugdaten der anzukaufenden Gebrauchtwagen vor Angebotsunterbreitung an den Endkunden so aufbereiten, dass jeder TECHNO Gesellschafter ganz genau weiß, was ihm für ein Auto in Bezug auf Ausstattung und Zustand angeboten wird. So kann er vorbehaltlich der Vor-Ort-Prüfung ein sehr genaues Angebot unterbreiten.«

**Am AUTOproff Stand auf der T»EXPO war ja einiges los. Wie war die Resonanz in Sachen neue Allianz?**

**Jesper Ratzka:** »Das war ein sehr spannender Tag für uns, denn das Interesse der Gesellschafter war wirklich riesig. Ich glaube, wir konnten allen Beteiligten glaubhaft vermitteln, dass diese strategische Allianz zwischen TECHNO und AUTOproff einen absoluten »Gamechanger« in der Automobilbranche darstellt. Nicht umsonst hatten wir bereits im Januar und Februar diverse Gesprächstermine vor Ort. Die ersten Gesellschafter kaufen und verkaufen sogar bereits jetzt erfolgreich Fahrzeuge über unser Portal.«

**Worin sehen Sie die größten Chancen und Vorteile dieser Allianz für TECHNO Gesellschafter?**

**Jesper Ratzka:** »Unser erklärtes Ziel ist es, gemeinsam mit der TECHNO und den TECHNO Gesellschaftern den kompletten B2B-Gebrauchtwagenhandel zu digitalisieren. Von den etwa 2,3 Mio. Fahrzeugen, die bisher jährlich in diesem Segment verkauft werden, werden aktuell nur etwa 300.000 auf einer Auktionsplattform gehandelt.

**Der Grund:** Bisher waren die Konzepte einfach zu aufwendig und zu teuer. Das möchten und das werden wir ändern. Im Fokus stehen dabei ein Höchstmaß an Transparenz und faire Konditionen. So nehmen wir beispielsweise kein Aufgeld für den Verkauf oder Kauf und können somit alle Fahrzeugtypen verkaufen – auch die ganz preiswerten. Ziel ist, gemeinsam mit den Gesellschaftern die Plattform konsequent zu optimieren und die Verkaufserlöse zu verbessern. Bei der ersten großen Händlergruppe haben die ersten Auktionen bereits etwa 600,- € Mehrerlös pro Fahrzeug eingebracht.«

**Mit AUTOproff haben Sie zunächst in Dänemark und jetzt auch in Deutschland eindrucksvoll gezeigt, wie man eine B2B-Gebrauchtwagen-Verkaufsplattform erfolgreich entwickelt und aufbaut. Was macht den Unterschied zwischen dem, was AUTOproff bisher auszeichnet, und dem, was das neue B2B-Angebot TECHNO Gesellschaftern zukünftig bietet?**

**Jesper Ratzka:** »Wir sehen TECHNO als einen wichtigen strategischen Partner, mit dem wir bisher in Dänemark vieles gemeinsam entwickeln konnten – und mit dem wir jetzt gemeinsam in Deutschland durchstarten wollen. Besonders was das C2B-Konzept angeht. Immerhin läuft über 51 % des deutschen Gebrauchtwagen- und Neuwagengeschäftes über TECHNO Gesellschafter. Also seriöse, markengebundene Autohäuser. Die perfekten Voraussetzungen, um in Sachen Gebrauchtwagenvermarktung gemeinsam in eine erfolgreiche digitale Zukunft durchzustarten.«

**Plattformen wie wirkaufendeinauto.de rühren seit längerer Zeit mit großem Tamtam die Werbetrommel,**

**um Autobesitzer dazu zu bewegen, ihre Gebrauchten dort zu verkaufen. Mit welchen Mehrwerten kann sich die geplante C2B-Plattform gegenüber der Konkurrenz behaupten?**

**Jesper Ratzka:** »Diese Entwicklung sehen wir in der Tat sehr kritisch. Vor allem wenn man der Aussage von »wir-kaufen-dein-auto.de« Glauben schenken darf, dass sie monatlich rund 40.000 Fahrzeuge über ihre Plattform vermarkten. Diese Fahrzeuge kommen bei den TECHNO Gesellschaftern also nicht an – und damit verändert sich die Gewinnmarge. Was mich zuversichtlich stimmt, ist der Umstand, dass wir dem vieles entgegenzusetzen haben, womit eine Plattform wie »wir-kaufen-dein-auto.de« nicht aufwarten kann. Nämlich eine Plattform, die von 1.854 Standorten der TECHNO Gesellschafter unterstützt wird – und dadurch in der Lage ist, den Online-Kunden einen viel größeren Service anzubieten. Gemeinsam mit TECHNO haben wir eine transparente Plattform entwickelt, die wie gemacht dafür ist, zusätzliche Kundenleads für die Gesellschafter zu akquirieren. Unser gemeinsames Motto für diese Plattform lautet: FAIR, SERIÖS und EINFACH. Unser Ziel ist es, die Kunden online besser zu betreuen, über faire Verkaufspreise zu überzeugen, und durch das seriöse Vor-Ort-Know-how der markengebundenen Autohäuser zu begeistern.

Und auch technisch haben wir einiges in petto. Zum Beispiel eine iFrame-Lösung für jede Gesellschafter-Webseite. Dies ermöglicht sowohl einen gemeinsamen Kooperationsauftritt als auch eine jeweils individuelle White-Label-Lösung. Wir verfügen einfach über ein rundum überzeugendes Gesamtpaket.«



#### UPDATE B2B- UND C2B-PLATTFORMEN:

Während Gesellschafter schon heute den Funktionsumfang des B2B-Angebotes nutzen können, wird mit Hochdruck an der Umsetzung der zukünftigen C2B-Plattform gearbeitet. Der Live-Gang der C2B-Plattform ist für Q2/2018 geplant. Seien Sie gespannt.



# LISTA

## BETRIEBSEINRICHTUNGEN FÜR MODERNE AUTO-WERKSTÄTTEN

### DIE MARKE DER MARKEN

Betriebseinrichtungen von LISTA sind in der Automobilindustrie und im Motorsport hunderttausendfach bewährt: Alle großen Marken setzen auf das hochwertige System, das vom einzelnen Schubladenschrank bis zur vollintegrierten Arbeitslinie flexibel jeden Kundenwunsch erfüllt. Der modulare Aufbau und die exzellente Qualität machen LISTA Anwendungen passgenau, langlebig und robust. Spezialanforderungen der Branche sind konsequent umgesetzt. So profitieren auch Sie von einer individuellen, durchgängigen Lösung, die Ihre Werkstatt noch organisierter, noch effizienter und noch ansprechender werden lässt.

**VERTRAUEN SIE ÜBERLEGENER QUALITÄT UND LANGLEBIGKEIT – WIE DER DER FÜHRENDEN AUTOMOTIVEMARKEN WELTWEIT.**

### ERGONOMISCH UND EFFIZIENT

LISTA weiß, worauf es im Automobilbereich ankommt. Deshalb bietet Ihnen das LISTA System ein breites Spektrum an bedarfsgerechten Modulen, Aufbauten und Zubehör, um Ihre Werkstatt optimal zu gestalten. Branchenspezifische Details und Sonderlösungen für Druckluft, Öl und andere MRO-typische Anwendungen sorgen für ein Maximum an Ergonomie – und steigern so zuverlässig die Effizienz und Produktivität in Ihren Arbeitsabläufen.



Branchenspezifische Module, Aufbauten und Zubehör

### FÜHREND AUS ERFAHRUNG – LISTA IM BEREICH AUTOMOTIVE MRO

Seit vielen Jahren arbeiten Werkstätten in aller Welt erfolgreich mit Lösungen von LISTA, darunter die Servicezentren großer Marken wie Audi, Porsche, AMG. Erfahrung, Qualität und Langlebigkeit machen LISTA zu einem starken Partner im MRO-Bereich. Auch für Sie.

» [lista.de](http://lista.de)



# BESTE ARGUMENTE FÜR'S SOMMER-REIFENGESCHÄFT

## DER ESA+TECAR SPIRIT 5 HP ÜBERZEUGT

Beim Sommerreifentest 2018 wurde mit dem **ESA+TECAR SPIRIT 5 HP** in der Dimension **205/55 R16 91V** einmal mehr ein Reifen der **TECHNO** Eigenmarke von den Experten der europäischen Automobil-Clubs **ADAC, TCS und ÖAMTC** auf Herz und Nieren geprüft. Das Ergebnis kann sich erneut sehen lassen: Mit der Gesamtnote **2,6** sicherte sich der **TECAR Pneu** als einer der günstigsten Reifen im Test **Platz 7** – und ließ damit **9 Konkurrenten hinter sich**.

**TECAR** Reifen sind top. Das wissen die **TECHNO** Gesellschafter, die im Sommer- und Winterreifengeschäft bereits auf die Eigenmarke setzen, nicht erst seit heute. Umso erfreulicher, dass dies auch immer wieder von den führenden Testinstitutionen **ADAC, TCS und ÖAMTC** – bestätigt wird. So auch dieses Jahr. Beim aktuellen Sommerreifentest 2018 haben die Experten 16 Reifen der Dimension **205/55 R16 91 V** für Pkw der Mittelklasse ausgewählt. Auf Platz sieben mit der Gesamtnote 2,6: der **ESA+TECAR SPIRIT 5 HP**. Erneut eine äußerst beachtliche Platzierung. Umso mehr, wenn man berücksichtigt, dass es sich bei dem **TECAR Pneu** um einen der günstigsten Reifen im Test handelt – und sich dahinter im Ranking eine ganze Reihe namhafter Marken wiederfinden.

### EIN BLICK AUF DIE EINZELKATEGORIEN LOHNT SICH

Von höchster Stelle empfohlen wird unter anderem auch »... ein Blick auf die Einzelkategorien«. Ein Rat, den Dr. Reinhard Kolke, Leiter des **ADAC-Technikzentrums**, potenziellen Käufern für alle getesteten Reifen mit auf den Weg gab – der sich beim **ESA+TECAR SPIRIT 5 HP** aber tatsächlich besonders lohnt. So holt sich der getestete **TECAR** Reifen insbesondere in Sachen Fahreigenschaften auf trockener Fahrbahn sowie in puncto Verschleiß und Verbrauch jeweils ein dickes Plus vom **ADAC** ab. Der schweizerische **TCS** benotet die gleichen Kategorien mit »Gut« und beurteilt das Gesamtergebnis sogar mit einem »Empfehlenswert«. Die Experten des **ÖAMTC** und des **ADAC** sind

einer Meinung und versahen den **ESA+TECAR SPIRIT 5 HP** mit der Note 2,6.

### TOPARGUMENTE FÜR DIE SOMMERREIFENSAISON

Wenn man berücksichtigt, dass laut dem Statistikportal »statista« Autofahrer bei der Entscheidung für einen Reifen zu 51 % der Empfehlung ihrer Werkstatt bzw. ihres Händlers vertrauen und als Nächstes der Anschaffungspreis (37 %) sowie Testergebnisse (31 %) als Kriterium hinzugezogen werden, ergibt sich in puncto Verkaufserfolg daraus ein vielversprechendes Gesamtpaket. Schließlich bieten **TECAR** Reifen alle Voraussetzungen, um eine Empfehlung mit für die Käuferschaft höchstrelevanten Argumenten zu untermauern.

So bleibt einmal mehr festzuhalten: **Auch diesen Sommer spricht wieder viel für TECAR Reifen. Und nichts dagegen.**

» [tecar-reifen.de](http://tecar-reifen.de)

Hersteller/Modell	Preis im Euro	ADAC Urteil	Trocknen	Nässe	Haftvermögen/Steuerung	Wahlvermögen/Steuerung	Verbrauch
Gewerberg	87	+	20%	40%	10%	10%	20%
Michelin Primacy 3	87	+	+	+	+	+	+
Bridgestone Turanza T001 Evo	85	+	+	+	+	+	+
Continental ContiPremiumContact 5	80	+	+	+	+	+	+
Firestone Roadhawk	71	+	+	+	+	+	+
Michelin Verano Prime 3 K120	74	+	+	+	+	+	+
Sommerklima 2	72	+	+	+	+	+	+
Continental ContiSport 5.1	91	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 2	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 3	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 4	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 5	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 6	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 7	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 8	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 9	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 10	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 11	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 12	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 13	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 14	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 15	80	+	+	+	+	+	+
Continental EcoPlus 16	80	+	+	+	+	+	+



# TECAR

## TECAR SOMMERREIFEN: IMMER EINE GUTE WAHL

- ✓ **PRODUZIERT VON EINEM DER WELTWEIT GRÖSSTEN REIFENHERSTELLER**
- ✓ **TOP QUALITÄT. TOP PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS**
- ✓ **EXZELLENTES PERFORMANCE & GROSSARTIGES HANDLING**
- ✓ **FÜR VIELE FAHRZEUGMODELLE UND IN ZAHLREICHEN GRÖSSEN VERFÜGBAR**
- ✓ **LOSE UND ALS KOMPLETTRAD ERHÄLTLICHT**

## ESA+TECAR SPIRIT 5 HP

ADAC Motorwelt 03/2018  
16 Sommerreifen im Test

**ADAC**

ESA-TECAR Spirit 5 HP  
Dimension 205/55 R 16 91 V  
Reifen-Label C/B/69

befriedigend (2,6)

ÖAMTC TEST  
SOMMERREIFEN 2018

**ÖAMTC**

EMPFEHLenswert  
205/55 R16 91 V  
Esa+Tecar Spirit 5 HP  
auto touring 03/2018

www.oeamtc.at

TCS

ESA-Tecar Spirit 5 HP  
205/55 R16 91V

empfehlenswert

Sommerreifentest  
www.test.tcs.ch 02/2018

# KOMPRESSOR-ÖLE FÜR ECHTE KLIMAPROFIS

ZUSAMMENARBEIT VON IDEMITSU UND DOMETIC WAECO



Der Einsatz der richtigen Öle im Werkstattalltag ermöglicht nicht nur fehlerfreies Arbeiten, sondern garantiert auch höchste Kundenzufriedenheit. Insbesondere bei der Erstbefüllung oder nach der Wartung von Klimaanlage. Als Schmierstoffhersteller und Spezialist für Klimaanlage wartung zusammenarbeiten, war also mehr als konsequent. Seit 2016 sorgen die Idemitsu Lube Europe GmbH und Dometic WAECO für die optimale Abstimmung von Öl und Anlage.

Die Polyalkylenglykol(PAG)-Öle des weltweit führenden Herstellers Idemitsu werden auch als »Double End Capped Oils« bezeichnet. Grund dafür ist die Verarbeitung des Öls: Es ist chemisch inaktiv, äußerst stabil und auch bei hohen Temperaturen u. a. unempfindlich gegenüber Feuchtigkeit. Namhafte Kfz-Kompressor-Hersteller wie Denso, Hanon, Mahle, Sanden und Valeo arbeiten daher besonders gern mit dem Daphne Hermetic Double End Capped PAG Öl – als »First Fill« und als Ersatz nach einer Wartung. Insbesondere für den Kältemittelnachfolger R1234yf eignen sich die PAG-Öle. Ihre dauerhafte Stabilität – unter Berücksichtigung

verschiedener Einflüsse wie Korrosion, chemische Eigenschaften und Viskosität – ist hier maßgeblich.

Aufgrund ihrer Struktur absorbieren PAGs schnell Wasser. Damit bei Abfüllung, Lagerung und Verbringung der hochwertigen Öle in die Fahrzeugklimaanlage Feuchtigkeit ferngehalten wird, hat Dometic WAECO mit dem Profi-Ölssystem ein doppelwandiges Behältersystem entwickelt, das diese Prozesskette konsequent schließt.

## ORIGINAL IDEMITSU ÖLE IM ANGEBOT VON DOMETIC WAECO:

- » **WAECO Daphne Hermetic Oil 1234yf** (für den Einsatz in R1234yf-Klimaanlagen)
- » **WAECO Daphne Hermetic Oil PS-F** (für den Einsatz in R134a-Anlagen)
- » **WAECO Daphne Hermetic Oil PR** mit einer Viskosität gemäß ISO 100 (für den Einsatz in R134a-Klimaanlagen)

» [airconservice.de](http://airconservice.de)



# DARAN HABEN MARDER DIESEN FRÜHLING HART ZU KNABBERN

DIE NEUEN STOP&GO SKT-HOCHSPANNUNGSGERÄTE MIT ULTRASCHALL

Laut der aktuellen ADAC-Pannenstatistik sind Schäden an der Elektronik durch schwache Batterien und defekte Zündkabel die Hauptursache für Fahrzeugpannen. Zündkabelisolierungen sind entweder veraltet und brüchig oder durch Marderbisse perforiert – besonders im Frühjahr. STOP&GO bietet in seinem umfangreichen Sortiment eine Vielzahl effizienter Lösungen, um Mardern nachhaltigen Appetit zu verderben.

Viele Autofahrer setzen bereits auf den wirkungsvollen Schutz der STOP&GO Marderabwehrsysteme. Die Innovation dieser Saison: Die neuen Kombinationsgeräte garantieren dank Schneidklemmtechnik (SKT) und erweiterten Befestigungsmöglichkeiten eine einfache Montage in nur wenigen Minuten – ganz ohne Schrauben und auf auch engstem Raum. Bei der neuen Schneidklemmtechnik stellt ein Dorn den Kontakt beim Zusammendrücken der Platten zum 2-poligen

Hochspannungskabel sicher. Die SKT-Platten sind für die Kombinationsgeräte 6, 7 + 8 PLUS-MINUS erhältlich.

Bei Autohaltern ist diese Serie besonders beliebt, da sie durch die Kombination von Ultraschall- und Hochspannungsabwehr, gepaart mit der neuen Schneidklemmtechnik aktuell vermutlich die effizienteste Marderabwehr auf dem Markt darstellt. Die extrem flachen Hochspannungs-Kontaktplatten aus Edelstahl finden in nahezu jedem noch so vollgepackten Motorraum Platz.

Viele Werkstätten und Autohäuser bieten einen entsprechenden Marderservice mit dem Frühjahrscheck an – von der fachgerechten Vorbehandlung über die Auffrischung der Duftabwehr, Funktionstests der Hochspannungs- oder Ultraschallgeräte bis hin zur Neuinstallation der STOP&GO Marderabwehr.

» [stop-go.de](http://stop-go.de)



NEU

Schraubst Du noch oder klickst Du schon?



MARDER STOP&GO



WIR SIND MARDERABWEHR

HOCHSPANNUNG IN REKORDZEIT



[www.stop-go.de](http://www.stop-go.de)



# 50 JAHRE HAND IN HAND

DER SCHMIERSTOFF FÜR EINE ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT

**Die Partnerschaft zwischen TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION und ExxonMobil ist so alt wie die Kooperation selbst. TECHNO war seinerzeit noch eine reine Einkaufskooperation und der Energiekonzern ein reiner Partnerlieferant. Über fünf Jahrzehnte des gemeinsamen Wegs hat sich viel getan. TECHNO hat sein Leistungsportfolio bis heute immer wieder kontinuierlich erweitert – und aus dem ehemaligen Partnerlieferanten ist ein echter strategischer Partner geworden.**

Die häufig auftretenden Mechanismen einer Beziehung, in der über die Jahre die anfängliche Leidenschaft häufig der Routine weicht, scheinen bei der Partnerschaft zwischen TECHNO und ExxonMobil nicht zu greifen. Im Gegenteil: Durch immer wieder neue Impulse von beiden Seiten und das wachsende Verständnis für die gegenseitigen Anforderungen wurde die Beziehung im Laufe des gemeinsamen Wegs über 5 Jahrzehnte kontinuierlich vertieft.

Nicht umsonst zählen unter den TECHNO Mitgliedern mittlerweile rund 70 Autohausgruppen mit etwa 800 Standorten zu den zufriedenen Kunden von ExxonMobil. Sie profitieren von Sonderkonditionen und greifen auf ein umfangreiches Programm an Premium-Hochleistungsölen zu, das konsequent optimiert wird. Dazu gehört unter anderem auch das vielseitig einsetzbare Mobil 1 ESP 5-W 30, welches rund 80 Prozent aller Spezifikationen im Pkw-Markt abdeckt.

Spannend zu beobachten ist, dass sich ExxonMobil von einem reinen Schmierstofflieferanten zu einem innovativen Partner des Automobilhandels entwickelt hat. So bietet der regionale ExxonMobil Außendienst den TECHNO Händlern weit mehr als die Standardtrainings oder ein Branding des Kundenkontaktbereichs. ExxonMobil teilt mit seinen Partnern exklusives Know-how im Bereich fortschrittlicher Digitalisierungskonzepte oder auch zukunftsweisende technische Einrichtungen, wie beispielsweise das Tank-Monitoring.

Diese Partnerschaft wird zudem durch kontinuierliche gemeinsame Besuche der TECHNO Mitglieder deutlich, welche auch für die nächsten Monate bereits geplant sind. Bei kurzfristigem Interesse können TECHNO Mitglieder gerne auch proaktiv auf ihren TECHNO Außendienstler zukommen und vorzeitig einen Termin vereinbaren.

Diese Partnerschaft lebt – TECHNO und ExxonMobil werden auch in Zukunft eng zusammenarbeiten und neue, innovative Projekte realisieren. Immer mit dem Ziel den TECHNO Händlern viele Vorteile zu bieten. Fest steht, von dieser langjährigen Partnerschaft profitieren alle Beteiligten und **wir freuen uns auf die nächsten 50 Jahre!**

» [mobil1.de](http://mobil1.de)

**Mobil 1**™

## 50 Jahre Partnerschaft mit Mobil 1 Danke TECHNO!

Nur ein starkes Team ist dauerhaft erfolgreich. Wir danken für die partnerschaftliche Zusammenarbeit und freuen uns auf eine erfolgreiche Zukunft.



**Mobil 1**™

Performance by ExxonMobil

# FÜR DEN PERFEKTEN REIFENSERVICE

SCHNELL UND EINWANDFREI ARBEITEN MIT HENI WERKZEUGEN

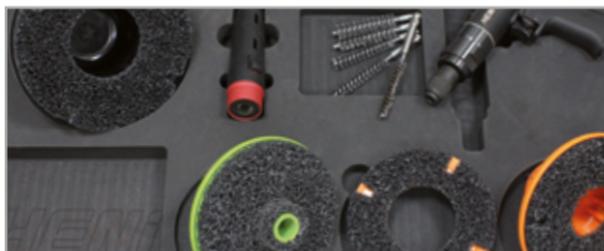
Gemäß dem Motto **Safety First** müssen alle für den Radverbund relevanten Bauteile gereinigt und geprüft werden. Dies ist mittlerweile keine Kann-, sondern eine zwingende Muss-Maßnahme. Das bedeutet, dass nicht nur die Anlagefläche und Radzentrierung an der Radnabe gereinigt werden müssen, sondern auch die Anlagefläche und Mittenlochführung an der Felge. Ebenfalls müssen sämtliche Kugelkalotten und Gewinde (innen und außen) gereinigt und geprüft werden. Bei Zeitvorgaben von 3 bis 6 Minuten pro Rad ist eine ordnungsgemäße Reinigung nur von Hand nicht zu schaffen! Der Festsitz der Radschrauben und der Räder ist unbedingt sicherzustellen! Hier stehen sowohl Inhaber bzw. Geschäftsführer als auch jeder einzelne Monteur nicht nur in der Verantwortung, sondern ganz klar in der Haftung, wenn Versäumnisse zu Folgeschäden führen, z. B. Unfall durch Radverlust ...

## RADMONTAGE-CLEANING-CENTER

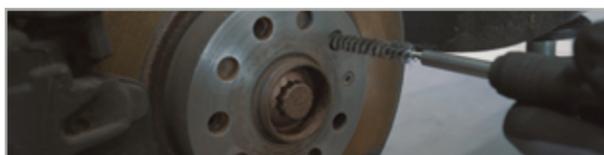
Alle Werkzeuge übersichtlich und griffbereit in Ordnungseinlage. Durch den Fahrwagen steht die benötigte Ausrüstung direkt am Arbeitsplatz bzw. an der Bühne zur Verfügung. Alle Werkzeuge mit Schnellwechselsystem für blitzschnelle Werkzeugwechsel (die Zeitvorgaben der Hersteller werden deutlich unterboten) ... das spart Zeit und damit bares Geld!



Erfahren Sie mehr im Video!



Erfüllt die Anforderungen des BRV (Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V.) sowie führender Fahrzeughersteller.



HENI Wheel SafetyCleaner

## RADNABENSCHLEIFER

Bewährte Spezialbürste zur schnellen und einfachen Reinigung von Radnabe und Auflagefläche. Mit Außen-Ø von 160 mm und zwei verschiedenen Innen-Ø für Pkw verfügbar: 60 und 75 mm. Zusätzlich enthalten: Radnabenschleifer für SUV/LLKW mit Außen-Ø von 200 mm und Innen-Ø von 75 mm.

## FELGEN-/MITTENLOCHSCHLEIFER

Neuentwickelte Spezialbürste zur schnellen und gleichzeitigen Reinigung von Auflagefläche und Zentrierbohrung der Felge in einem Arbeitsgang: Effektiver geht's nicht! Geeignet für Standard-Pkw-Felgen: Außen-Ø von 160 mm – Innen-Ø von 60/75 mm.

## DRAHTRUNDBÜRSTE

Für die schnelle, einfache Reinigung der Bolzenlöcher, damit sich die Radbolzen später (wie in den Montaganleitungen vorgeschrieben) auch tatsächlich ohne Werkzeug leicht von Hand eindrehen lassen.

## SPEZIAL-HANDDRAHTBÜRSTE

Es müssen auch die Radbolzen selbst gereinigt werden. Schmutz und Korrosion sind mit der Spezial-Handdrahtbürste im Handumdrehen beseitigt.

## HENI-SCHNELLWECHSELSYSTEM

Für blitzschnelle Werkzeugwechsel: das HENI-Schnellwechselsystem, 10-mm-Sechskantantrieb. Nicht nur notwendig, um die engen Hersteller-Zeitvorgaben (3–6 Minuten pro Rad) zu schaffen, sondern eigentlich unentbehrlich, um im Saisongeschäft überhaupt wirtschaftlich agieren zu können!

» [heni.de](http://heni.de) **HENI** Partner für Automobilwerkstätten

# IMMER IM BLICK DES KUNDEN

UTSCH MACHT KENNZEICHENRAHMEN ZU ECHTEN HINGUCKERN

Bedruckte Kennzeichenrahmen sind ein idealer Werbeträger für jedes Autohaus – vorausgesetzt, sie trüben optisch nicht den Gesamteindruck des Fahrzeugs. Denn dann werden sie vom Fahrzeughalter oftmals schneller entfernt, als sie angebracht wurden. Das weiß man bei der Erich Utsch AG schon lange – und bietet seinen Kunden darum gleichermaßen attraktive wie plakative Lösungen, mit denen sich jeder Autofahrer gerne zum Werbebotschafter macht.



Jährlich werden bei der Erich Utsch AG Tausende von Kennzeichenrahmen im Digitaldruck individuell veredelt. »Der Siebdruck wird natürlich immer noch nachgefragt, insbesondere bei hohen Auflagen«, so Maik Boller, zuständiger Produktmanager bei UTSCH. »Allerdings finden es gerade Autohäuser immer attraktiver, ihre Markenlogos vollfarbig drucken oder sogar als edles Doming, also eine dekorative dreidimensionale Oberflächenbeschichtung, aufbringen zu lassen; es sieht einfach wertiger aus.« Zudem sei es für viele Käufer, so Maik Boller, »schlicht

eine Zumutung, mit einem billig gemachten Rahmen für einen Händler quasi Gratiswerbung zu fahren – das sei schade.« Umso mehr, als sich die Kennzeichenrahmen immer im Blick des potenziellen Kunden befinden – und damit perfekt geeignet sind, das Markenimage zu schärfen. Vorausgesetzt natürlich, man setzt sie richtig ein. »Wir beraten jeden Kunden individuell über die Veredelungsmöglichkeiten von Kennzeichenrahmen, ausgehend von seinen Wünschen, Zielen und natürlich seinem Budget«, so Boller. »TECHNO Gesellschafter profitieren darüber hinaus zudem von unseren attraktiven Sonderkonditionen.«

» [utsch.com](http://utsch.com)

**UTSCH**

Wir prägen die Entwicklung

## Der Kennzeichenrahmen ERUSTAR

So individuell wie Sie selbst.



Perfektes Handling  
Robuster Verschluss  
Starke Werbung  
Strahlende Optik

Der Kennzeichenrahmen ERUSTAR von UTSCH: Kommunikativ, individuell, stark.

Auf der Straße immer im Blick des potentiellen Kunden und damit ideal geeignet, Ihr Markenimage zu schärfen und in Ihrer Zielgruppe Kontakte zu knüpfen.

Ob im Corporate Design oder frei nach Ihren Ideen: Sie entscheiden auf bis zu 503 x 18 mm Fläche über Ihr Motiv.

Mit hochauflösenden Bildern und Logos, Grafiken, Farbverläufen oder Doming: Der ERUSTAR Kennzeichenrahmen bietet Ihnen vielfältige Möglichkeiten und hochwertigen Digitaldruck.

Brillant und langlebig. Und das für Sie zu exklusiven TECHNO-Konditionen.

**UTSCH**

Wir prägen die Entwicklung

Sie haben noch Fragen? Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Alisa Löhr (Produktmanagement Kennzeichenrahmen)  
Telefon + 49 (0) 271 3191-149 . E-Mail [alisa.loehr@utsch.com](mailto:alisa.loehr@utsch.com)

Maik Boller (Produktmanagement Kennzeichenrahmen)  
Telefon + 49 (0) 271 3191-188 . E-Mail [maik.boller@utsch.com](mailto:maik.boller@utsch.com)

Erich Utsch AG . [www.utsch.com](http://www.utsch.com)  
Marienhütte 49 . 57080 Siegen . Germany

# IHR SPEZIALIST FÜR ORIGINALTEILE

NEUER STANDORT DER AVAG HOLDING SE IN STOLLBERG

Als eine der führenden Automobilhandelsgruppen in Deutschland weiß die AVAG Holding SE, wie wichtig logistische Bindeglieder zwischen Ersatzteilherstellern und Kunden sind. Für das große Teilezentralager der Logistikpark Stollberg GmbH wurde daher ein neuer Standort gesucht – und in Stollberg selbst gefunden. Das Großhandelsunternehmen hat nun mehr Platz für alle Abteilungen des Teilehandels, reduziert so den Logistikaufwand der angebotenen Standorte und optimiert innerbetriebliche Abläufe.



»Durch die Bündelung von Synergien – Auftragsbearbeitung, Lagerung, Logistik – können wir unsere Kunden mit attraktiven Konditionen und Top-Service beliefern. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, in einem hart umkämpften Markt absolut wettbewerbsfähig zu sein und die Kundenzufriedenheit auf einem hohen Niveau zu halten«, betont Michael Mende, Geschäftsführer der Logistikpark Stollberg GmbH.

Seit 1958 konnte das Unternehmen kontinuierliches Wachstum, u. a. durch die Ergänzungen weiterer Marken, verzeichnen und bereits über 5.500 Werkstätten, Autohäuser und Händler überzeugen. Jüngster Coup war die Zusammenführung der Ersatzteilegeschäfte der Auto Center Chemnitz GmbH, ACN Zentrallager GmbH und Auto Center Süd/Nord GmbH in die Logistikpark Stollberg GmbH 2017. Damit umfasst die Produktpalette aktuell Originalersatzteile von 23 Kfz-Herstellern, u. a. Opel, Ford, Hyundai und Nissan. »Mit diesem Portfolio sind wir in der Lage, unsere Kunden mit Ersatzteilen von einem Großteil der im deutschen Markt befindlichen Pkw zu beliefern«, erläutert Mende.

Ein umfangreicher Service stellt zudem sicher, dass die Zusammenarbeit reibungslos abläuft. Technische Auskünfte über die Hotline sind ebenso möglich wie eine umfängliche Vor-Ort-Betreuung durch den Außendienst. Darüber hinaus unterstützt die Logistikpark Stollberg GmbH Kunden beim Abbau des Überbestandes mit Hilfe einer kostenfreien Internetplattform.

» [logistikpark24.de](http://logistikpark24.de)



## DER STANDORT IN STOLLBERG IN ZAHLEN:

- » 5.500 bestellende Kunden
- » 70.000 lagernde Teile
- » 42.000 Kundenaufträge im Monat
- » 20.000 m<sup>2</sup> Lagerfläche
- » 23 Tagtouren plus deutschlandweitem Nachtexpress

## PRÄVEN TIEF

EINBAU. TIEF.  
VOR EINTRITT UND VERBISS.



100% WASSERDICHT  
SELBST BEI HOCHSPANNUNGSGERÄTEN



360° KUPPEL  
GESCHLOSSENER RUNDUM-LAUTSPRECHER

## INNOVA TIEF

TECHNOLOGIE. TIEFGREIFEND.  
ÜBERZEUGEND.



FREIGEPRÜFTE  
OE-QUALITÄT



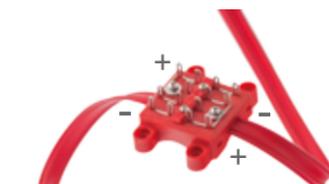
SCHNELL & EINFACH  
INSTALLIERT - KLEMME 15 ENTFÄLLT



INTELLIGENTER SOFTSTART  
FÜR ALLE MOTORENGENERATIONEN GEEIGNET

## EFFEK TIEF

HOCHSPANNUNG. BÜRSTEN.  
TIEF DURCHS FELL.



MULTIKONTAKT-BÜRSTEN  
STREICHEN DURCH DAS ISOLIERENDE FELL



MARDERABWEHR MIT TIEFENWIRKUNG. [kuk-marderabwehr.de](http://kuk-marderabwehr.de)

FRIEDRICH'S Kältemittel

## Qualität und Service aus einer Hand!



### R1234yf/Solstice®yf

Sofort verfügbar!

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

❄ Kältemittel  
❄ Technische Gase

❄ Schmierstoffe  
❄ Entsorgung und Recycling



# VON »BRAND-GEFÄHRLICH« ZU »AUF NUMMER SICHER«

MAKRA PRÜFT ELEKTROGERÄTE NACH DGUV V3

200.000 Brände werden jedes Jahr in Deutschland gemeldet. Dabei entsteht jeder dritte Brand durch Elektrizität. So eine Langzeitstudie der Brandursachen von 2002 bis 2015 vom Institut für Schadenverhütung und Schadenforschung der öffentlichen Versicherer e. V. (IFS). Ein Brand kann den Betrieb schnell die gesamte Existenz kosten. Daher heißt es: **Vorsorge statt Nachsicht.**

Regelmäßig liest man in der Zeitung vom Abbrennen einer Lagerhalle, eines Autohauses, einer Kfz-Werkstatt – wie schnell ein kleines Feuer zum Verlust der gesamten Existenz führen kann, möchte sich keiner gerne ausmalen. So sieht die Realität aber aus. An diesen Arbeitsplätzen lagern nicht nur allerlei chemische, aggressive Stoffe, sondern auch diverse elektrische Geräte. Ein Kurzschluss setzt schnell die ganze Halle in Brand.

Aus diesem Grund ist es essentiell, die Brandschutz-Vorschriften einzuhalten. Hierzu gehört auch die regelmäßige Prüfung der Elektrogeräte nach DGUV V3. Nur wenn Sie im Schadensfall nachweisen können, dass Sie Ihren Verpflichtungen nachgekommen sind, haftet die Versicherung für den Schaden. Haben Sie Ihre elektrischen Geräte und Anlagen nicht vorschriftsmäßig gewartet und das Feuer entstand bewiesenermaßen durch ein defektes Elektrogerät, bleiben Sie nicht nur auf den Kosten sitzen, sondern werden auch für etwaige Personenschäden zur Verantwortung gezogen.

**MAKRA** bietet Ihnen Sicherheit und prüft mit eigenen Mitarbeitern sowohl ortsveränderliche Elektrogeräte als auch ortsfeste elektrische Anlagen. Außerdem erhalten Sie alle notwendigen Prüfplaketten und -protokolle, um einen vollen Versicherungsschutz zu gewährleisten.

So haben Sie rechtliche Sicherheit und ein gutes Gewissen gegenüber Mitarbeitern und Behörden.

## SIE HABEN FRAGEN ZUR ELEKTROGERÄTEPRÜFUNG VON MAKRA?

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



» [makra.de](http://makra.de)



MAXIMALE KRAFT.



MAXIMALE KRAFT.



## ELEKTROGERÄTEPRÜFUNG NACH DGUV V3

*DAMIT NICHTS PASSIERT!*

Lassen Sie Ihre Elektrogeräte und -anlagen regelmäßig prüfen, damit Ihr Betrieb und Ihre Mitarbeiter sicher sind.

**Wir geben MAXIMALE KRAFT:**

- › Prüfung ortsveränderlicher Elektrogeräte
- › Prüfung ortsfester elektrischer Anlagen
- › Festlegung gerätebezogener Prüfintervalle
- › Absicherung im Schadensfall

[makra.de](http://makra.de)

# WEBASTO PURE

## DIE DURCHDACHTE LADELÖSUNG FÜR ELEKTROAUTOS

**Der Weltmarktführer für Standheizungen bietet jetzt auch Ladestationen für Privathaushalte – kompatibel für alle Elektroautos mit Typ-2-Stecker.**

**Die Mobilität von morgen ist sauber, nachhaltig – und elektrisch:** Immer mehr Fahrer steigen auf Elektroautos um und tanken Strom anstelle von fossilem Kraftstoff. Die herkömmliche Haushaltssteckdose ist jedoch nicht für das dauerhafte Laden mit hoher Ladeleistung ausgelegt. Zudem ist der Zeitaufwand deutlich höher – vor allem bei Elektroautos mit größeren Batterien und mehr Reichweite. Dafür gibt es jetzt eine effiziente, zeitsparende und sichere Alternative: die neue Webasto Pure Wallbox. Die Webasto Pure Wallbox bietet neben einer hohen Ladeleistung maximale Sicherheit und höchsten Komfort. Ob in Garagen, Tiefgaragen, Carports oder auf Stellplätzen – sie ermöglicht dem Fahrer, das Fahrzeug jederzeit zu laden, und verkürzt die Ladezeit erheblich.

### VORAB-CHECK PRÜFT INSTALLATIONSMÖGLICHKEITEN

Neben einer qualitativ hochwertigen Ladestation erhalten Kunden auf Wunsch einen Vorab-Check und einen individuellen Kostenvoranschlag für die Montage durch einen qualifizierten Elektroinstallateur. Dafür nimmt ein von Webasto qualifizierter Elektroinstallateur zunächst vor Ort die Gegebenheiten in Augenschein. Hier werden beispielsweise die vorhandenen Elektroanschlüsse, der Abstand zum Sicherungskasten oder die Länge der benötigten Lei-

tung geprüft. Am Ende des Vorab-Checks erhält der Kunde eine ausführliche Dokumentation und einen individuellen Kostenvoranschlag für die Installation. Dafür arbeitet Webasto mit lokalen, zertifizierten Elektroinstallationspartnern zusammen.

### AUCH FÜR UNTERNEHMEN INTERESSANT

Mit der Webasto Pure Wallbox machen Geschäftsinhaber ihre Mitarbeiter, Kunden und Gäste noch zufriedener: Bequem und flexibel laden sie während der Arbeit oder ihres Besuchs ihr Elektroauto auf. Ganz nebenbei leisten so alle gemeinsam einen Beitrag zu einer nachhaltigen Mobilität. Bestellbar sind die Webasto Pure Wallboxen ab sofort über TIBS-online. Auch eine Präsentation im Showroom ist möglich, um die Ladestation für die Autohausbesucher erlebbar zu machen.

### KONTAKT FÜR FRAGEN ZUR WEBASTO PURE WALLBOX UND ZUR AUSSTELLUNG IM SHOWROOM:

**Webasto Thermo & Comfort Deutschland**  
Moritz Völz  
Key Account Manager  
Tel.: 089/85794-8431  
E-Mail: moritz.voelz@webasto.com

» [webasto.de](http://webasto.de)

### DAS BIETET DIE LADESTATION VON WEBASTO:

- » Geeignet für alle Elektroautos und Plug-in-Hybride mit Typ-2-Stecker
- » Einfach und praktisch zu bedienen, dank angeschlagenem Kabel
- » Skalierbare Ladeleistung von 3,7 kW (1-phasig und 16 A) bis 22 kW (3-phasig und 32 A)
- » Bis zu zehnmal schneller laden als an der Schuko-Steckdose (max. 10 A)
- » Kompaktes Gehäuse in hochwertigem Design
- » Kompetenter Rundum-Service für die Installation
- » Besonders zuverlässig und sicher – zum attraktiven Preis

**Webasto**  
Feel the Drive

petex Der starke Autoausstatter

**TECHNO<sup>T</sup> - LIEFERANT**

seit über 35 Jahren!

**petex**  
Der starke Autoausstatter



IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER FÜR AUTOAUSSTATTUNG UND AUTOZUBEHÖR

Seit mehr als 35 Jahren steht PETEX für höchste **Qualitätsstandards** in der Produktion, Auftragsabwicklung und Lieferung. Wir bauen auf langfristige Partnerschaften.

**NEU IM SORTIMENT 2017/2018:**

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



**NEUER ONLINE-SHOP AUF WWW.PETEX.DE**

GUMMIMATTEN AUTOTEPPICHE LADUNGSSICHERUNG  
SITZBEZÜGE SICHERHEITZUBEHÖR RADZIERBLENDEN  
EISKRATZER ZUBEHÖRARTIKEL AUTOPFLEGEPRODUKTE

...und vieles mehr auf [www.petex.de](http://www.petex.de)

# PARTNER FÜR ELEKTROMOBILITÄT

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR AUTOHÄUSER VON **EXPERTS4MOBILITY**

Der Mobilitätswandel ist für Autohändler schon länger spürbar, ist der Wunsch nach kraftstoffsparenden Motoren doch in den letzten Jahren immer größer geworden. Auch die Elektromobilität wird für viele Verbraucher immer interessanter – und damit für Autohäuser immer herausfordernder. Schließlich muss nicht nur die Implementierung einer Ladeinfrastruktur erfolgen, sondern sollen auch Mitarbeiter mit der nötigen Qualifikation versehen werden.

Auch der Beschluss des Bundesverwaltungsgerichtes in Leipzig Ende Februar 2018 zur Reduzierung von NOX-Emissionen durch Dieselfahrzeuge in Städten wird zweifelsohne die Nachfrage nach Elektroautos beflügeln. Lösun-

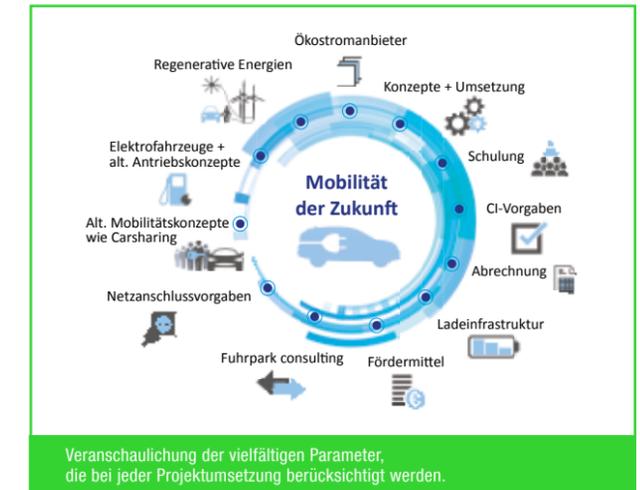
gen, die es Händlern ermöglichen, nicht nur kurzfristig, sondern ganzheitlich das eigene Angebot um Elektromobilität zu erweitern, erarbeiten die Spezialisten von **EXPERTS4MOBILITY** by **BRAUN EDL**.

Mit über 200 Jahren Berufserfahrung erstellt das inhabergeführte Ingenieurbüro komplette, maßgeschneiderte Mobilitätskonzepte – u. a. auch für Fuhrparkbesitzer. Dabei stehen die Erarbeitung der wirtschaftlichsten Lösung, eine herstellernerneutrale Beratung, die Berücksichtigung von Fördermöglichkeiten, die kundenorientierte Fachplanung und abschließende einwandfreie Umsetzung im Vordergrund. Darüber hinaus bietet das Portfolio der **EXPERTS4MOBILITY** ein vielfältiges Schulungsangebot – damit Händler wissen, worauf es ankommt.



## DIE LEISTUNGEN VON EXPERTS4MOBILITY:

- » Rechtzeitige Beantragung und Nutzung von Fördermitteln
- » Prüfung der Netzanschlusssituation und der Elektroverteilung im Gebäude
- » Unterstützung bei der Auswahl der Ladeinfrastruktur inkl. Schnittstellen für mögliche Erweiterungen
- » Erarbeitung der wirtschaftlichsten Lösung
- » Herstellerneutrale Beratung
- » Zugriff auf Experten-Know-how
- » Projektübernahme von der Fachplanung bis zur Umsetzung
- » Begleitung geplanter Neubauten, zukünftiger Sanierungen



» [experts4mobility.de](http://experts4mobility.de)

**EXPERTS4MOBILITY**  
by BRAUN EDL

## Reifen kann jeder – der Mensch macht's.

**Reifen Gundlach**  
IHR PARTNER MIT PROFIL

Service. Vertrauen. Leidenschaft.

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

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

**Umfangreiches Sortiment**  
1 Mio. Reifen und Felgen auf Lager

**Zuverlässige Logistik**  
Bis zu 2 x täglich Anlieferung mit eigener Flotte

**Onlineshop XXL**  
[www.reifengundlach.de/shop](http://www.reifengundlach.de/shop)

**Reifen Gundlach GmbH**  
Talstraße 1–3, 56316 Raubach  
Tel.: 02684 9450-100  
E-Mail: [techno@reifengundlach.de](mailto:techno@reifengundlach.de)

# KENT

## Keine Chance für Bakterien!

STEIGERN SIE IHREN UMSATZ UND SORGEN SIE FÜR EINE NACHHALTIG SAUBERE LUFT IM FAHRZEUG IHRER KUNDEN.

- » Desinfiziert, beseitigt Gerüche und erfrischt das Klimaanlage-System
- » Biozid registriert nach EN 1276 und EN 1650
- » Einfache und zeitsparende Anwendung

[www.kenteurope.com](http://www.kenteurope.com) Tel 02 03 / 60 717 0 [kent.de@kenteurope.com](mailto:kent.de@kenteurope.com)

50 Jahre Kooperation. 50 Jahre TECHNO.

# 50 JAHRE GEMEINSAM ERFOLGREICH

Grund genug, an dieser Stelle innezuhalten und zurückzublicken. »Stolz« und »bewegt«, so fällt mancher Blick in die Vergangenheit aus – und selten war der Anlass passender als der aktuelle. Schließlich ist es nunmehr ein halbes Jahrhundert her, dass die Väter von TECHNO – mit dem überwiegend sachlich geprägten Bestreben, Kräfte und Einkäufe zu bündeln – fortan gemeinsame Sache machten.

Welche Dynamik dieser Zusammenschluss über die Jahre mit sich bringen würde, welche Felder gemeinsam bestellt werden würden und dass nach 50 Jahren die Entscheidung zur Kooperation als »weise« und »visionär« gelten würde, wird 1968 weniger im Fokus gestanden haben. Der Zusammenschluss der sieben Gründungsgesellschafter zielte auf die Sicherung des wirtschaftlichen Erfolges ab und resultierte aus der Einsicht, dass dieser maßgeblich vom Einkauf abhängen würde.

In der ersten Ausgabe des TECHNO MAGAZINS im Jubiläumsjahr gehen wir der Vergangenheit Deutschlands größter Autohaus-Kooperation nach. Wie beurteilen Vertreter der Gründungsunternehmen heute das, was vor fünf Dekaden von ihren Vorgängern auf den Weg gebracht wurde? Wie fällt der Rückblick langjähriger Lieferanten-Partner aus? Was lernen wir aus 50 Jahren TECHNO? Fragen, denen wir anlässlich des 50-jährigen Jubiläums auf den Grund gehen wollen – ganz konkret und im Allgemeinen.

## 1968

Mit anderen Partnerschaften einzugehen, war für Unternehmen 1968 undenkbar. Die Gründer von TECHNO ließen sich davon jedoch nicht abhalten und legten so den Grundstein für Deutschlands größte Autohaus-Kooperation. Heute ist aus der anfänglichen Einkaufsgemeinschaft ein einmaliges Netzwerk verschiedenster Experten und Partner geworden.

## 2018

TECHNO ist mit seinen 150 Gesellschaftern – und deren mehr als 1.800 Standorten – Deutschlands größter Zusammenschluss markengebundener Autohändler.

Mit sieben starken Leistungsfeldern (von der Konzeptentwicklung über Online-Systeme bis zu Versicherungs- und Finanz-Services) bietet man 2018 ein einmaliges, schlagkräftiges Portfolio – eine mehr als substanziierte Ergänzung unserer Kernkompetenz, der Bündelung von Einkaufsvolumina, deren Ausbau im Bereich Dienstleistungen zurzeit stark vorangetrieben wird.

# MUSTANG, MCQUEEN UND MUT ZUR VERÄNDERUNG

## VON WERTEN UND WACHSTUM UND DINGEN, DIE WIR BEWAHREN SOLLTEN.

**Heute ist vieles obsolet, was einmal technischer, sozialer oder politischer Standard war. Wer aber neuen Entwicklungen offen gegenübersteht und diese in größtmöglicher Sachlichkeit prüft, hält sich Lösungen offen, auf Entwicklungen zu reagieren.**

Unter den epochalen Jahren des 20. Jahrhunderts ragt 1968 sicherlich heraus. In allen Bereichen explodierte schier die Kreativität. Das tektonische Beben kündigte sich zuerst in Büchern, Kunstwerken, Liedern und sogar Filmen an. Und immer war es geleitet von Bestrebungen, Politik, Wirtschaft und Gesellschaft grundlegend zu erneuern, frischen Wind in den Mief der damaligen Zeit zu blasen. Solche Versuche wurden von den »68ern« aufgegriffen.

Es ist das Jahr null im Zeitalter der Aufklärung und Geburtsstunde der »68er«, die ihrerseits wie Katalysatoren wirkten. Viele nehmen diese Zeit 50 Jahre später immer noch als revolutionär wahr. Es schien alles ganz einfach, man musste es wohl nur machen. Ergebnis: Einiges kam in dieser Zeit langsam an sein Ende, anderes begann und vieles wurde mehr und mehr wichtig. 1968 ist so zur Chiffre geworden für eine Zeit des Umbruchs und Aufbruchs, für eine Bewegung von unten, die »oben« – wo immer das war – mehr und mehr aufgenommen wurde.

»Nichts ist so stark wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist.« Dieses Zitat von Victor Hugo umschreibt treffend die Stimmung dieser Zeit, in der für viele die Stimmung aber nicht mehr zu stimmen schien. Während die Welt sich im Afri-Cola-Rausch mit benebelten Nonnen befindet und alles irgendwie aus den Fugen gerät, erfindet sich das ganze Leben gänzlich neu. Die neue Richtung? Rein wirtschaftlich geht sie nach oben. Zwei Jahre Rezession sind vorbei, der Arbeiter verdient 900 D-Mark im Monat und arbeitet 40 Stunden die Woche. Nur fünf Jahre zuvor besaß nur jede vierte Familie ein Automobil, jetzt war es jede zweite.

Dabei begann das Jahr 1968 ganz unprosaisch mit der Einführung der Mehrwertsteuer, damals zehn Prozent, und der offiziellen Premiere des »Mercedes-Benz/8« (steht für 1968). Und erstmals traten die »BRD« und die »DDR« getrennt bei den Winterspielen in Grenoble an – noch unter einer

Flagge und mit einer Hymne, Beethovens »Ode an die Freude«. In diesem Spannungsfeld von Tradition und Zukunftsmut hatte selbst Frank Bullitt alias Steve McQueen seine Freude. Ein Cop, der ebenso unerbittlich und verwegen, wie hierzulande Millionen gegen das Establishment Protestierende, mit seinem Mustang GT durch die Häuserschluchten von San Francisco jagte. Ein legendärer Film, dessen Protagonist klare Kante zeigte, anstatt lange zu diskutieren. Steve McQueen machte es einfach! Und nur die Macht seines V8 war sein treuer Begleiter.

Dieses früher scheinbar so simple, geradlinig erscheinende Leben wirkt gerade heute umso verlockender, wenn wir uns intensiver mit der Komplexität der heutigen Welt auseinandersetzen. Zusammenhänge zwischen einzelnen Handlungen werden umfassender, Netzwerke umfangreicher, Konsequenzen falschen Handelns weitreichender. Bei indifferenter Betrachtungsweise können Globalisierung und Vernetzung so schnell vom Segen zum Fluch werden.

Zugegeben: Das Leben vor 50 Jahren war tatsächlich berechenbarer. Es fehlten schlichtweg die Alternativen. Heute haben wir zum Großteil die Qual der Wahl: Welchen Beruf möchte ich ergreifen? Welches Hobby möchte ich ausleben? Wohin soll mein nächster Urlaub gehen? Parallel zu den eigenen Freiheiten ist der gesellschaftliche Druck gestiegen, das Leben mit möglichst attraktiven Aktivitäten zu füllen. Schließlich können wir dank Social Media direkt vergleichen, wie andere ihre Zeit auf Erden verbringen. Das weckt Gelüste – und erfordert die Fähigkeit zu abstrahieren, zu filtern und zu unterscheiden. Wem dies nicht gelingt, erscheinen die »alten Zeiten« besonders gut, überschaubar, geordnet.

Misstrauen gegenüber Veränderung ist – dies sei festgehalten – kein reines Phänomen der Neuzeit, sondern so alt wie die Menschheit selbst. William Morton etwa wurde für seine erste Operation mit Äther 1845 besonders von den Europäern skeptisch beäugt. Sein »Yankee-Bluff« sorgte allerdings dafür, dass Anästhesie und Chirurgie entscheidende Fortschritte machen konnten. Sonst würden wir vielleicht heute noch nur mit Lachgas betäubt in den OP einfahren.



Die Neudeutung vergangener Ereignisse und das Verlassen traditioneller Pfade verlangt Mut – und Einsicht. Als 1976 die Anschnallpflicht eingeführt wurde, war die Aufregung in der Autofahrernation Deutschland groß. Man wolle die Freiheiten der Fahrer beschneiden, hieß es. Dass die Sicherheit der Bürger im Vordergrund stand, wurde von den meisten erst später anerkannt.

So oder ähnlich erging es vielen Neuerungen, die für uns heute selbstverständlich sind. Fahrerassistenzsysteme, Navis und Airbags sind beispielsweise keine Besonderheiten mehr, sondern längst gesetzter Standard in unseren Fahrzeugen. Das verdanken wir zum Teil dem US-amerikanischen Präsidenten Lyndon B. Johnson. Er forderte in den 60er-Jahren, nur noch sichere Autos auf die Straßen zu lassen, und gründete dazu ein eigenes Verkehrsministerium, das sich fortan unter anderem mit dem Insassenschutz befasste – und beispielsweise den Einbau von Airbags ab 1997 gesetzlich vorschrieb. Der Mercedes-Benz W 126 war übrigens 1981 das erste deutsche Auto mit einem Airbag.

Über die Jahrzehnte ist allerdings nicht alles durch eine Neuentwicklung ersetzt worden. Werte, zum Beispiel, haben heute wie damals Bestand. Freundschaft, Treue, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit – die Grundregeln für soziales Zusammenleben überdauern die Jahrzehnte und fanden mit der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte 1948 Einzug in die Grundgesetze verschiedener Länder. Sie sorgen dafür, dass wir unser Leben frei von jeglicher Diskriminierung gestalten und so unsere Welt neu formen können.

Doch Umstellung auf Neues verlangt maximale Flexibilität und Lernbereitschaft, unabhängig davon, welche Erfolge man bisher erzielte oder welche Bedeutung und Fähigkeiten die entscheidenden Köpfe hatten oder haben. Nach Meinung des Wissenschaftlers und Autors Prof. Dr. Fredmund Malik beruht das Erfolgsrezept auf ganz einfachen Prinzipien. Dabei zählt auf Dauer nicht allein die Spitzenleistung, nicht

der herausragende, alles überstrahlende Einzelerfolg, sondern die Stetigkeit der Leistung auf hohem, aber von den Menschen und Köpfen gewöhnlich zu erreichendem Niveau. Hierbei ist entscheidend, dass fortgesetzte Verbesserung wichtiger ist, als nach dem großen, genialen Wurf zu streben. Und auch die Integration von Kontinuität und Wandel, von Bewahren und Erneuern, von Operation und Innovation, von Stabilität und Adaptivität sowie schließlich das systematische Aufgeben des Veralteten und das Schaffen von Raum für eine bessere Zukunft durch das Neue sind nach Malik entscheidende Grundsätze für nachhaltigen Erfolg.

Gerade Unternehmen sollten mit der nötigen Weitsicht auf sich verändernde Märkte reagieren und Tendenzen frühzeitig erkennen können. Dabei hilft die Besinnung auf die eigenen Stärken, die eigenen vergangenen Erfolge. Ganz im Sinne des Spruches »Schuster, bleib bei deinen Leisten«. Dieser besagt übrigens keineswegs, dass man alles so machen sollte, wie man es bisher gemacht hat, sondern weist vielmehr darauf hin, die eigenen Fähigkeiten wohlweislich und zur rechten Zeit einzusetzen.

Heute, wo alles immer schneller gehen soll, wo wir am liebsten alles in Echtzeit hätten, stehen 50 Jahre da wie ein mächtiger Berg. Sie dokumentieren substanzielles Wachstum, wirtschaftlichen Erfolg durch kontinuierliche und harte Arbeit und sagen auch etwas über Verlässlichkeit aus, über Verantwortung und Persönlichkeit. Stets waren es individuelle Köpfe, die sich über diesen langen Zeitraum hinweg gefunden, manchmal gestritten, aber immer wieder zusammengerauft haben. Menschen, die in ihren Entscheidungen – nach sachlicher Prüfung – oft mutig und entschlossen waren, nicht lange zauderten und einfach umsetzten, was sie in dem Moment für richtig hielten.

Im Jubiläumsjahr kann **TECHNO** auf eine 50-jährige Erfolgsgeschichte zurückblicken, die mit der Entscheidung begann, bewusst neue Wege zu gehen. Der Bruch mit alten »Gepflogenheiten« bereitete die Basis für Deutschlands größte Autohaus-Kooperation und ist auch heute noch Teil der Unternehmensphilosophie. Das stetige Hinterfragen bestehender Prozesse wird **TECHNO** auch morgen in die Lage versetzen, rechtzeitig reagieren und so den gemeinsamen Weg des Erfolges für die nächsten 50 Jahre ebnen zu können.

# UNTER DIE LUPE GEN **T** MMEN

Zum 50-jährigen TECHNO Jubiläum haben wir Vertreter der Gründergesellschaften gefragt, wie sie zurückblicken, wie sie die vergangenen Erfolge einschätzen und wo sie TECHNO in 20 Jahren sehen.

**Wir bedanken uns herzlichst für die freundliche Unterstützung bei:**

Kurt Kröger, Geschäftsführender Gesellschafter der ERNST DELLO GmbH & CO. KG,  
 Steffen Hahn, Gesellschafter und Vorsitzender der Geschäftsführung der Hahn Automobile GmbH & Co. KG,  
 Horst Dierks, Vorsitzender des Vorstands der Schmidt & Koch AG, und  
 Nicholas J. Dunning, Vorsitzender des Vorstands der Gottfried Schultz Automobilhandels SE

**Als eines von 7 Häusern hat Ihr Unternehmen damals die Chance ergriffen, eine gemeinsame Strategie für den Einkauf zu entwickeln und umzusetzen. Halten Sie die Gründung einer vergleichbaren Unternehmung in Zeiten des zunehmenden Konkurrenzkampfes heute noch für möglich?**

**Nicholas J. Dunning:**

»In Zeiten von Internet und damit verbundenen Einkaufsplattformen, Sharing Economies und Ähnlichem, wie z. B. Groupon, ist es sogar heute einfacher einfacher als vor 50 Jahren, solche Kooperationen zu gründen. Allerdings: »Wer zuerst kommt, mahlt zuerst«, und das ist der Fall bei TECHNO, so dass es unwahrscheinlich ist, dass sich so etwas in unserem Bereich Automobilhandel erfolgreich etablieren würde.«

**Horst Dierks:**

»Für kleine und mittlere Unternehmungen ist dieses sicherlich auch heute noch sinnvoll. Der zunehmende Konzentrationsprozess im Automobilhandel und die Tendenz zu immer größeren Unternehmenseinheiten begrenzen heute deutlich die Einkaufsvorteile.«

**Kurt Kröger:**

»Wichtiger denn je, auch unter Einschluss vieler anderer Vertriebsüberlegungen.«

**Steffen Hahn:**

»Auch heute überwiegen die Vorteile einer Kooperation. Die großen Autohandelsgruppen, die meist unterschiedliche Regionen besetzen, stehen in einem intensiven Dialog. Diese Strategie damals zu entwickeln, hat großen Weitblick bewiesen, von dem wir heute noch profitieren.«

**Horst Dierks:**

»Durch Bündelung von Einkaufsvolumina konnten deutliche Einkaufsvorteile erreicht werden – und das auch fabrikatsübergreifend.«

**Steffen Hahn:**

»Die Gründung der Einkaufs-Kooperation geht auf eine Zeit zurück, in der Themen wie Synergieeffekte und Effizienz bei weitem noch nicht die Bedeutung hatten, die sie heute haben. Zum einen entsteht durch den Einkaufsverbund und die größeren Mengen ein direkter Preisvorteil, zum anderen kann jeder Gesellschafter genau da ansetzen, wo für ihn ein Vorteil entsteht. Unabhängig von der Unternehmensgröße profitiert damit jeder Gesellschafter.«

**Kurt Kröger:**

»Es gab nach meinem Kenntnisstand zur damaligen Zeit keine Vision, sondern nur die einfache Überlegung, Einkaufsmöglichkeiten zu bündeln.«

**Nicholas J. Dunning:**

»Dieses Vorhaben war vor allem sachdienlich. Visionär war sicherlich die Tatsache, dass in Zukunft ein noch größerer Anteil unseres wirtschaftlichen Erfolgs von dem Einkauf abhängen würde, als er es damals tat.«

**Ihr Haus war damals einer der Vorreiter was die Gründung einer Einkaufs-Kooperation anging. Worin sehen Sie – rückblickend betrachtet – den visionären Charakter dieses Vorhabens?**

**Wenn man die Kooperation von einst mit der von heute vergleicht, könnte man durchaus von einer sehr dynamischen Evolution sprechen. Wie sehen Sie diese Entwicklung? Wo sehen Sie TECHNO in ... sagen wir mal ... 20 Jahren?**

**Horst Dierks:**

»Diese Entwicklung ist sicherlich sehr positiv und als beispiellose Erfolgsgeschichte zu werten. Wo wir in 20 Jahren stehen?

Unsere Autohaus-Kooperation wird immer eine wichtige Stütze für uns sein. Vor uns liegt eine dramatische Änderung der Rahmenbedingungen des typischen Automobilhandels, ähnlich wie vor 50 Jahren. Auch hier wird unsere Autohaus-Kooperation wieder eine große Stütze für alle Mitglieder sein. Aber: Es ist eine – wenn nicht die größte – Aufgabe des erfolgreichen Managements, diese Kooperation zukunftssicher zu führen.«

**Steffen Hahn:**

»Die Hahn Gruppe steht seit mittlerweile 99 Jahren für Innovation im Automobilhandel. Auch TECHNO hat sich in den 50 Jahren ihres Bestehens entwickelt und an die Bedürfnisse des Marktes und der Automobilhandelsunternehmen angepasst. Wir gehen davon aus, dass diese Entwicklung weitergehen wird. Gerade im Zeitalter der Digitalisierung gibt es viel Raum für Optimierung und Veränderung. Dieser Prozess wird auch TECHNO verändern und bietet Spielraum für innovative Lösungen zur Unterstützung der Arbeit in den Unternehmen.«

**Kurt Kröger:**

»Ja, die TECHNO hat sich dynamisch weiterentwickelt, allerdings bin ich heute der Meinung in eine andere Richtung als man sie möglicherweise in 20 Jahren benötigt.«

**Nicholas J. Dunning:**

»TECHNO kann sich von einer reinen Einkaufskooperation zu einem Systemlieferanten auch für Dienstleistungen entwickeln.«

# 1968

**TECHNO wurde seinerzeit als reine Zubehör-Einkaufs-Kooperation gegründet. Doch was gab den Impuls? Wer war der Treiber? Wie wurden Abstimmungen organisiert? Und wie kam es zu dem Namen »TECHNO«? Mit Unterstützung von Herrn Nicholas J. Dunning hat Herr Rademacher uns verraten, wie die Geschichte von TECHNO begann ...**

**Nicholas J. Dunning**  
 Vorsitzender des Vorstands der  
 Gottfried Schultz Automobilhandels SE  
 und TECHNO Aufsichtsratsmitglied



**Robert Rademacher**  
 Mitglied des Verwaltungsrates und  
 ehemaliger, langjähriger Geschäftsführer  
 der Gottfried Schultz Automobilhandels SE,  
 Ehrenpräsident des ZDK

»Auslöser für die Überlegungen, eine Einkaufs-Kooperation, genauer gesagt eine Zubehör-Einkaufs-Kooperation, zu bilden, war der Umstand, dass das Zubehörgeschäft seinerzeit von allen Herstellern (auch von VW, Opel und Ford) sehr stiefmütterlich behandelt und bezüglich Sortiment und Preis nicht marktorientiert betrieben wurde. Engagierte Markenhändler wollten sich damit nicht abfinden. Hinzu kam in der zweiten Hälfte der 60er-Jahre die weit verbreitete Skepsis, ob der Handel mit Neuwagen künftig noch interessant sein würde. Aktive Händler versuchten neue Geschäftsfelder zu erschließen. Die Devise hieß »Diversifikation«. Das führte dazu, dass Autohändler vielfach Motorräder, Wohnwagen oder Boote zu handeln begannen. Aber auch die Aktivierung bis dato durch den Autohandel vernachlässigter Geschäftsfelder nahe am Kerngeschäft – insbesondere des Zubehörgeschäfts – gehörte mit zum Spektrum dieser Überlegungen.

Um den Handel mit Zubehör erfolgreich betreiben zu können, musste man allerdings beim Wareneinkauf eigene Wege gehen (Devise: »Im Einkauf liegt der Segen«). Auch wenn solche Bestrebungen von den Herstellern sehr kritisch gesehen wurden, war es schlussendlich kein Problem, bestand für Zubehör – im Gegensatz zum Originalteile-

Geschäft – doch keine vertragliche Bezugsbindung. Um allerdings von Zubehöherstellern wirklich Bestpreise eingeräumt zu bekommen, musste man Abnahmemengen zusichern, die selbst für große Händler alleine kaum zu erreichen waren. So lag es nahe, Einkaufsvolumina unter befreundeten Autohändlern zu bündeln.

Der erste Impuls, den Einkauf nicht nur auf lockerer Basis, sondern über eine eigens dafür gegründete Einkaufsgesellschaft zu organisieren, ging von Hans Ravenborg aus, dem persönlich haftenden Gesellschafter des Hamburger Opel-Händlers Dello. Der weitsichtige Unternehmer, der damals bereits eine Leasing-Gesellschaft gegründet hatte, bevor die meisten seiner Kollegen das Wort schreiben konnten, dachte sofort markenübergreifend. So setzte er sich mit dem ihm sehr gut bekannten, im Rhein-Ruhr-Raum tätigen VW-Kollegen Gottfried Schultz in Verbindung. Dieser zog seinerseits den Münchener VW-Händler Fritz Haberl, persönlich haftenden Gesellschafter der MAHAG, hinzu. Um im Ford-Lager ebenfalls vertreten zu sein, wurde noch Lothar Pulvermüller gewonnen, Geschäftsführer der im Großraum Stuttgart aktiven Schwabengarage. Diese vier Händlergruppen gründeten mit drei weiteren größeren Kollegenfirmen im

Jahr 1968 die TECHNO-Einkauf GmbH. Zum ersten Vorsitzenden des mit Vertretern der vier genannten Gesellschafter besetzten Aufsichtsrates wurde – ohne jede Frage – Hans Ravenborg gewählt.

Richtig ans Werk ging es für TECHNO im ersten kleinen Büro in Hamburg. Dort saß ein Geschäftsführer mit zwei Mitarbeitern, arbeitete als eine Art »Clearing-Stelle« und kommunizierte mit den Gesellschaftern mittels Rundschreiben, Telefon und Fernschreiber. Den Gründungsgesellschaftern fiel in der Anfangsphase die vorrangige Aufgabe zu, nach weiteren geeigneten Kollegen Ausschau zu halten, denen nach umfassender interner Prüfung und Berücksichtigung regionaler Gesichtspunkte angeboten wurde, TECHNO Gesellschafter zu werden.

#### **Die weitere Entwicklung ist allseits bekannt.**

Der Name TECHNO bzw. TECHNO-Einkauf war übrigens ein Vorschlag der seinerzeit für Dello arbeitenden Agentur und wurde im Hinblick auf den beabsichtigten Geschäftszweck, nämlich technische Artikel einzukaufen, als so gut empfunden, dass er nicht länger diskutiert wurde.«

 **GOTTFRIED SCHULTZ**

# HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH? BESTEN DANK!

Über 220 Lieferanten-Partner sind inzwischen ein Teil von TECHNO – und sorgen so dafür, dass wir eine exzeptionell große Vielzahl und Vielfalt verschiedenster Produkte und Services anbieten können. Heute möchten wir uns daher für das entgegengebrachte Vertrauen herzlichst bedanken. Wir sind uns sicher, dass auch die nächsten 50 Jahre ganz im Zeichen einer großartigen Zusammenarbeit stehen werden.

»Der Erfolgsweg der TECHNO Einkaufskooperation ist **Beleg für herausragende, gemeinschaftliche Zusammenarbeit** aller Mitarbeiter, die großen **Wert auf die Interessen und Wünsche ihrer Kunden** gelegt hat. **Continental** ist sehr stolz, diesen erfolgreichen Weg gemeinsam mit TECHNO gegangen zu sein. Wir freuen uns sehr **auf die nächsten 50 Jahre!**«

**Lars Riemeier,**  
Key Account Manager **Continental**



»Über fünf Jahrzehnte sind **TECHNO** und **ExxonMobil** nun schon Partner – und ich bin sicher, dass die **nächsten 50 Jahre genauso erfolgreich** werden wie die ersten.«

**Dirk Plate,**  
Area Manager **Mobil Schmierstoffe**



»Herzlichen Glückwunsch! Interpneu gratuliert **TECHNO** zum 50-jährigen Firmenjubiläum! Wir bedanken uns für die besonders **konstruktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit** und freuen uns auf **viele weitere gemeinsame Jahre.**«

Das gesamte Interpneu Team



»50 Jahre **TECHNO** heißt auch **40 Jahre Partnerschaft mit KAMEI**. Wir können in diesem Jahr also gemeinsam feiern. Wir gratulieren der gesamten Mannschaft der TECHNO zum Jubiläum und freuen uns **auf weitere 50 Jahre!**«

**Daniel Lieske,**  
Key Account Manager **KAMEI**



»Herzlichen Glückwunsch zu fünf erfolgreichen Jahrzehnten innovativer Tätigkeit im automotiven Aftermarket. Als **Lieferant der ersten Stunde** sind wir stolz darauf, dass wir immer wieder mit innovativen Beiträgen den **Weg von TECHNO mitgestalten** durften. Wir freuen uns, auch in **Zukunft daran teilzuhaben.**«

**Jörg Horn,**  
Managing Director **Horn & Bauer** Unternehmensgruppe



# NACHGEFRAGT BEI TECHNO GESCHÄFTSFÜHRER GEORG WALLUS

**Herr Wallus, wie fühlt es sich an, mit der Autohaus-Kooperation das 50-jährige Jubiläum zu begehen?**

**Georg Wallus:** »In erster Linie überwältigend. Dieser Erfolg ist ein einmaliger und einer, der über die Jahrzehnte von zahlreichen ideengebenden Wegbereitern initiiert wurde. Durch systematischen Aus- und Umbau wurde **TECHNO** zu dem Unternehmen, das es heute ist. Daran als Geschäftsführer mitzuwirken, ist für mich eine große Ehre – und eine große Verpflichtung. Die Tradition des starken Verbundes, das gewachsene Bündnis zwischen Händlern und Lieferanten-Partnern gilt es weiterzuführen – und auszubauen.«

**In der Tradition von TECHNO stehen sowohl das gemeinschaftliche Handeln als auch das gezielte »Umdenken« bekannter Methoden. Ein Konzept, das bei seiner Entstehung innovativen Charakter hatte. Wie würden Sie es aus heutiger Sicht beschreiben?**

**Georg Wallus:** »Als effektiv, effizient und immer wieder neu in die Zukunft gedacht. Blickt man auf die Ausführungen von Herrn Rademacher zurück (Anm. d. Red: Siehe Seite 36), so darf man festhalten, dass das Marktgeschehen 1968 zu einer wichtigen und zukunftsweisenden Entwicklung führte: der Entstehung von **TECHNO!** Heute, 2018, zeichnen sich ebenso Marktgeschehen ab, die uns – nach sachlicher Prüfung – zu Entwicklungen führen, die für die Zukunft entscheidend sind. Stärke im Verbund zu suchen und gemeinsam Potentiale freizuschalten war damals ein gleichermaßen pragmatisches wie weitsichtiges Konzept. Eine derartige übergreifende Zusammenarbeit war seinerzeit ja alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Heute ist das Handeln als und im Bündnis für viele selbstverständlich – und sorgt für die nötige Schnelligkeit, Sicherheit und Routine bei der Umsetzung von Lösungen. Heute steht **TECHNO** für mehr als günstige Einkaufskonditionen: Wir sind ein leistungsstarker Zusammenschluss, der Lösungen entwickelt, Kontakte knüpft, Allianzen bildet, Synergien nutzt, für Stabilität sorgt und sich immer wieder neu erfindet.«

**TECHNO ist ein hervorragendes Beispiel für den Erfolg einer Idee, die ihrer Zeit voraus war. Heute gilt sie als »richtungsweisend«. Sehen Sie TECHNO in der Formulierung bestätigt?**

**Georg Wallus:** »Absolut. Aus dem damaligen Ansatz ist ein Erfolgskonzept geworden, weil der Verbund und alle Beteiligten bereit waren, frühzeitig entscheidende Schritte zu gehen, auf die Theorie handfeste Praxis folgen zu lassen und

im richtigen Moment, den Anforderungen der Zeit entsprechende, starke – mitunter disruptive – Konzepte zu entwickeln und bekannte Modelle neu zu denken. Zwei aktuelle Beispiele: die Umsetzung von Konzepten wie **OT REGIO** oder **AUTOTEILE PLUS SERVICE**.

Dass Tradition und Innovation sich nicht ausschließen, kann man vielerorts sehen. Nehmen Sie die Neuauflage des legendären Ford Mustang GT zum 50. Jubiläum des Films Bullit. Ein Fahrzeug mit einer langen Historie und viel Tradition. Ein Fahrzeug, das auch 50 Jahre später nichts an Faszination eingebüßt hat und erst kürzlich wieder neu gedacht wurde – und dabei Bewährtes wie die charakteristische grüne Lackierung mit neuester Technik kombiniert und sich aufmacht, den Mythos in die nächste Generation zu tragen.«

**Sie sprachen vorhin von den Wegbereitern des Erfolges. Wer sollte hier unbedingt Erwähnung finden?**

**Georg Wallus:** »Viele! In erster Linie die Gründer, langjährigen Wegbegleiter und Lieferanten-Partner. Ohne diese wäre das 50. Jubiläum nicht möglich. Insbesondere die aktuelle Neu-Konstellation unseres Aufsichtsrates stimmt mich zuversichtlich, dass wir gemeinsam diesen Herausforderungen begegnen können und die positive Entwicklung fortführen. Das Fundament ist von Vordenkern wie Fritz Haberl, Hans Ravenborg oder Otto Hahn geschaffen und dank des langjährigen Engagements von Gesellschaftern wie etwa Kurt Kröger – der über Jahre hinweg als Aufsichtsratsvorsitzender die Richtung geprägt hat – nachhaltig geformt worden. Heute, morgen und übermorgen werden wir auf dem aufbauen können, was sie geschaffen haben, auch wenn sich die Rahmenbedingungen und die daraus resultierenden Lösungen ändern. Wie der Wissenschaftler und Autor Fredmund Malik einmal sehr treffend formulierte: »Wenn wir alles wüssten, was wir für weitreichende Entscheidungen wissen müssen, dann wäre keine Strategie nötig, sondern nur gewöhnliche Planung, nämlich das Ableiten von Konsequenzen aus vorhandenen Informationen und Daten.«

Soweit für den Moment. In der nächsten Ausgabe des TECHNO Magazin, das in diesem Jahr ganz im Zeichen des **TECHNO** Jubiläums steht, gibt Ihnen mein Geschäftsführer-Kollege **Dietmar Scheck** einen Rück- und Ausblick auf die Entwicklungen unserer Tochterfirmen.

**Herr Wallus, Danke für das Gespräch.**



# MEET APS

1. GET-TOGETHER 2018



**Continental**  
The Future in Motion



## 50 Jahre TECHNO!

Continental gratuliert zum Firmenjubiläum und freut sich auf viele weitere Jahre in partnerschaftlicher Zusammenarbeit.

### »MEET APS« 1.0 RÜCKBLICK, AUSBLICK, DISKUSSION

**18 Gesellschafter, 115 Online-Shops: 2017 war ein erfolgreiches Jahr für AUTOTEILE PLUS SERVICE. Damit auf den guten Start eine ebenso positive wie nachhaltige Fortsetzung folgt, hat TECHNO eine besondere Veranstaltungsserie ins Leben gerufen.**

Unter dem Motto »Meilensteine, Erfahrungen, Erfolgspotenziale und Termine rund um APS« (kurz MEET APS) fand in Hamburg im März 2018 das erste Get-together statt – und die Hälfte der bereits live bzw. sich im Onboarding befindenden Gesellschafter war dabei. Bei der Auftaktveranstaltung wurde auf das erste Jahr geblickt, die zukünftige Agenda formuliert, der Austausch erster Erfahrungen rund um die Nutzung, Pflege und Bewerbung des eigenen Shops gesucht und über die Integration von Dienstleistern, wie z. B. Autohauskenner oder Matelso, gesprochen. Der Gastredner Marian Wurm von der betreuenden SEO-/SEA-Agentur Löwenstark eröffnete zudem Einblicke ins Thema Reporting und half dabei, erste Erfolge wie Kontaktzahlen, Anrufe und Serviceanfragen zu beleuchten.

Am Schluss des erkenntnisreichen Tages waren sich alle einig: MEET APS 1.0 war ein voller Erfolg – und wird in Zukunft einen entscheidenden Beitrag zur Gestaltung, zum Ausbau und zur Festigung des Angebotes von AUTOTEILE PLUS SERVICE leisten.

#### TERMIN FÜR MEET APS 2.0: 05.09.2018

(Treffpunkt wird von den Gesellschaftern bestimmt und rechtzeitig bekanntgegeben)

#### HABEN SIE FRAGEN ODER WOLLEN SIE EINEN TERMIN VEREINBAREN?

IHR AUTOTEILE PLUS SERVICE SUPPORT-TEAM  
E: aps-hotline@technoeinkauf.de | T: 040.526 099-111

*»Erhöhung der Sichtbarkeit im Internet, Online-Präsentation individueller Serviceleistungen, weiterer Absatzkanal durch eine Vielzahl an unterschiedlichsten Zubehörangeboten: APS ist für mich eine der innovativsten markenneutralen Online-Lösungen zur Kundenbindung und Erlössteigerung – mit hohem Potenzial!«*

Dieter Kyrleis | Willy Tiedtke (GmbH & Co.)

*»Für uns war schnell klar, dass mit der wachsenden Bedeutung von E-Commerce als integrativer Bestandteil unseres Angebotes in Sachen Ersatzteile und Werkstattdienstleistungen ein professioneller Online-Shop unumgänglich ist. Gerne haben wir das Angebot von TECHNO genutzt und unseren ersten APS-Shop gelauncht. Uns ist klar, dass dessen Etablierung Geduld und regelmäßiger Pflege bedarf. Auch hier freuen wir uns, durch TECHNO eine stetige und qualifizierte Beratung an der Hand zu haben.«*

Jan-Philipp Petersen | Serviceleitung  
Schmidt & Hoffmann GmbH, Volkswagen Zentrum Kiel

*»MEET APS bietet einen wirklichen Mehrwert. Es hilft dabei, voneinander zu lernen und Fehler zu vermeiden, die jemand anderes vielleicht bereits begangen hat. Besonders gut hat mir der Vortrag der Firma Löwenstark zum Thema SEO und SEA gefallen, da Herr Wurm es geschafft hat, uns »Laien« den Bereich Online-Marketing einfach und verständlich nahezubringen.«*

Johannes Sommer | Teile/Zubehör Autohaus Anders GmbH

*»MEET APS ist in meinen Augen ein Muss für jeden, der u. a. mit dem Gedanken spielt, APS zukünftig zu starten. Auch für APS-Nutzer ist es ein wichtiges Meeting, um vorhandene Erfahrungen zu übermitteln und mögliche Verbesserungen vorzustellen. Ich freue mich bereits auf das nächste Treffen am 05.09.2018, um meine Erfahrungen zum Thema »Start« zu präsentieren.«*

Dennis Schaar | Teiledienstleitung Autohaus J. Wiest & Söhne GmbH



DAS MESSE-HIGHLIGHT IM JUBILÄUMSJAHR  
**T»EXPO SPEZIAL**  
 20. – 21.06.2018 | BAD WINDSHEIM

## T»EXPO SPEZIAL 2018

# DAS MESSE-HIGHLIGHT IM JUBILÄUMSJAHR

Bad Windsheim ist nicht nur als Kurort bekannt, sondern auch als alljährliche Austragungsstätte der T»EXPO SPEZIAL. Auch 2018 öffnet die Branchen-Messe wieder in der mittelfränkischen Stadt ihre Tore. Schwerpunkt in diesem Jahr: das 50-jährige TECHNO Jubiläum.

Vielfältige Überraschungen, tolle Rabatte, zahlreiche Produktneuheiten und 50 interessante Aussteller warten vom 20. bis 21.06. auf Branchenkenner und Experten. Das Messe-Event im Jubiläumsjahr wird zudem durch ein außergewöhnliches Rahmenprogramm abgerundet. Im wahrsten Sinne des Wortes, denn natürlich wird auch die parallel stattfindende Fußball-WM eine Rolle spielen. Sowohl im offiziellen als auch im informellen Kreis kann

so entspannt ein direkter Austausch gepflegt und neue Kontakte geknüpft werden.

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



POWERED BY TECHNO



## EINE RUNDE SACHE

EIN BLICK ZURÜCK AUF DIE **TECHNO EXPO SPEZIAL** IN KASSEL

**70 Gäste, 35 Aussteller, viele Gemeinsamkeiten – die T»EXPO SPEZIAL in Kassel war einmal mehr ein voller Erfolg.**

Neben vielen spannenden Produktneuheiten rund um die Themen Räder, Reifen und Nutzfahrzeuge bot die T»EXPO SPEZIAL in Kassel auch dieses Jahr wieder viele Gelegenheiten, um mit Kollegen und Kunden in den Dialog zu treten. Dazu gehörte auch das gemeinsame Abendessen, das von vielen Teilnehmern dazu genutzt wurde, das ein oder andere auf der Messe begonnene Gespräch weiter zu vertiefen.

Der zweite Tag stand dann voll und ganz im Zeichen der Workshops. Die ausgesprochen hohe Besucherzahl unterstrich, dass die vorgestellten Themen erneut eine hohe Relevanz für die Teilnehmer hatten. Sowohl der Ausblick

von Herrn Rolfes aus dem Hause WM SE auf neue Strategien, Konzepte und Geschäftsmodelle im NFZ-Segment als auch Herrn Müllers Ausführungen in puncto aktuelle TECHNO Themen fanden großen Anklang. Abgerundet wurde der Tag durch die topaktuellen Erläuterungen von Herrn Völz von Webasto, der sich zunächst dem Themenbereich Ladestationen für E-Fahrzeuge widmete und abschließend die neue elektrische Standheizung eThermo Top ECO vorstellte. So überraschte es am Ende nicht, dass sich Lieferanten-Partner wie Teilnehmer aus den Gesellschafter-Häusern sich im Anschluss einig waren, dass sowohl Ablauf als auch Organisation einmal mehr gelungen waren.

Sie haben die T»EXPO SPEZIAL in Kassel verpasst? Dann besuchen Sie uns am **20./21. Juni in Bad Windsheim** zu unserem **Messe-Highlight im Jubiläumsjahr**.

## TERMINE 2018

» T»EXPO SPEZIAL  
 DAS MESSE-HIGHLIGHT  
 IM JUBILÄUMSJAHR



» OFFIZIELLE TERMINE

### MARKETING-AUSSCHUSS-SITZUNG:

03.07. | Frankfurt am Main  
 16.10. | Frankfurt am Main

### AUFSICHTSRATSSITZUNG:

18.06. | Hamburg  
 05.09. | Telefonkonferenz  
 27.11. | Frankfurt am Main

### GREEN DAYS:

28.–30.06. | Zweiflingen

### TECHNO GIPFEL IM RAHMEN DES TECHNO JUBILÄUMS:

17.–19.09. | Schloss Elmau

### BERATERAUSSCHUSS:

29.–30.05. | Norderstedt  
 06.–07.11. | Norderstedt  
 25.–26.09. | Norderstedt

### TECAR INTERNATIONAL SUPERVISORY BOARD & SHAREHOLDER MEETING:

28.06. | Zweiflingen

### TECAR INTERNATIONAL SUPERVISORY BOARD:

29.11. | Hamburg

### 14<sup>TH</sup> TECAR INTERNATIONAL MARKET PLACE:

29.–30.11. | Hamburg

## » IMPRESSUM

### HERAUSGEBER:

TECHNO-EINKAUF Marketing und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG  
 Georg Wallus (v. i. S. d. P.) | Aspelohe 27c | 22848 Norderstedt  
 040.526 099 0 | marketing@technoeinkauf.de | technoeinkauf.de  
 Marion Langheld | 040.526 099 150 | langheld@technoeinkauf.de  
 Sonia Arkuszewski | 040.526 099 154 | arkuszewski@technoeinkauf.de

### ANZEIGENDISPOSITION:

Sabrina Bethke | 040.526 099 156 | bethke@technoeinkauf.de

KONZEPT & DESIGN: yellowmonkey | ymky.de





# oktalite

Wir machen Licht für Retail.

Wir machen es komplett.

Wir machen es einfach!

[www.oktalite.com](http://www.oktalite.com)



MEMBER OF



**TRILUX**  
SIMPLIFY YOUR LIGHT.