

T»MA^T

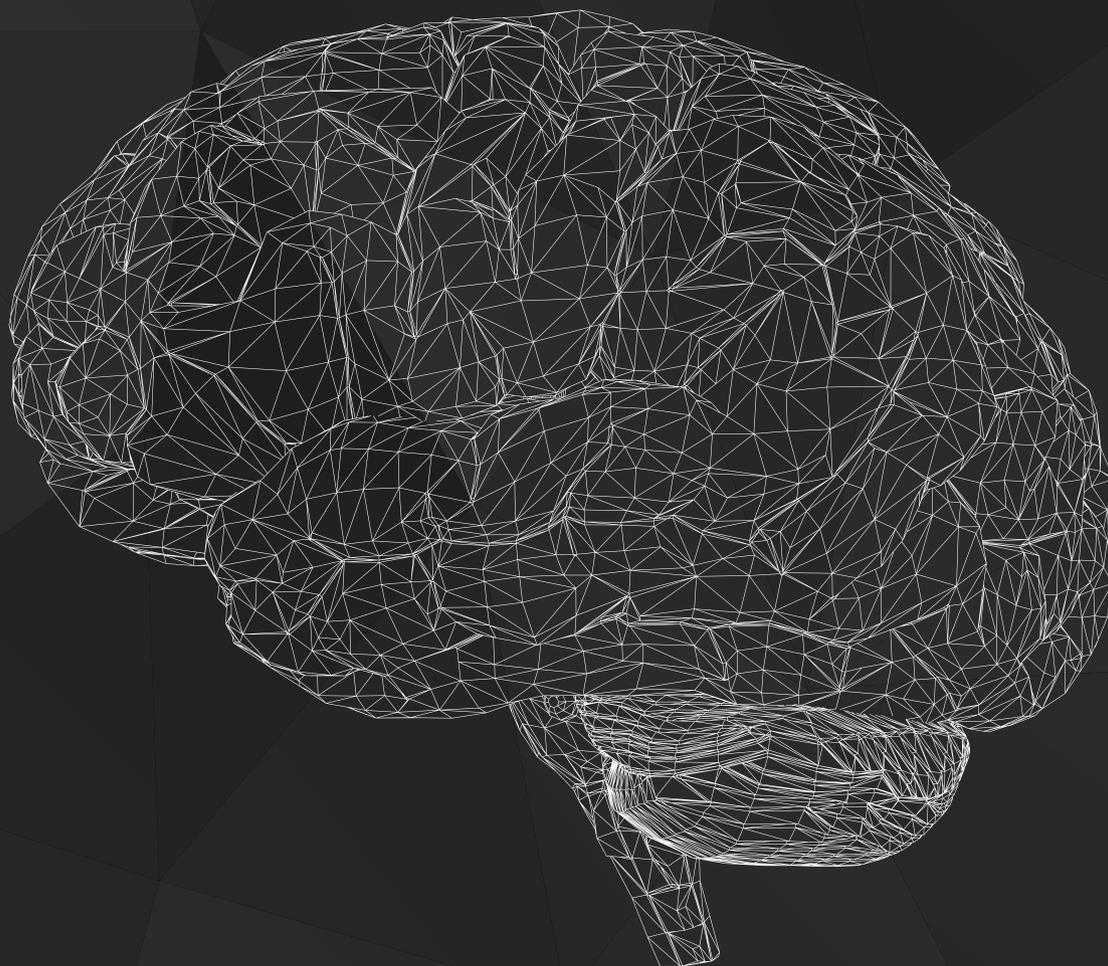
1 2019

DAS TECHNO MAGAZIN

NEU BEI TECHNO:
AUTOHAUS MARNET

STARK IN PREIS UND LEISTUNG:
DER NEUE ESA+TECAR SOMMERREIFEN

REKORDVERDÄCHTIG:
DIE T»EXPO SPEZIAL IN KASSEL



VERNETZT DENKEN. VERNETZT HANDELN.
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

Sie sind klein, grün und könnten die Zukunft des Biokraftstoffs sein.

Algen sind eine erneuerbare Energiequelle. ExxonMobil erforscht ihr Potenzial als Kraftstoff mit geringeren CO₂-Emissionen. Und da Algen in Salzwasser ebenso gedeihen wie auf Böden, die für Nutzpflanzen ungeeignet sind, könnte ein erfolgreicher Biokraftstoff auf Algenbasis der Welt mehr Energie liefern, ohne die globale Nahrungsmittel- und Wasserversorgung zu gefährden. Mehr dazu auf EnergyFactor.de

Energy lives here™

ExxonMobil

Mobil  Mobil 



AUF EIN WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

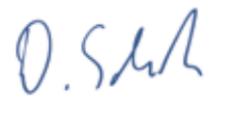
heute bewegen wir uns wie selbstverständlich in sozialen, digitalen, privaten und geschäftlichen Kreisen. Wir gehen gezielt Bündnisse ein, die uns Vorteile, Anerkennung, Glück, Freude, Wissen oder Erfolge versprechen.

Netzwerke erlauben uns den gezielten Austausch mit Gleichgesinnten – und somit den gemeinsamen Erkenntnisgewinn. Durch gemeinsames Wirken im Verbund nachhaltig erfolgreiche Geschäftsfelder zu eröffnen, ist »daily business« für unsere Autohaus-Kooperation. Seit über 50 Jahren. Die Stärke unserer Vielzahl an Gesellschaftern und ihr Einsatz im TECHNO Netzwerk haben uns den Weg in die Zukunft bereitet – und werden es auch weiter tun. So können gemeinsam konkrete Strategien für die sinnvolle und zukunftsorientierte Digitalisierung komplexer Geschäftszweige entwickelt und umgesetzt werden.

Dass die Zeichen klar auf Kooperation stehen, verdeutlichen auch die aktuellen Entwicklungen in der Automobilindustrie. Branchenübergreifende Zusammenarbeit durch intelligente Verknüpfung verschiedener Geschäftszweige setzt neue Impulse für alle Beteiligten.

Welche Möglichkeiten Netzwerke interagierender Partnern eröffnen können, welche Synergieeffekte dabei entstehen und wie wichtig mutige Akteure innerhalb von business networks sind, werden wir in den nächsten drei Ausgaben des TECHNO Magazins beleuchten. Den Anfang der Reihe bildet diese Ausgabe mit dem Schwerpunkt: »Impulsgeber und Treiber – wie Netzwerke einzelne Ideen in gemeinsame Konzepte verwandeln«.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

Georg Wallus

Dietmar Scheck

TITEL-THEMA

WILLKOMMEN IN DER WELT DER NETZE

WIE VERBINDUNGEN PERSÖNLICHE UND
WIRTSCHAFTLICHE ERFOLGE SICHERN.

» 26

IGNORE? BUILD, PARTNER, INVEST!

Wieso der Netzwerkeffekt bei der Wahl der Digitalisierungsstrategie hilft

» 28

ALL ABOUT THE NET

Verbindungen, Verknüpfungen und Netze in Natur, Technik und Gesellschaft

» 30

**LÖSUNGEN FÜR DEN HANDEL –
AUS DEM HANDEL.**

Wie eine Gebrauchtwagen-Plattform entscheidende Signale in einem umkämpften Markt setzt

» 32

DAS SCHADENNETZ

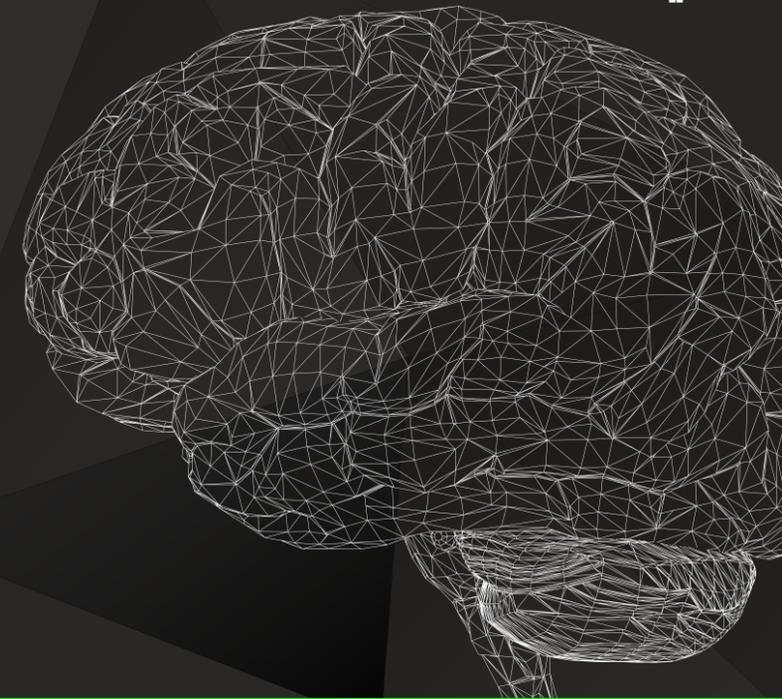
CAR SERVICE PORTAL und VERKEHRSRECHTS-PARTNER – komplexe Schadensfallregulierung über effiziente, effektive und interagierende Tools

» 33

NACHGEHAKT

Über die Stärken von TECHNO in der digitalen und analogen Welt und die Zeichen der Zeit – ein Gespräch mit Georg Wallus

» 34



GESELLSCHAFTER

**EIN JAHRHUNDERT
IM ZEICHEN DES STERNS**

Mercedes Jürgens feiert großes Jubiläum

ES BEGANN MIT EINER SCHLOSSEREI

Macht seit 128 Jahren mobil: Autohaus Marnet

LEISTUNGEN & PRODUKTE

APP-SOLUT EINFACHE INVENTUR

VIN-Scanner von Hüsges erleichtert Bestandsverwaltung

MOTORENÖL HEUTE:

Wie Viskosität und Verbrauch zusammenhängen

**MAXIMIERTE QUALITÄT.
MINIMIERTER PREIS!**

Die neuen TECAR Sommerreifen ESA+TECAR SPIRIT PRO

AUGEN AUF BEIM KÄLTEMITTELKAUF!

Kältemittel nur vom zertifizierten Profi: Arthur Friedrichs Kältemittel GmbH

BESTENS INFORMIERT

Standortübergreifender Wissenstransfer dank Dealernet von Concore

CARLOOP – ERFAHRUNG TRIFFT INNOVATION

Die wegweisende Mobilitätssoftware für Ihr Autohaus

MEHR ALS NUR BÜROBEDARF

Gemeinsam erfolgreich: Office Depot und TECHNO » 18

BEREIT FÜR E-MOBILITÄT

» 06 Mit dem platzsparenden effizienten 2.35 Doppelsystem von Consul » 19

» 07 **AKTENZEICHEN: ERFOLGREICH GELÖST**
Digitale Schadenakte von CSP auf dem Weg zur 20.000er-Marke » 20

OHNE BISS? HERVORRAGEND!

Marderabwehr mit System von HV-MARD » 21

» 08 **EINE ENTSCHEIDUNG, DIE SICH RECHNET**
Umfassender und langfristiger Arbeitsschutz mit MAKRA » 22

» 10 **GEREGELTE NACHRÜSTUNG?!**
Die beste SCR-Hardware kommt von Oberland-Mangold » 24

» 12 PRAXIS

» 14 **NEUE BÜNDNISSE FÜR STARKE PARTNER**
14. TECAR INTERNATIONAL Market Place in Hamburg » 36

» 16 **REKORD-MESSEJAHRAUFTAKT:
T»EXPO SPEZIAL 2019 IN KASSEL** » 38

» 17 TERMINE**TERMINE 2019**

Diese Tage sollten Sie im Kalender markieren » 39

» 7



» 36

MADE TO
TRADE

THE 14TH TECAR INTERNATIONAL MARKET PLACE
HAMBURG | GERMANY

» 12



» 34



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

100 Jahre
JÜRGENS



EIN JAHRHUNDERT IM ZEICHEN DES STERNS

MERCEDES JÜRGENS FEIERT GROSSES JUBILÄUM

Das Mercedes-Autohaus Jürgens in Hagen feiert sein 100-jähriges Bestehen. Im April 1919 öffnete die erste firmeneigene Reparaturwerkstatt in der Hagener Körnerstraße ihre Pforten. Dies war der Auftakt der Erfolgsgeschichte der heutigen Jürgens-Gruppe, welche bis in die Gegenwart andauert.

Seit den Anfängen im April 1919 in der Körnerstraße ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen. Nun feiert das Autohaus Jürgens sein 100. Firmenjubiläum. Eine Errungenschaft, die in der Wirtschaft eine Seltenheit ist – und ein Glück, welches sich Firmengründer Carl Jürgens im Jahre 1919 nicht hätte träumen lassen. Die Tatsache, dass das Unternehmen mit Hauptsitz in Hagen bereits in 3. Generation in Familienbesitz ist, ist nur eines der Erfolgsrezepte. Ein familiäres Miteinander, die Liebe zum Automobil und weitsichtiges Denken sind weitere.

»Wir freuen uns auf das 100-jährige Jubiläum unseres Unternehmens. Der runde Geburtstag ist für uns Anlass zu einem Rückblick auf unsere wechselvolle Geschichte, aber auch Ausblick auf eine spannende Zukunft«, so die Inhaber Dr. Claudia Fular-Jürgens und Jürgen Jürgens. »Vor allem aber wollen wir uns bedanken – bei unseren treuen Kunden, Interessenten und Freunden des Hauses. Wir geben stets das Beste. So war es in den vergangenen 100 Jahren und wir versprechen: So wird es auch in Zukunft sein.«

Heute arbeiten ca. 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an insgesamt 18 Standorten in Südwestfalen und dem Siegerland. Durchschnittlich bildet Jürgens ca. 240 Auszubildende

im Jahr in technischen und kaufmännischen Berufen aus. Tradition, Faszination und Innovation machen die Jürgens-Gruppe heute zu einer ganz besonderen Firma: Mit einem umfangreichen Portfolio an Fahrzeugen und einer breiten Palette von Services präsentiert sich die Unternehmensgruppe im Jubiläumsjahr bestens aufgestellt für die Mobilität und Konnektivität von heute und morgen.

Außerdem setzt sich Jürgens in vielerlei Hinsicht nicht nur für seine Kunden und Mitarbeiter, sondern auch für die Menschen in der Region ein. Zahlreiche sportliche, kulturelle und soziale Engagements zeigen, dass Jürgens in Südwestfalen die Verantwortung in der Gesellschaft aktiv lebt. Unternehmerische Verantwortung aus Überzeugung: Für die Geschäftsführung zeichnen Frank Döhring (Vorsitzender) sowie Daniel Junker und Tino Schneider in der Jürgens-Gruppe verantwortlich. Eigentümer des Familienunternehmens sind in 3. Generation Jürgen Jürgens und seine Ehefrau Dr. Claudia Fular-Jürgens.

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: MERCEDES JÜRGENS

- Standorte » 18 Standorte in Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz und in Brandenburg
- Marken » Mercedes-Benz, smart, AMG, FUSO
- Mitarbeiterzahl » 1.100

» autohaus-juergens.de



ES BEGANN MIT EINER SCHLOSSEREI

MACHT SEIT 128 JAHREN MOBIL: AUTOHAUS MARNET

»Größtmögliche Kundenzufriedenheit und bester Service sind die Motivation für unsere tägliche Arbeit. Als modernes Autohaus verbinden wir Kundenorientierung, technisches Know-how und umfassende Servicequalität zu außergewöhnlich guter Leistung zum Vorteil und Nutzen unserer Kunden«, so lautet das Versprechen des Traditionsunternehmens und TECHNO Neu-Gesellschafters Marnet. Und es ist nicht zu viel gesagt.



Niels Marnet
Geschäftsführung
Autohaus Marnet

An insgesamt 10 Standorten bietet die Autohaus Marnet GmbH & Co. KG Kunden ein breites Angebot an über 300 sofort verfügbaren Neu- und rund 1.000 jungen Gebrauchtwagen sowie umfassenden Serviceleistungen rund ums Automobil. Dazu gehören selbstverständlich auch Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie ein Werkstattservice mit 24-h-Notdienst.

Zur Gruppe gehört ebenfalls ein eigenes Karosserie- und Lackierzentrum.

Der Ausbildungsbetrieb verfügt zudem über ein eigenes Großkundenleistungszentrum für Audi-Services und wurde mit den Betrieben in Königstein, Oberursel und Bad Nauheim als Audi-Top-Service-Partner ausgezeichnet. Eine Ehrung, die von Familie Marnet gerne und stolz entgegengenommen wurde. Seit fünf Generationen steht die Familie in Hessen und Baden-Württemberg für Mobilität und Service – und sicherte sich mit Einsatz und Leidenschaft für den Auto-

hausberuf dreimal die Top-100-Serviceauszeichnung von VW. Doch der TECHNO Neu-Gesellschafter plant noch mehr: Ein zentraler Gebrauchtwagenrücklauf-Bahnhof, eine zentrale Terminvereinbarung und ein Call-Center sollen das Serviceangebot für die Kunden alsbald ergänzen und weiter vervollständigen.

Mit dem Anspruch, zukunftsorientierter Automobil- und Mobilitätspartner zu sein, steht Marnet ganz in der Tradition von TECHNO und bildet damit eine ideale Ergänzung für unseren starken Verbund. Herzlich willkommen!

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN, AUTOHAUS MARNET GMBH & CO. KG IN KÜRZE:

- Standorte » Oberursel, Königstein (2 Vertretungen), Wiesbaden, Bad Camberg, Bad Nauheim (2 Vertretungen), Heidenheim (2 Vertretungen), Kronberg
- Marken » Audi, VW, VW Nutzfahrzeuge, SEAT, Škoda
- Zahlen (2018) » 5.040 Neuwagen
» 5.036 Gebrauchtwagen
» 132.114 Werkstattstunden
- Mitarbeiterzahl » 490

» marnet.de



APP-SOLUT EINFACHE INVENTUR

VIN-SCANNER VON HÜSGES ERLEICHTERT BESTANDSVERWALTUNG

Zeit sparen, Prozesse vereinfachen und Angelegenheiten schnell abwickeln: für die Hüsches Gruppe eine alltägliche Selbstverständlichkeit. Der unabhängige Gutachter ist seit 1970 gefragter Ansprechpartner für jegliche Form von Fahrzeugbegutachtungen; ein hoher Digitalisierungsgrad in der Arbeitsweise macht ihn zum Experten in der Abwicklung komplexer Sachverhalte. In der jüngeren Zeit hat sich Hüsches mit seinen mehr als 250 direkt angestellten und bundesweit agierenden Gutachtern ganz den digitalen Bewertungstools verschrieben, wodurch sich das Unternehmen zum führenden Dienstleister bei vielen Branchenführern etabliert hat.

Da Hüsches seine Digitalentwicklung im eigenen Hause hat, konnte man dem Wunsch eines TECHNO Gesellschafters auch umgehend nachkommen, eine separate App zur Verfügung zu stellen, die Inventuren im Autohaus nachhaltig vereinfacht. Über TECHNO steht diese nun ab sofort allen Gesellschaftern zur Verfügung!

Die Bestandsaufnahme im Autohaus ist immer eine organisationsintensive und zeitraubende Aufgabe. Inventuranweisungen müssen geschrieben, Aufnahmegruppen zugewiesen und Zuständigkeiten geklärt werden. Einen entscheidenden Teil der Arbeit erleichtert nun die VIN-Scanner-App von Hüsches. Sie ermöglicht die genaue, einfache und schnelle

Erfassung der VIN-Nummern. Fehler der »menschlichen« Inventur können so vermieden werden.

Zudem reichen dank der App das Zwei-Augen-Prinzip und die Abstellung eines einzelnen Mitarbeiters für die Erfassung der aktuellen Fahrzeugflotte im Autohaus. Des Weiteren kann eine direkte Schnittstelle vom VIN-Scanner zum Dealer-Management-System des Autohauses geschaffen werden und die Daten können direkt digital verarbeitet werden. Eine deutliche Arbeitserleichterung, die die unliebsame Aufnahme des Bestandes in eine effiziente und effektiv zu bewerkstelligende Aufgabe verwandelt.

SIE HABEN FRAGEN ZUM VIN-SCANNER VON HÜSGES? WIR HELFEN IHNEN GERNE WEITER:

TECHNO
Arnd-Dierk Müller
 T. 040.526 099 134
 E. mueller@technoeinkauf.de

HÜSGES GmbH
Rainer Roeske
 T. 02154.953 413 51
 E. roeske@huesges-group.eu

» huesges-gruppe.de



Hüsches Gruppe®
Die Gutachter

VORTEILE DER VIN-SCANNER-APP VON HÜSGES:

- » **erkennt nahezu alle VIN**, auch hinter Glas und unter unterschiedlichen Lichtbedingungen
- » **zusätzlich manuelle Eingabe möglich**
- » **VIN-Daten in verschiedenen Datenformaten** für die Weiterverarbeitung exportierbar
- » **Fahrzeugdaten** (Serien- und Sonderausstattungen, HEK/HVK) **nach dem Scan abrufbar**
- » **weitere Daten** (EZ, km-Stand, Farbe, HU/AU etc.) **nach dem Scan vermerkbar**
- » **ideal für Inventur, Fahrzeugannahme/-abgabe, Auftragsbegleitung**
- » **kostenlose Testvorführung vor Ort möglich!**
- » **für Android-Betriebssysteme verfügbar** (iOS-Version und Web-App sind im Zulauf)



**HOCHSPANNUNG
 IN REKORDZEIT**



**Jetzt
 GTÜ
 geprüft***

**MARDER
 STOP&GO®**



**WIR SIND
 MARDERABWEHR**



www.stop-go.de



MOTORENÖL HEUTE:

WIE VISKOSITÄT UND VERBRAUCH ZUSAMMENHÄNGEN

Leistungstarkes Motorenöl mit hohem Viskositätsindex, geringem Verdampfungsverlust und bestem Verschleißschutz zu entwickeln, ist eine Wissenschaft für sich und bedarf einer ausgeklügelten Ölformulation. Im Zeitalter von modernen Downsizing-Motoren mit eingebauten Abgasnachbehandlungssystemen und reduzierter Ölkapazität ist das eine wahre Herausforderung.

Die Messlatte für Automobilhersteller liegt hoch: 95 Gramm Kohlendioxid pro Kilometer dürfen neue Pkw ab 2021 in der EU maximal ausstoßen, das entspricht einem Verbrauch von 4,1 l Benzin oder 3,6 l Diesel auf 100 km. Um dieses Ziel zu erreichen, haben die Automobilhersteller unter dem Stichwort »Downsizing« den Motor angepasst. Aber wie können Motoren mit weniger Hubraum dennoch so leistungsstark sein? Das geht nur mit starker Aufladung durch Turbolader. Dabei spielt das richtige Motorenöl eine wichtige Rolle.

AUF EINE EFFIZIENTE SCHMIERUNG KOMMT ES AN

»Zum einen kühlt ein dünnflüssiges Öl den Turbolader und zum anderen ist es für die Schmierung der Lager verantwortlich. Turbolader sind sehr anfällig für Schäden. Gerade die Lager und die Schaufeln des Turboladers können sehr schnell verkoken und einen Totalausfall nach sich ziehen. Nur sehr viskoseaffine Öle können unter diesen Voraussetzungen verwendet werden«, sagt Helge Kohrs, Product Application Specialist bei Shell. Ein 15W-40-Öl, das vor mehr als 15 Jahren noch markt-gängig war, ist für Downsizing-Motoren nicht geeignet. Ein dickes, zähflüssiges Öl bremst beispielsweise den Motor stärker als ein dünnes 0W-Öl. Motorenöle mit einer geringen Viskosität können den Reibungswiderstand innerhalb des Motors reduzieren und den Verbrauch dementsprechend anpassen. Mit der Wahl des richtigen Motorenöls lässt sich daher der Kraftstoffverbrauch um bis zu 3 % senken und die CO₂-Emissionen können reduziert werden. Ein ausgewogenes Viskoseverhältnis ist allerdings

entscheidend. Die Ölschicht darf weder zu dick noch zu dünn sein, weil die Reibungsverluste in beiden Fällen zu hoch wären. »Führende Automobilhersteller setzen jetzt Shell 0W-20-Öle im First Fill ein. Und wahrscheinlich werden in zwei bis drei Jahren sogar 0W-16- oder 0W-12-Öle gängig sein«, ergänzt Helge Kohrs.

BIS INS DETAIL STIMMIG

Da neue Motoren sehr spezifische Öle benötigen, nimmt die Anzahl von verschiedenen Motorenölen mit unterschiedlichen Freigaben zu. Dahinter stehen beispielsweise hohe Anforderungen an die Kolbensauberkeit im Motor. Teilweise ist auch das Phänomen der unkontrollierten Fehlzündung (LSP) durch ganz bestimmte Zusammensetzungen des Öls verhinderbar. Shell Helix Ultra Motorenöle besitzen bereits die benötigten Eigenschaften, um diese neuen Freigaben zu erfüllen und schützen den Motor so vor Fehlzündungen.

NACHHALTIG UND SPARSAM ZUGLEICH

Insgesamt lässt sich dank der Nutzung von Shell Helix 0W-Ölen der Carbon Footprint reduzieren, da Reibung minimiert und so weniger Kraftstoff verbraucht wird. Das gilt aber nur für die gesamte Lebensdauer des Fahrzeugs, wenn auch bei den Ölwechseln das gleiche Motorenöl verwendet wird. Durch die Nutzung von Shell Helix 0W-Ölen kann ein Autofahrer bis zu ca. 70 Kilogramm CO₂ pro Jahr einsparen.

» shell.de



SHELL HELIX ULTRA.

KEIN ANDERES MOTORENÖL HÄLT AUTOMOTOREN NÄHER AM WERKSAUBEREN ZUSTAND.

BIS ZU 3% KRAFTSTOFF-EINSPARUNG*

BESTES REINIGUNGSVERMÖGEN
Herausragende Kolbensauberkeit und überragender Schutz vor Schlammbildung

REDUZIERT CO₂-EMISSIONEN
als Folge von Kraftstoff-Ersparnis

GERINGERER ÖLVERBRAUCH
Reduzierte Verdampfungsneigung

ERHALT DES LEISTUNGSVERMÖGENS
Verbesserte Viskositätseigenschaften (im Vergleich mit SAE 5W-30)

VERBESSERTER VERSCHLEISS- UND KORROSIONSSCHUTZ*****

BIS ZU ZWEIFACH BESSERE OXIDATIONSTABILITÄT ALS BEI HERKÖMMLICHEN MOTORENÖLEN

Spezielle Oxidationshemmer verhindern die vorzeitige Alterung des Öls



*Gemäß ACEA-Verbrauchstest MB M111FE im Vergleich zum Referenzöl
**Gemäß Ergebnis des Sequence-IVA-Verschleißtests vs. API SN mit SAE 0W-30
***Gemäß Ergebnis des OM646LA-Motorentests vs. ACEA C2/C3 mit SAE 0W-30

MAXIMIERTE QUALITÄT. MINIMIERTER PREIS!

DIE NEUEN TECAR SOMMERREIFEN ESA+TECAR SPIRIT PRO

2019 wird ein Reifenjahr der besonderen Art! Denn wir arbeiten seit Januar nicht nur mit einem neuen Hersteller zusammen, sondern bringen auch direkt einen überarbeiteten und in seiner Leistung verbesserten TECAR Sommerreifen auf den Markt: den ESA+TECAR SPIRIT PRO.

Genau wie seine Vorgänger wird auch der neue Reifen Kunden mit seiner Ingenieursleistung überzeugen. Dank seines innovativen Profildesigns und der neuen Silica-Laufflächenmischung kann der neue Sommerreifen **ESA+TECAR SPIRIT PRO** gleich zwei Aufgaben bewältigen: Er bietet erstklassigen Rollwiderstand und überzeugt mit präzisiertem Fahrverhalten bei Nässe – und dies immer mit dem Ziel, Sicherheit auf die Straße zu bringen, ohne Kompromisse bei Komfort und Fahrspaß. Des Weiteren werden konsistente Kraftübertragung, höchster Fahrkomfort und herausragende Lenkreaktion dafür sorgen, dass sich der neue **TECAR** Sommerreifen einen Namen machen wird.

Der Kundenwunsch nach einem guten Reifen mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis kann mit dem **ESA+TECAR SPIRIT PRO** Sommerreifen mehr als erfüllt werden. Zumal er in vielen gängigen Dimensionen erhältlich ist. Darüber

hinaus profitieren Sie beim Kauf unserer Reifen von einer dreijährigen Reifengarantie, die abdeckt, was über die gesetzliche zweijährige Herstellergarantie hinausgeht: Schäden infolge von Kollisionen mit Bordsteinkanten, Überfahren spitzer Gegenstände und sogar Vandalismus. Ein attraktiver Zusatz, der **TECAR** Reifen auf dem Markt einen weiteren Vorteil gegenüber der Konkurrenz verschafft – und **TECHNO** Autohäusern sowie Werkstätten ein großartiges Reifengeschäft 2019. Schließlich wird der Reifen dank seines einmaligen Preis-Leistungs-Verhältnisses mit einer guten Marge kalkulierbar sein.

SIE HABEN FRAGEN ZU DEN NEUEN TECAR SOMMERREIFEN ESA+TECAR SPIRIT PRO?

Sabine Weisel

hilft Ihnen gerne weiter:
T. 040.526 099-146
E. weisel@technoeinkauf.de

» tecar-reifen.de



**2 JAHRE
SIND GUT.
3 JAHRE
SIND BESSER.
DIE TECAR
REIFENGARANTIE.**



SOMMERREIFEN **ESA+TECAR SPIRIT PRO** IMMER EINE GUTE WAHL!

- » In Deutschland entwickelt, in Europa produziert
- » **Noch attraktiveres Preis-Leistungs-Verhältnis** für noch mehr Kundenzufriedenheit!
- » **Erhältlich in 37 Sommerreifen-Dimensionen**
- » **3 Jahre Reifengarantie inklusive**
- » Werbe- & Marketingunterstützung
- » **Neueste Silica-Laufflächenmischung & Profilmitteltechnologie** = verbesserte Leistungswerte für Rollwiderstand und Nässe
- » Mit integriertem TWI (Tread Wear Indicator)
- » Präzises Lenkverhalten auch auf kurvigen Straßen



**ENTWICKELT IN DEUTSCHLAND,
PRODUZIERT IN EUROPA.**



»Der Bezug und das Nutzen von illegalem Kältemittel ist mitnichten ein Kavaliersdelikt!«



»Dank **TECHNO** brauchen Sie sich allerdings keine Gedanken zu machen. Wir versorgen Sie nicht nur über seriöse Lieferanten-Partner, sondern garantieren Ihnen auch die langfristige Versorgung mit R134a über 2021 hinaus, wenn Sie als jeweiliger Gesellschafter an unserem Versorgungsprogramm teilnehmen.

Gemeinsam sind wir mit den teilnehmenden Gesellschaftern gut für die künftige Bezugssicherheit des Kältemittels R134a gerüstet.«

Lars Jensen,
Produkt Manager Ersatzteile/Werkstattausrüstung von
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

lässigkeit strafbar und gefährdet zusätzlich seine Zertifizierung nach Sachkundebescheinigung § 5 (2) ChemKlimaSchutzV.

Beim Kauf eines Kältemittels sollten sich Autohäuser und Werkstätten daher immer an den Händler ihres Vertrauens wenden oder sich auf einen erfahrenen Spezialisten verlassen. Die Arthur Friedrichs Kältemittel GmbH besitzt eine eigene Quote für die Einfuhr von Kältemitteln in die Europäische Union, die in einem jährlichen Bericht zusammengefasst und durch externe Gutachter validiert wird. So kann nicht nur die Arthur Friedrichs Kältemittel GmbH sicherstellen, dass die Kältemittel alle gesetzlichen Anforderungen garantiert erfüllen, sondern auch der Kunde zu 100 % sicher sein, ein zuverlässiges, hochwertiges und für seine Bedürfnisse passendes Kältemittel erworben zu haben.

»Sicherheit und Zuverlässigkeit sind unverzichtbare Voraussetzungen für den Umgang mit Kältemitteln. Im Sinne unserer Kunden nehmen wir diese Verantwortung sehr ernst. Durch kontinuierliches Qualitätsmanagement und regelmäßige Fort- und Weiterbildung unserer motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellen wir ein beständig hohes Maß an Sicherheit und Qualität sicher«, sagt Stefan Trommer, Vertriebsleiter der Arthur Friedrichs Kältemittel GmbH.



» afk-hh.de

AUGEN AUF BEIM KÄLTEMITTELKAUF!

**KÄLTEMITTEL NUR VOM ZERTIFIZIERTEN PROFI:
ARTHUR FRIEDRICHS KÄLTEMITTEL GMBH**

Eigentlich sollte die stufenweise eingeführte Reduzierung klimawirksamer fluorierter Kältemittel zum Einsatz umweltfreundlicherer und qualitativ hochwertiger Produkte führen. Doch die europäische Marktsituation bewirkt gerade etwas ganz anderes: eine deutlichere Steuerung des Angebotes an illegalen Kältemitteln. Eine Straftat, die mit bis zu 5 Jahren Freiheitsstrafe geahndet werden kann.

Grund für den Anstieg ist unter anderem die mit der Verknappung von High-GWP-Kältemittel einhergehende Preissteigerung, die unseriöse Verkäufer auf den Plan gerufen hat.

Vermeintlich drängen sie nun mit »alten« Einweggebinden auf den Kältemittelmarkt – ungeachtet des seit 2007 geltenden Verbotes von eben jenem Aufbewahrungssystem. Käufer erkennen die Einweggebinde daran, dass der verkaufende Händler kein Pfand- oder Rücknahmesystem anbietet.

Darüber hinaus fehlt die gesetzliche Gewährleistung, die im Falle eines Maschinenschadens beim Einsatz eines zertifizierten Kältemittels greift. Ist das Kältemittel verunreinigt oder gar das falsche verwendet worden, haftet die Werkstatt. Gleiches gilt generell für die Verwendung eines illegalen Kältemittels: Der Nutzer macht sich trotz möglicher Fahr-



www.afk-hh.de
Technische Gase – Kältemittel – Schmierstoffe – Recycling & Entsorgung



LET'S COOL GREEN

Friedrichs Kältemittel.
Für eine grüne Zukunft.
Weltweit.



R1234yf / Solstice[®] yf
umweltfreundlich effizient leistungsstark

A. Friedrichs Kältemittel GmbH
Bei den Kämpen 22 21220 Seevetal
Kontakt: 04185 7001-0 info@afk-hh.de

BESTENS INFORMIERT

STANDORTÜBERGREIFENDER WISSENSTRANSFER DANK DEALERNET VON CONCORE

Ein ganzheitliches Informationsnetzwerk im laufenden Autohausalltag einzuführen ist eine echte Kraftanstrengung. Die Senger Management GmbH mit 53 Standorten hat sich trotzdem dafür entschieden – und mit der Concore GmbH® den idealen Partner gefunden, wie Max Niermann, Head of Brand Marketing bei Senger, zu berichten weiß.

Was war die Initialzündung, sich für die markenunabhängige Intranetplattform DealerNet von Concore zu entscheiden?

Max Niermann: »In erster Linie muss natürlich das Produkt selbst überzeugen. Ein weiterer großer Punkt war die Branchenerfahrung, die Concore mitbringt – insbesondere Herr Bauerheim. Im Automobilhandel haben wir spezielle Anforderungen an z. B. Schnittstellen. Es muss auf unterschiedliche Strukturen und Arbeitsabläufe geachtet werden.«

Welche Erwartungen haben Sie an das System und die Kooperation?

Max Niermann: »Wir haben ein System gesucht, das als zentrale Wissensdokumentationsplattform funktioniert. Außerdem sollte die Lösung als Social Intranet fungieren, sich einfach und effizient in unsere bestehende Systemlandschaft integrieren. Das DealerNet ist als langfristige Lösung angelegt, die mit uns wächst, sich mit den Anforderungen weiterentwickelt.«

Das DealerNet ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Auf welche Funktionen kommt es in Ihrem Autohaus besonders an?

Max Niermann: »Wir sind noch am Anfang des Roll-out-Prozesses über alle 53 Standorte. Das Basispaket wurde bisher in nur einer unserer Gesellschaften ausgerollt. Wir möchten alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Schritt für Schritt an die neuen Möglichkeiten herangeführen. Was für uns von enormer Bedeutung ist, ist u. a. das Wiki. Hier dokumentieren wir alle zentralen Prozesse und machen diese Infos allen unkompliziert zugänglich. Aber auch die Zugangsdatenverwaltung mit Single Sign-on



Max Niermann
Head of Brand Marketing
Senger

ist ein gutes Beispiel für eine nutzbringende Erleichterung im Arbeitsalltag.«



Was hat sich seit dem Einsatz des DealerNets für Ihr Autohaus verändert?

Max Niermann: »Das DealerNet wird gut angenommen und der Informationsfluss verbessert. Beim Einsatz in der gesamten Gruppe erwarten wir dann einen noch größeren Effekt. Die Nutzer konnten sich recht schnell mit den Funktionen und der Struktur vertraut machen und die Plattform intensiv ausprobieren.«

Gab es Herausforderungen hinsichtlich Umgang, Akzeptanz und Nutzung?

Max Niermann: »Die Herausforderung besteht darin, sich im hektischen Arbeitsalltag mit einem neuen System auseinanderzusetzen. Deshalb planen wir sehr akribisch, wie wir schnell spürbare Mehrwerte bieten können. Eine weitere Herausforderung: Inhalte aus alten Systemen migrieren, einbinden und aufbereiten. Das fordert Kapazitäten und Manpower. Natürlich machen wir uns Gedanken, wie wir die Einführung des DealerNets für unsere Mitarbeiter kommunikativ begleiten und unterstützen können.«

Inwiefern hat sich die Kommunikation in Ihrem Autohaus gewandelt?

Max Niermann: »Wir erwarten, dass der gruppenweite Austausch mehr Effizienz entstehen lässt und das »Wir-Gefühl« stärkt. Wir wollen so auch die Kommunikation fördern. Es wird sicher die eine oder andere E-Mail weniger geschrieben, weil Infos zentral zugänglich sind. Zudem ist ein Ausbau vorstellbar. Es gibt einige Anwendungsszenarien, die wir uns im Zusammenhang mit dem DealerNet vorstellen können.«

» auto-senger.de

SENGER
Faszination Automobil



CARLOOP – ERFAHRUNG TRIFFT INNOVATION

DIE WEGWEISENDE MOBILITÄTSSOFTWARE FÜR IHR AUTOHAUS

Mobilität im Autohaus gewinnt immer mehr an Bedeutung: Mietwagen für Werkstattkunden, als Unfallersatz, für Firmenkunden oder Urlauber. Um diese Mobilitätsangebote einfach und schnell integrieren und selbst-erklärend betreuen zu können, bedarf es eines effizienten und bedienerfreundlichen Vermietsystems.

Planen – Verwalten – Vermieten – Auswerten: Mit über 20-jähriger Erfahrung in der Entwicklung von eigenen Vermietssystemen realisierte die Opel Händler Vermiet GmbH, zusammen mit Autohäusern und den IT-Experten der Intera GmbH, die neue Vermietsoftware Carloop. Intuitiv, übersichtlich und maximal flexibel. Denn das Angebot von Carloop lässt sich an die jeweilige Größe des Autohauses und an das entsprechend geplante Mietangebot anpassen. Darüber hinaus funktioniert die Lösung webbasiert, es besteht also kein administrativer Aufwand für die Installation und Systempflege seitens der Anwender. Zahlreiche Schnittstellen, u. a. zu Dealer-Management-Systemen, bieten ein einfaches Handling von Kunden- und Rechnungsdaten. »Wir sind sehr zufrieden mit dem Leistungsumfang und der intuitiven Abbildung der Mietprozesse von Carloop. Das Programm orientiert sich optimal an den Mietabläufen im Autohaus. Man merkt dem Projekt an, dass hier sowohl Experten für das Mietgeschäft als auch Autohausspezialisten mitgewirkt haben«, betont Peter Hübner, Geschäftsführer der Auto Hübner GmbH.

Derzeit kann das Carloop Vermietssystem in 2 Versionen genutzt werden: »smart« für kleinere Fahrzeugflotten mit überschaubarem Mietgeschäft und »pro« für größere Flotten mit umfassenderem Mietgeschäft. Eine dritte Lösung, »pool« genannt, die sich speziell an Firmen, Gemeinden und Organisationen mit eigenen Fahrzeugflotten richtet, wird zur Zeit noch entwickelt. »Carloop ist auf dem neuesten Stand

der Technik und wird mit den Anforderungen unserer Kunden weiterentwickelt und optimiert. Unser Anspruch, ein innovatives und zielgerichtetes Vermietssystem speziell für Autohäuser anzubieten, spricht für sich: Nach nur zwei Jahren im Einsatz zählen wir bereits weit über 5.000 Nutzer. Wir sind stolz, ein so wegweisendes Produkt entwickelt zu haben«, sagt Michael Sárközi, Geschäftsführer der Opel Händler Vermiet GmbH.

» **Produktmanagement:**

Felix Oltrogge (oltrogge@opelrent.de)
Demnächst: www.carloop.info

Carloop

EIN SYSTEM, DREI NUTZUNGSSZENARIEN:

- » **SMART:** für Autohäuser mit kleinerer Fahrzeugflotte und überschaubarem Mietgeschäft
- » **PRO:** für Autohäuser mit großer Fahrzeugflotte und umfangreichem Mietgeschäft
- » Demnächst **POOL:** für Firmen, Gemeinden und Organisationen mit eigenen Fahrzeugflotten



MEHR ALS NUR BÜROBEDARF

GEMEINSAM ERFOLGREICH: OFFICE DEPOT UND TECHNO

In Europa ist Office Depot die Nummer 1, wenn es um den richtigen Arbeitsplatzbedarf geht. Auf 5 Kontinenten und in 30 europäischen Ländern rüstet das Unternehmen Büros nicht nur mit klassischem Arbeitsmaterial aus, sondern bietet darüber hinaus Unterstützung für alle Arbeitsplatzanforderungen und Dienstleistungen: u. a. die Einlagerung von bedruckten Produkten, direkte Schreibtischbelieferung oder die persönliche Beratung für die Gestaltung von Arbeitsplätzen und Einrichtungen vor Ort.

Office Depot ist sowohl für kleinere bis mittelständische Unternehmen als auch für Großorganisationen der richtige Ansprechpartner. Jeder Kunde wird mit vollem Einsatz betreut und individuell beraten. Das garantiert Office Depot. Partnerschaftliche Zusammenarbeit genießt den höchsten Stellenwert. Ein Grund, warum sich TECHNO vor über 10 Jahren zur Zusammenarbeit mit dem zuverlässigen und vielseitigen Lieferanten-Partner entschied.

Mit intelligenten Lösungen hat Office Depot auf Wandel und Trends reagiert – und damit jederzeit eine optimale Betreuung und volle Zufriedenheit der Kunden sichergestellt. Schwerpunkt dabei immer: die enge Kooperation mit dem Produktmanagement von TECHNO, um zielorientiert passgenaue Lösungen anbieten zu können. So wurden interessante Marktkenntnisse gewonnen und in die Entwicklung neuer Angebote für die Autohausbranche umgewandelt. Das nun vergrößerte Sales-Team soll die Zufriedenheit aller Autohauskunden weiterhin gewährleisten – und sogar noch ein wenig steigern.

Neben der großen Sortimentsvielfalt, von Bürobedarf über Ablage-/Archivierungsartikel und Catering-Produkte bis hin zu Büromöbeln sowie Reinigungs- und Sicherheitsbedarf,

bietet Office Depot auch die persönliche Beratung an, die Einsparmöglichkeiten vor Ort aufzeigt. Oftmals werden diese unterschätzt. So können z. B. Tinte/Toner durch Eigenmarken ersetzt werden. Darüber hinaus hilft eine Shop-Anbindung dabei, noch effizienter und effektiver zu bestellen. Eigene Benutzerprofile z. B. für die Budgetverwaltung oder Genehmigungsverfahren können angelegt, individuelle Einkaufslisten und vieles mehr erstellt werden.

Das breite Produktspektrum von Office Depot ermöglicht es, alles in einem Arbeitsgang zu bestellen (Büromaterial, bedruckte Artikel für den Geschäftsbedarf, Einrichtung für Geschäftsräume etc.). Für den optimalen Kunden-Wohlfühlfaktor liefert Office Depot auch den Kaffee und die Kekse.

Sprechen Sie uns an! Wir sind Ihr Partner, um Kosten zu reduzieren, Prozesse zu optimieren und das schnelle »One-Stop-Shopping« zu ermöglichen.

Sabine Mager

Leitung TECHNO Team DE
sabine.mager@officedepot.eu

» officedepot.eu

**Office
DEPOT.**

BEREIT FÜR E-MOBILITÄT

MIT DEM PLATZSPARENDEN EFFIZIENTEN
2.35 DOPPELSYSTEM VON CONSUL

Die Mobilität unserer Gesellschaft verändert sich. Erhöhtes Umweltbewusstsein in Bezug auf CO₂-Ausstoß und Feinstaubbelastung sowie drohende Fahrverbote sorgen dafür, dass Autofahrer zu alternativen Antrieben wechseln. Muss das E-Fahrzeug dann repariert werden, stellt dies aktuell viele Werkstätten vor Herausforderungen. Der Grund: die unterschiedliche Bauform. Die Lösung: das 2.35 Doppelsystem von Consul Werkstattausrüstung GmbH.

Der erfahrene Spezialist für Hebetchnik bietet Autohäusern die Möglichkeit, sich einfach und unkompliziert mit Arbeitsplätzen für E-Fahrzeuge oder Hybridfahrzeuge auszurüsten – ohne Platz schaffen zu müssen. Das 2.35 Doppelsystem ist für beide Einsatzbereiche geeignet: für anfallende Standardarbeiten und für Arbeiten an bspw. der Batterie. Bereits

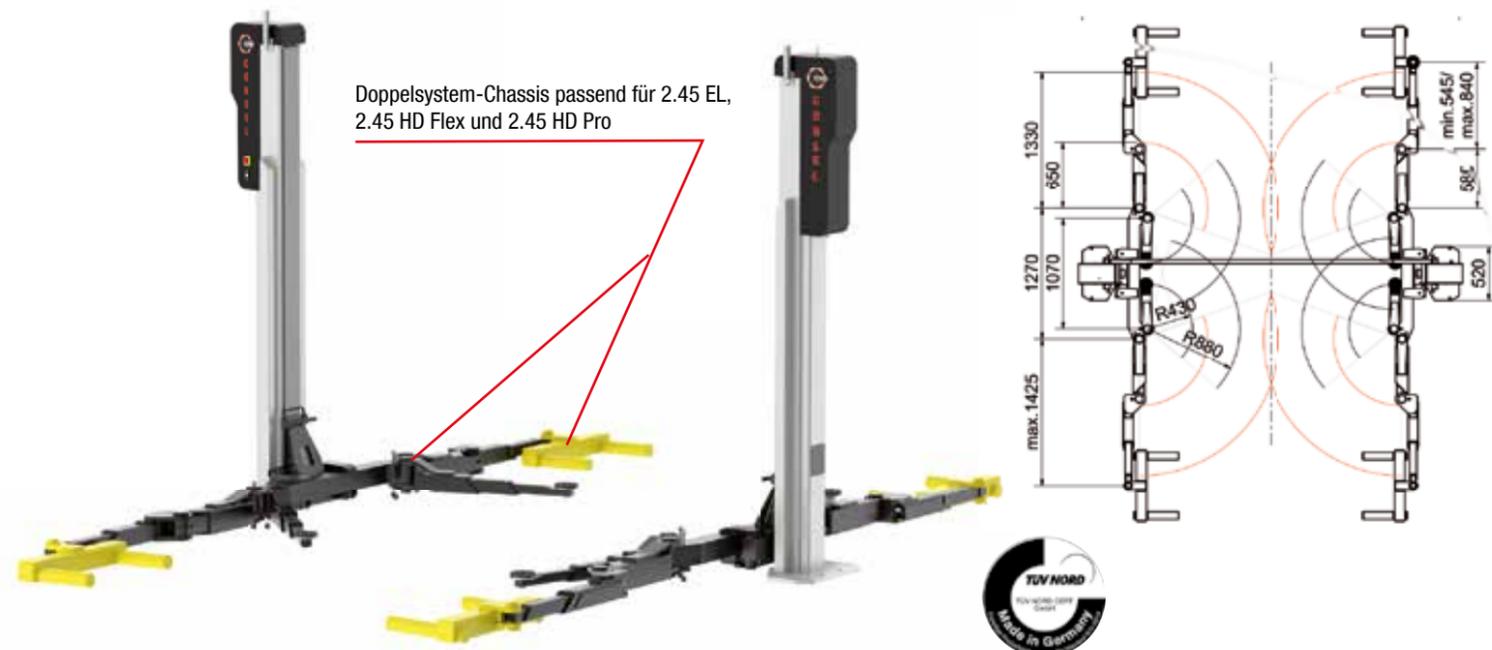


vorhandene 2-Säulen-Hebebühnen von Consul wie die 2.45 Premium, 2.45 HD FLEX und 2.45 HD-Pro lassen sich zudem gezielt erweitern. Ein weiterer wichtiger Vorteil: Der Säulenabstand bleibt gleich, trotz Erweiterung.

Darüber hinaus kann das 2.35 Doppelsystem sowohl als Schwenkarmchassis als auch als Radgreifer-Anlage verwendet werden. Dabei macht es keinen Unterschied, ob Arbeiten an kleinen Fahrzeugen oder an Oberklasse-Limousinen wie S-Klasse oder 7er BMW durchgeführt werden: Eine Maximalauslastung von 3.500 kg ist in jedem Fall gewährleistet. Um direkt nach dem Aufbau mit dem Betrieb starten zu können, bringt das 2.35 Doppelsystem sämtliche für den Service notwendige Betriebsausrüstung mit.

» consul-gmbh.com

Das Consul 2.35 Doppelsystem Zwei Einsatzbereiche – ein Arbeitsplatz





Ihre CSP-Ansprechpartner

AKTENZEICHEN: ERFOLGREICH GELÖST

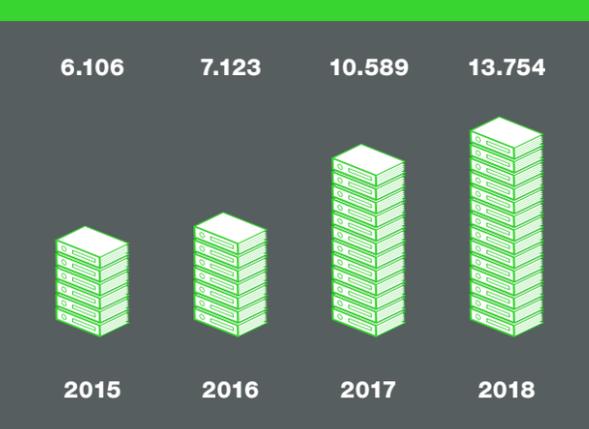
DIGITALE SCHADENAKTE VON CSP
AUF DEM WEG ZUR 20.000ER-MARKE

Das CAR SERVICE PORTAL, kurz CSP, bietet die Möglichkeit, das Schaden-Management im Autohaus einfacher, schneller und für alle Beteiligten zufriedensstellender zu regeln. Die von TECHNO entwickelte integrierte digitale Anwendung sorgt dabei nicht nur für nachhaltigen Erfolg beim Anwender: Auch das System selbst kann aktuell auf eine hervorragende Entwicklung zurückblicken.

Bereits 235 Standorte von TECHNO Gesellschaftern nutzen das System und setzen bei der Bearbeitung aktueller Schadensfälle auf die digitale Schadenakte, die eine deutlich schnellere Abwicklung ermöglicht. So erfolgreich, dass allein im letzten Jahr 13.754 Akten bearbeitet wurden. Innerhalb von knapp 4 Jahren hat sich damit die Rate der über das Tool abgeschlossenen Fälle mehr als verdoppelt – ein jährlicher Zuwachs von 20 %. Ein deutliches Zeichen für die Relevanz und Stärke von CSP.

Bei der Entwicklung der digitalen Schadenakte in CSP wurde besonderes Augenmerk auf die Kompatibilität und die einfache Integration weiterer Systeme gelegt. Rechtsanwaltssoftware, SilverDAT oder auch Sachverständigensoftware kann direkt verbunden werden, um möglichst barrierefrei und systemübergreifend arbeiten zu können. Damit dies jederzeit gewährleistet ist, stehen die Gebietsleiter von CSP auch kurzfristig für nachträgliche Schulungen oder Auffrischungen zur Verfügung.

ANSTIEG DER MIT CSP BEARBEITETEN DIGITALEN SCHADENAKTEN VON 2015 BIS 2018



SIE HABEN FRAGEN ZUR INTEGRATION VON CSP?

Isabelle Teyfel
hilft Ihnen gerne weiter:
T. 0351.320 446 520
E. teyfel@carserviceportal.de

» carserviceportal.de



OHNE BISS? HERVORRAGEND!

MARDERABWEHR MIT SYSTEM VON HV-MARD

Wenn der Marder keine Vorliebe für die Umgebungserkundung durch Beißen entwickelt hätte, könnte man ihm das Schutzsuchen im Motorraum gar nicht verübeln. Immerhin ist es dort dunkel, trocken und ähnlich wie in einem Höhlensystem schön eng. Leider hat das Pelztier die Unart des Knabbern für sich entdeckt – und damit bereits viel Schaden und großen Ärger verursacht. Mit dem HV-MARD Abwehrsystem lässt sich beides vermeiden.



Mit einer Spannung von bis zu 1.500 V (ähnlich wie bei einem Weidezaun) wird der Marder nach der Montage des Systems im Motorraum begrüßt und von dort vertrieben. Dabei ist egal, für welchen Motorraum der Einsatz geplant ist: Das System passt immer (auch CAN-Bus geeignet), ist passgenau montierbar und

unter anderem mit dem Ultraschallsystem zur Kleintierabwehr kombinierbar. So lassen auch Katzen die Pfoten vom Auto.

Als erfahrener Hersteller für wirksame Marderabwehr setzt sich HV-MARD auch für die Entwicklung alternativer Methoden zur Abwehr ein: Seit Ende letzten Jahres kann man nun zum Marderabwehr-Spray greifen, wenn man die Tiere nicht schocken möchte oder in der Überbrückungszeit zwischen Bestellung und Einbau des Marderabwehr-Gerätes nach einer Lösung sucht.

FRAGEN ZUM MARDERABWEHR-SYSTEM?

Stefan Maurer hilft Ihnen weiter:
T. 08031.26 86 90
E. info@hv-mard.com

» hv-mard.com



Gundlach
Das Mehr entscheidet

Service. Vertrauen. Leidenschaft.



Weil's einfach passt.



TPMS ready

NEU

VIDORRA BLACK
16"-19"

4 5 ABE

Persönliche Ansprechpartner

Mo.–Fr.: 7.30–18.30 Uhr
Sa.: 8.00–12.00 Uhr

Umfangreiches Sortiment

1,3 Mio. Reifen und Felgen auf Lager

Komplettträder

in Erstausrüster-Qualität mit TPMS für alle Fahrzeugmodelle

Zuverlässige Logistik

Bis zu 2 x täglich Anlieferung mit eigener Flotte

Onlineshop XXL
www.reifengundlach.de/shop

Reifen Gundlach GmbH
Talstraße 1–3, 56316 Raubach
Tel.: 02684 9450-100
E-Mail: techno@reifengundlach.de



EINE ENTSCHEIDUNG, DIE SICH RECHNET

UMFASSENDE UND LANGFRISTIGER ARBEITSSCHUTZ MIT **MAKRA**

Arbeitssicherheit kostet Geld – so lautet die vorherrschende Meinung. Eine Fachkraft für Arbeitssicherheit muss beauftragt, die Etablierung und Umsetzung von Maßnahmen gesteuert werden. Als Unternehmen sieht man zunächst nur die aufkommenden Kosten und den Fakt, in Vorleistung gehen zu müssen. Beleuchtet man jedoch das Thema genauer, wird schnell deutlich, dass sich die Investition in Arbeitsschutz lohnt. Eine von der DGUV in Auftrag gegebene Studie der Universität Gießen von 2013 bestätigt genau dies: Wer investiert, wird letztendlich mit vielen positiven Veränderungen belohnt, denn jeder in Arbeitssicherheit angelegte Euro macht sich in Form von »Return of Prevention« bezahlt: mehr Arbeitsschutz, weniger Ausfälle.

Die Zahl der Arbeitsunfälle ist nach wie vor hoch. Die DGUV verzeichnete für 2017 insgesamt 873.522 meldepflichtige Arbeitsunfälle, die eine Arbeitsunfähigkeit von mehr als drei Tagen zur Folge hatten. Das ist der springende Punkt: Arbeitsunfälle und der damit einhergehende Arbeitsausfall verursachen für den Arbeitgeber hohe Kosten. Ein umfassendes Arbeitsschutz-Konzept hat den Sinn und Zweck, Gefahren rechtzeitig zu erkennen, Risiken zu minimieren und Arbeitsunfälle zu vermeiden. Langfristig gesehen werden so Kosten minimiert – durch einen sicheren Arbeitsplatz und den nachhaltigen Schutz der Mitarbeiter.

MAKRA ist der ideale Ansprechpartner für die Bereiche Arbeitsschutz, Hautschutz und Umweltschutz. In Schulungen und Unterweisungen bringen wir Betriebe auf den neuesten

Stand hinsichtlich gesetzlicher Vorschriften und Unternehmenspflichten betreffend Arbeitssicherheit, Gefahrstoffmanagement, Gesundheitsförderung und Umweltbewusstsein. Betriebliche Sicherheit hat neben der Reduzierung von Arbeitsunfällen weitere positive Auswirkungen auf ein Unternehmen: Der Gesundheitsschutz wird verbessert, die Versicherungsleistung sichergestellt und Rechtsverstöße sowie Regressansprüche der Unfallversicherung werden vermieden. Zudem entwickeln Beschäftigte ein besseres Gefährdungsbewusstsein und verhalten sich weniger riskant am Arbeitsplatz.

Zahlreiche gesetzliche Vorgaben machen die Umsetzung eines Arbeitsschutzkonzepts zu einer komplexen Angelegenheit. Ausgebildete **MAKRA** Fachkräfte für Arbeitssicherheit unterstützen dabei, die Betriebssicherheit in Unternehmen zu organisieren und umzusetzen und begleiten den Betrieb während des gesamten Organisationsprozesses – und darüber hinaus.

SIE HABEN FRAGEN ZUM ARBEITSSCHUTZ VON **MAKRA**?

Ralf Müller

hilft Ihnen gerne weiter:
T. 07161.999 09 58
E. kam@makra.de



MAXIMALE KRAFT.

» makra.de



MAXIMALE KRAFT.



FÜR MEHR SICHERHEIT IM ARBEITSALLTAG PERSÖNLICHE SICHERHEITSKONZEPTE VON **MAKRA**

Jeder Betrieb und jedes Unternehmen hat einzigartige Anforderungen an die betriebliche Arbeitssicherheit. Wir bieten unseren Kunden individuell ausgearbeitete Lösungskonzepte, die auf die Bedürfnisse und Arbeitsumgebung angepasst werden. Bei der Ausführung und Einhaltung stehen Ihnen unsere MAKRA Fachkräfte für Arbeitssicherheit zur Seite.

MAKRA unterstützt Sie bei

- der Umsetzung und Einhaltung gesetzlicher Anforderungen
- Gefährdungsbeurteilungen
- der Festlegung geeigneter Schutzmaßnahmen
- Gefahrstoffmanagement
- der Beratung zu Persönlicher Schutzausrüstung

makra.de



Hubert Mangold, Geschäftsführer bei Oberland-Mangold und verantwortlich für den Aftermarket.

Die Finanzierung der Nachrüstung von Liefer-, Handwerker- und Kommunalfahrzeugen ist jetzt geregelt. Je nach Fahrzeugklasse und Unternehmensgröße unterstützt die Bundesregierung im Rahmen ihres »Sofortprogrammes Saubere Luft 2017–2020« die Nachrüstung mit Zuschüssen in Höhe von bis zu 80 % des Hardwarepreises. Die Förderbeträge liegen somit zwischen 3.800 und 5.000 Euro. »Mit den nun bekannt gewordenen Kriterien für die Nachrüstung arbeiten wir bei Oberland-Mangold weiterhin mit Hochdruck an den ersten Nachrüstlösungen für unsere Kunden. Im Fokus stehen dabei als Erstes die leichten Liefer- und Handwerkerfahrzeuge bis 3,5 Tonnen«, so Hubert Mangold weiter. Ende 2019 werden vermutlich die ersten Nachrüstsysteme, beispielsweise für den VW T5, verfügbar sein.

Für private Pkw sind die technischen Vorschriften ebenfalls veröffentlicht worden, allerdings fehlt noch ein breites Finanzierungsmodell. Lediglich Mercedes-Benz sowie Volkswagen haben finanzielle Unterstützung zugesagt – und zwar in Höhe von bis zu 3.000 Euro für jedes mit SCR-Hardware nachgerüstete Fahrzeug. Welche Regelung aber für alle anderen Automarken gilt, müssen Verkehrsministerium und Umweltministerium noch abschließend klären.



SIE HABEN FRAGEN ZU DEN ABGASSYSTEMEN VON OBERLAND-MANGOLD?

Das Oberland-Mangold Team hilft Ihnen gerne weiter:

T. 08824.92980

E. vertrieb@oberland-mangold.de

» oberland-mangold.de

**Oberland
MANGOLD**
Katalysatortechnik GmbH

GEREGELTE NACHRÜSTUNG?!

DIE BESTE SCR-HARDWARE KOMMT VON OBERLAND-MANGOLD

Das Fundament für die Dieselnachrüstung ist gelegt: Die notwendigen technischen Vorschriften zur Genehmigung der SCR-Nachrüstsysteme sind Ende Dezember 2018 veröffentlicht worden. Zusätzlich wurde die Finanzierung für Handwerker- und Lieferfahrzeuge geklärt. Damit kann die Hardware-Nachrüstung 2019 starten.

Als einer der führenden Anbieter im Bereich der Abgasnachbehandlung beschäftigt sich die Oberland-Mangold GmbH seit mehr als 30 Jahren mit der Entwicklung von Katalysatorstrukturen. Das breite Angebot an Produkten und Leistungen des bayrischen Anbieters bedient die Geschäftsfelder OEM und Aftermarket im Bereich Pkw, Motorrad, leichte Nutzfahrzeuge, Baumaschinen, stationäre Anlagen und Marineanwendungen.

Für die nun notwendige SCR-Hardware-Nachrüstung von Euro-5-Dieseln ist daher Oberland-Mangold der ideale Partner für alle Autohäuser und Werkstätten. Mit Hilfe des erfahrenen Ausrüsters können demnächst im Zuge der nun veröffentlichten Förderrichtlinien und technischen Vorschriften für die Nachrüstung von SCR-Systemen in Liefer-, Handwerker- sowie Kommunalfahrzeugen sowohl probate als auch effiziente und effektive Nachrüstungsleistungen angeboten werden.

»Die Veröffentlichung von Richtlinien und Vorschriften war das notwendige und wichtige Fundament für die Nachrüstung. Wir als Nachrüster verfügen damit endlich über die erforderlichen gesetzlichen Vorschriften, welche technischen Anforderungen an ein Nachrüstsystem gestellt werden und welche Stickoxidwerte es zu erfüllen hat«, sagt



Bei uns zählen auch
INNERE WERTE



Mit ausreichend Kupfer bestückt sorgen wir für einwandfreien Kontakt.

KUK-MARDERABWEHR.de

K&K

WILL- KOMMEN IN DER WELT DER NETZE

WIE VERBINDUNGEN PERSÖNLICHE UND
WIRTSCHAFTLICHE ERFOLGE SICHERN.

Netzartige Verbindungen beherrschen unseren Alltag. Drähte, Leitungen, Fäden, Adern, Bahnen sorgen für unser Überleben, das Fortbestehen unserer sozialen Kontakte, sichern unsere gesellschaftliche Einbindung und Anerkennung ab, liefern uns Informationen und garantieren uns wirtschaftlichen Erfolg.

780.000 Kilometer lang ist das Nervensystem eines Erwachsenen – und ständig aktiv. Mit einer Geschwindigkeit von bis zu 120 Metern pro Sekunde teilt es uns mit, ob uns warm oder kalt ist oder unser Zahn schmerzt. Meist weit weniger umfangreich, aber nicht weniger bedeutend, ist das Netz unserer persönlichen Kontakte. Im Schnitt besteht dieses aus 3,7 engen Freunden, 42,5 Bekannten und weit mehr als 150 Kontakten in sozialen Business-Netzwerken. Hier tauschen wir uns aus, sichern uns Bestätigung, pflegen Beziehungen und profitieren von Connections.

Sich auf Bündnisse einzulassen ist dabei kein neuzeitliches Phänomen. Seit Urzeiten nutzen wir Interaktions- und Kooperationsmuster. Anfangs stark auf bestimmte Situationen oder Anlässe begrenzt, später ausgedehnt auf große überregionale Netzwerke, denen gemeinsame Interessen zugrunde lagen.

Schlagkraft durch Bündelung gemeinsamer Anliegen und Größe durch qualitative Mitgliederzahl zählen auch heute noch zu den Erfolgsfaktoren von Netzwerken. Aber nicht mehr allein. Der individuelle Beitrag jedes Einzelnen, der ins Netzwerk fließt, und die Reichweite, die über die Nutzer abgedeckt wird, sind ebenso ausschlaggebend. Die regelmäßige Interaktion der verbundenen Akteure bestimmt maßgeblich die Zukunftsfähigkeit des Verbundes – und die nachhaltige Wirkung seiner Größe.

In den drei Ausgaben des TECHNO Magazins 2019 beleuchten wir unterschiedliche Facetten des Erfolgsprinzips „Netzwerk“, beschäftigen uns mit dem Aufbau, den Effekten und den Anforderungen an moderne Netzwerke, machen uns auf die Suche nach den Köpfen dahinter und richten den Blick auf unterschiedliche Akteure. Schwerpunkt der ersten Ausgabe: die Rolle des Netzwerkes als Impulsgeber und Treiber für neue Entwicklungen, Konzepte, Plattformen und Erfolge.

IGNORIER?

BUILD,

PARTNER,

INVEST!

WARUM ES STRATEGIEN FÜR DIE DIGITALISIERUNG BRAUCHT, WIE DER NETZWERKEFFEKT DABEI HELFEN KANN, DIE RICHTIGEN WEGE EINZUSCHLAGEN, UND WIE DIE EIGENEN SCHWÄCHEN ZU DEN GRÖSSTEN STÄRKEN WERDEN.

Eigentlich ist die Welt ein Dorf. Jeder kennt jeden. Zumindest in der Theorie von Stanley Milgram. Er behauptete 1967, dass zwei einander unbekannte Personen immer über sechs Kontakte verbunden werden können. Ihr jeweiliges Netz aus Bekannten und Bekannten von Bekannten würde das möglich machen. Seine These ist heute als das „Kleine-Welt-Phänomen“ bekannt und noch immer Bestandteil vieler Forschungen in Mathematik, Psychologie und Sozialwissenschaften.

Dass sich das von Milgram angedachte Phänomen belegen lässt, zeigte Facebook 2016. Das soziale Netzwerk testete, über wie viele Kontakte seine Nutzer miteinander in Verbindung treten könnten. Ergebnis: 3,5. Mehr Menschen bräuchte es nicht, um jeden der über 1,59 Milliarden Nutzer miteinander bekannt zu machen. Ein Grund, warum das Netzwerk trotz Instagram-Konkurrenz und Co. noch immer zu einem der mächtigsten der Welt gehört – und ein deutlicher Beweis für die Stärke und Potentiale der Verbindung Gleichgesinnter über einen zentralen Knotenpunkt.

Gute Netzwerke liefern über Beziehungen die richtigen Kontakte zur richtigen Zeit und sind damit von unschätzbarem Wert – insbesondere für Unternehmen. In einem gut aufgestellten Netz werden schneller Impulse erkannt, mögliche Partner identifiziert oder Ideen realisiert. Letzteres birgt dank der Verteilung der Last auf mehrere Schultern für jeden Einzelnen ein geringeres Risiko.

Schlagkräftige Netzwerke spielen eine immer entscheidendere Rolle: Know-how bündeln, Impulse und finanzielle Möglichkeiten teilen und schneller gemeinsam die Entscheidung treffen, welcher Weg, welche Wege, eingeschlagen werden sollen. »Build, partner, invest oder ignore«, lauten hier die Schlüsselbegriffe. Selbst aufbauen, zusammenarbeiten, investieren – oder, die schlechteste Wahl, alles anderen überlassen.

Tendenzen und Entwicklungen, die heute nahezu jeder Wirtschaftszweig – nicht zuletzt die Automobilbranche – für sich zu nutzen versucht: Daimler und BMW setzen sich gemeinsam für die Entwicklung von Robotertechniken, Fahrdiensten und E-Autos im Kampf gegen noch mächtigere Dritte an einen Tisch. VW und Ford pushen mit Argo AI ein Startup für autonome Fahrzeuge und Fiat-Chrysler arbeiten mit waymo, dem Google-Zögling für autonomes Fahren, zusammen.

Aus dem anfänglichen Trend „Kooperation“ ist in der Automobilindustrie längst eine Ansage geworden. Nicht nur, um die eigene Marke relevant zu halten, sondern auch aus purer Notwendigkeit: Bis zu 70 Milliarden Euro werden Entwicklung und Bau autonom agierender Fahrzeuge laut Branchenexperten wohl kosten. Man kann es sich daher nicht leisten, auf Partner zu verzichten. Der Mobilitätswandel und die Digitalisierung brauchen neue Wege, die im besten Fall von der Branche selbst gegangen werden sollten. Das zeigt auch das Strategiepapier „Transform 2025+“ von VW, das eine Neuausrichtung der Marke vorsieht und den Schwerpunkt neu legt: Elektromobilität. VW hat selbst die Reißleine gezogen und damit begonnen, sich umfangreich umzubauen – bevor der Markt ein Umschwenken unumgänglich macht.

Dabei wird das Erkennen der eigenen Stärken (und Defizite) geholfen haben. Die Fähigkeiten des Unternehmens unabhängig vom Endprodukt zu denken, ist ein idealer Nährboden für neue, teils disruptive, Ansätze. Nur wer sich selbst auseinandernimmt, kann sich für das Eindringen (und das Verdrängen) durch Fremdunternehmen auf dem eigenen Markt wappnen. Insider-Wissen will ausgespielt und bereits geschaffene Größe genutzt werden.

»Die Struktur eines Netzwerkes wird durch das Verhalten, die Interdependenz, die Intensität der Kopplung und die Macht der Akteure bestimmt.«
Gablers Wirtschaftslexikon

Ein Blick auf **TECHNO** zeigt, welche Größe ein Netzwerk erreichen kann, wenn Wachstum nicht einzig das Resultat der Integration neu Dazugekommener ist, sondern auch durch eine aktive Nutzung der Mitglieder entsteht. Impulse und Marktbewegungen wurden schnell erkannt und durch die Eingabe ins Netz in erfolgreiche Konzepte umgewandelt. **TECHNO VERSICHERUNGSDIENST, OT REGIO** und **AUTOTEILE PLUS SERVICE** sind hier nur einige Beispiele.

»Den Netzwerkeffekt unserer Kooperation gilt es weiter auszubauen und für alle gleichsam nutzbar zu machen: durch den weiterhin regen Erfahrungsaustausch unter den Gesellschaftern. Je mehr aktiv beteiligt sind, desto mehr Verknüpfungen und desto mehr Vorteile können entstehen. Nur so wird es TECHNO als Verbund weiterhin schaffen, die Ideen zu verwirklichen, die es braucht, um den Automobilhandel nachhaltig zu wandeln und seine Zukunftsfähigkeit weiter zu stärken. Und zwar bevor es andere tun.«

Georg Wallus, Geschäftsführer TECHNO



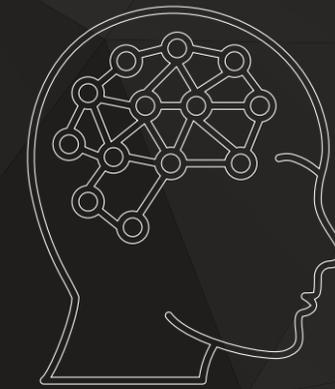
BIS ZU
2,8 m²*

... groß werden die Netze von Darwins Rindenspinne. 2010 entdeckten Forscher in Madagaskar die bis dahin unbekannte Spinnenart und ihr einen Fluss überspannendes Spinnennetz. Es hatte eine Spannweite von über 25 Metern und war aus einer Spinnenseide, die zäher als bekanntes Biomaterial ist. Das Kuriose: Die Spinne selbst wird gerade einmal bis zu 2,2 cm groß.

30
Jahre*



... wurde das essentiellste Netzwerk der Welt, das World Wide Web, in diesem Jahr. Aus dem einfachen Wunsch, Datenpakete schneller von einem Ort zum anderen transportieren zu können, ist eine neue Art der Interaktion geworden, die mittlerweile über 4 Milliarden Menschen nutzen.****



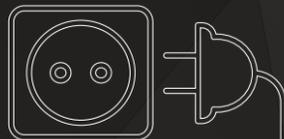
100 Billionen*

... Synapsen arbeiten über ein eng verwobenes Netzwerk in unserem Gehirn zusammen. Fast ununterbrochen sorgt es dafür, dass wir uns unterhalten, erinnern, gehen, lachen oder sehen können und die Kommunikation zwischen den verschiedenen Arealen störungsfrei funktioniert.

ALL ABOUT THE NET

VERBINDUNGEN, VERKNÜPFUNGEN UND NETZE IN NATUR, TECHNIK UND GESELLSCHAFT.

230 V**



... beträgt die durchschnittliche Spannung im deutschen Stromnetz. Dass wir Energie direkt aus der Wand bekommen, ist übrigens vor allem dem Einsatz von Thomas Edison zu verdanken. Der US-Amerikaner war nicht nur Erfinder, sondern vor allem auch Verkäufer: Er sorgte dafür, dass Nachfrage nach Licht entstand, um sein Produkt an den Mann zu bringen.



195,63
Mbit/s***

... betrug die Bandbreitengeschwindigkeit in Singapur im Februar 2019. Damit ist sie die schnellste weltweit. Deutschland kam bei dem internationalen Vergleich auf Platz 30, mit schmalen 68,22 Mbit/s.

» NETZWERKEFFEKT: ÖKONOMISCHES PHÄNOMEN, DAS PRODUKTEN ZUGUTEKOMMT, DIE AUF DER VERBINDUNG VON TEILNEHMERN DURCH EIN NETZWERK BASIEREN. JE HÖHER DIE ZAHL DER TEILNEHMER WIRD, DESTO HÖHER FÄLLT DER NUTZEN FÜR JEDEN TEILNEHMER AUS, DA DIE ZAHL DER MENSCHEN STEIGT, DIE ER ERREICHEN KANN. «

Christoph Keese

Der Netzwerkeffekt ist bei weitem keine neomodische Erscheinung. Schon Anfang des 20. Jahrhunderts hatte ihn Theodore Vail, damaliger Chef von Bell Telephone, verstanden und sich zu Nutze gemacht. Als er die Rechte für Fernvermittlungsgespräche im US-amerikanischen Telefonmarkt mit der Regierung verhandelte, lautete eines seiner Argumente: »**Je mehr mitmachen, desto mehr haben alle davon.**« Er überzeugte und bekam die Rechte – und das Monopol auf einem damals unübersichtlichen Markt.

Der positive Effekt, den ein Netzwerk durch die wachsende Anzahl seiner Nutzer gewinnt, beschäftigte auch Robert Metcalfe in den 80er-Jahren. Der Ethernet-Erfinder versuchte ihn in einen mathematischen Kontext und damit in einen kalkulierbaren Bereich zu rücken. **Sein Metcalfesches Gesetz, das angibt, der Nutzen eines Netzwerkes wachse im Quadrat zur Teilnehmerzahl, wird heute vielfach zitiert und diskutiert.**

*Quelle: Wikipedia: „Caerostris darwini“, „World Wide Web“ und „Synapse“.

**Quelle: laenderdaten.de/energiewirtschaft/netzspannung.aspx.

***Quelle: Speedtest Global Index 2019.

****Quelle: Global Digital Report von we are social und Hootsuite 2018.

LÖSUNGEN FÜR DEN HANDEL – AUS DEM HANDEL.

WIE DER VERKAUF VON VERBRAUCHSMATERIALIEN, DIENSTLEISTUNGEN UND ORIGINALTEILEN ÜBER NETZWERKE GESCHÄFTSZUWACHS FÜR EINZELNE ERMÖGLICHT UND WIE EINE GEBRAUCHTWAGEN-PLATTFORM ENTSCHEIDENDE SIGNALE AUF EINEM UMKÄMPFTEN MARKT SETZT.

Angebot und Nachfrage regeln den Markt. Das galt früher als ehernes Gesetz. Heute zeigt sich, dass vor allem die intelligente digitale Verknüpfung von Kunde und Produkt zum Erfolg führt. Amazon, Zalando und Co. machen es vor.

Ein **TECHNO** Konzept, das gekonnt zeigt, wie Nachfrage und Angebot zusammengebracht werden können, ist **OT REGIO**. Die Kooperative ermöglicht Autohäusern im Zusammenschluss mit anderen Händlern ihrer Region die markenübergreifende Originalteile-Vermarktung an freie Werkstätten. Mit Erfolg. Die Zusammenschlüsse Hamburg-Schleswig-Holstein oder Weser-Ems beispielsweise zeugen mit regelmäßigen Erfolgsmeldungen von der Effizienz und Effektivität des **TECHNO** Services.

Anfängliche Bedenken, dass sich die kooperierenden Autohäuser durch Überschneidungen gegenseitig die Kunden „abgraben“ würden, konnten widerlegt werden. Die Zusammenarbeit verschiedener Marken in einem **OT REGIO** Gebiet war und ist ausschlaggebend. Die Diversität der nun angebotenen Originalteile verschiedenster Fabrikate wirkt der Kannibalisierung entgegen. Im Gegenteil: Die teilnehmenden Händler konnten ihren Kundenstamm in der Region nachhaltig ausbauen und so ihre Marktposition stärken. Alleine stark, gemeinsam stärker.

Eine ähnliche Wirkung haben Zusammenschlüsse, wenn sie auch online geschlossen auftreten. Hier kommt der Netzwerkeffekt besonders zum Tragen, der dafür sorgt, dass jeder Einzelne mehr Aufmerksamkeit bekommt, wenn die Teilnehmerzahl im gewählten Netzwerk steigt. Je größer, desto auffindbarer, desto wirkungsvoller, desto anziehender, desto relevanter. **AUTOTEILE PLUS SERVICE** ist hier als Beispiel zu nennen, das durch den übergreifenden nationalen Shop auch für Traffic in den lokalen Shops sorgt.

REICHWEITE IST DAS STICHWORT – UND WILL GENUTZT WERDEN

Mit Hilfe der Stärken des Netzwerkes neue Geschäftsbereiche für die Mitglieder zu erschließen, ist auch die Aufgabe der neuen Allianz von **TECHNO** mit dem dänischen Online-Auktions-Experten und Marktführer **AUTOproff**. Die gemeinsam begonnene Gebrauchtwagen-Plattform wird Gesellschafter mit neuen Ankäufern und Autohäusern – und neuen Märkten – zusammenbringen. Erstmals wird es dann möglich sein, Gebrauchtwagen innerhalb des **TECHNO** Netzwerkes zu erwerben und weiterzuveräußern. Passend zum B2B-Handel mit Gebrauchtwagen erfolgt der Vorstoß auch in den C2B-Bereich. **Autoverkauf plus** verbindet Gebrauchtwagenverkäufer und Autohäuser und spielt im Wettbewerb mit wirkaufendeinauto.de oder mobile.de den Vorteil aus, den nur die Gesellschafter von **TECHNO** bieten können: den guten Ruf des deutschen Autohandels. Wenn es um die Inzahlungnahme des Altfahrzeugs geht, ist dieser noch immer ausschlaggebend: Über 35 % der Deutschen erledigen laut DAT-Report 2019 den Autoverkauf am liebsten direkt beim Händler. Den Verkaufsprozess also bereits vor dem Besuch im Autohaus auch online möglich und somit einfacher und bequemer zu machen, ist daher mehr als logisch: Es ist das Gebot der Stunde.

»Im Zuge der Digitalisierung der Wirtschaft nimmt die Bedeutung von Intermediären zu, die als zentrales Bindeglied mehrere Gruppen über digitale Plattformen miteinander verbinden. Es braucht Plattformen, die Interaktionen zwischen verschiedenen und unterschiedlichen Akteuren standardisieren.«

Auszug aus einer Studie im Rahmen der Begleitforschung des Technologieprogramms AUTONOMIK für Industrie 4.0 des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, März 2017

DAS SCHADENNETZ

CAR SERVICE PORTAL UND VERKEHRSRECHTSPARTNER – KOMPLEXE SCHADENSFALLREGULIERUNG ÜBER EFFIZIENTE, EFFEKTIVE UND INTERAGIERENDE TOOLS

Wenig ist im Autohaus so aufwändig wie das Schaden-Management. Hier müssen unterschiedliche Parteien zu verschiedenen Zeiten über aktuelle Abläufe informiert sein: Autohaus, Kunde, Gutachter, Versicherer. Die Plattform **CAR SERVICE PORTAL** (CSP) verknüpft alle relevanten und für den optimalen Ablauf wichtigen Partner. Das Ergebnis: bessere und schnellere Abwicklung.

Mit der Gründung von **VERKEHRSRECHTSPARTNER** (VRP) wurde ein weiterer Baustein in das Schadennetz integriert. Nun können Autohäuser – und Verbraucher – auf ein breites Netz erfahrener Verkehrsrechtsanwälte zurückgreifen und sich im Schadensfall während des gesamten Prozesses beraten lassen. Damit wurde eine weitere „Lücke“ geschlossen, der Prozess des Schaden-Managements noch schlanker gestaltet und ein Netzwerk geschaffen, das auf Zuwachs ausgerichtet ist und Verkehrsrechtsspezialisten der Autohäuser offensteht.

CSP und VRP sind beste Beispiele für die sinnvolle Zusammenführung und Verbindung verschiedener Prozesse für ein und dieselbe Aufgabe in intuitiv zu bedienenden Tools. Hier wurde intelligent digital verbunden, was analog niemals hätte zusammengeführt werden können, und eine oberflächlich einfache Lösung für einen komplexen Ablauf geschaffen.



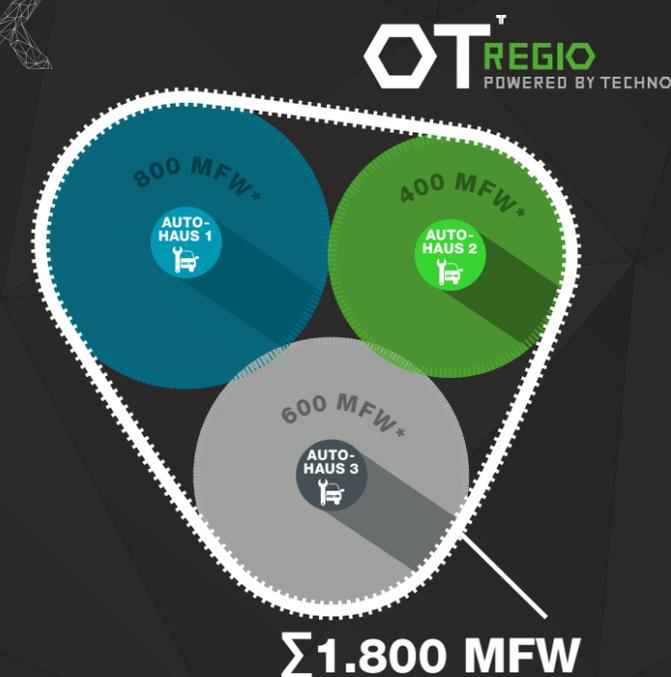
DAS ORIGINALTEILENETZWERK

GETEILTE KONTAKTE – GEMEINSAMES WACHSTUM: ORIGINALTEILE-VERMARKTUNG VIA OT REGIO

Markengebundene Autohäuser schließen sich zu einer regionalen Interessenvertretung zusammen und bieten ihren B2B-Kunden – markenfreie Werkstätten (MFW) – eine Plattform für den effizienten markenübergreifenden Bezug von Originalteilen.

Als kompetente regionale Markenanbieter bearbeiten sie den regionalen Markt gemeinsam und profitieren gegenseitig von dem gemeinsamen, erweiterten Angebot und – das zeigen die Erkenntnisse aus den bisherigen Implementierungen – erweitern nachhaltig den eigenen Kundenstamm.

*Anzahl der freien Werkstätten pro Autohaus.
Quelle: statistische Auswertung Pilotregionen OT REGIO.



NACHHALTIGKEIT

ÜBER DIE ZEICHEN DER ZEIT IN DER AUTOMOBILINDUSTRIE, DIE WICHTIGKEIT DES AUSSPIELENS DER STÄRKEN DES TECHNO NETZWERKES IN DER DIGITALEN UND ANALOGEN WELT UND DIE BEDEUTUNG VON ONLINE-SICHTBARKEIT FÜR NACHHALTIGE ERFOLGE SPRECHEN WIR MIT TECHNO GESCHÄFTSFÜHRER GEORG WALLUS.

Herr Wallus, in der Automobilindustrie stehen gerade alle Zeichen auf Kooperation. Für TECHNO seit Gründung vor 50 Jahren eine Selbstverständlichkeit. Warum herrscht ganz aktuell eine solche Aufbruch- und Gemeinschaftsstimmung?

Georg Wallus: »Es haben sich neue Gesetzmäßigkeiten auf dem Markt aufgetan. Es öffnen sich neue Wege, die beschritten werden wollen. Diese sollte man mutig gehen und den Dingen nicht einfach ihren Lauf lassen. Ignorieren und nur beobachten ist in der Digitalisierung keine Option. Digitalisierung verlangt nach Analyse und Bereitschaft, selbst aufzubauen, sich zu „verpartnern“ oder zu investieren. Den Schwung, der sich hier nicht nur durch unsere Branche zieht, gilt es mitzunehmen. Denn wer sich der eigenen unternehmerischen Stärken bewusst ist, wird einen erfolgreichen Weg finden, sich weiterhin nachhaltig auf dem Markt halten oder gar neu platzieren zu können.«

Viele neu verkündete Allianzen legen ihren Schwerpunkt vor allem auf die gemeinsame Entwicklung innovativer Technologien. Dazu verknüpfen sie gezielt die jeweiligen Expertisen der zusammengekommenen Partner. Wie wichtig sind die Öffnung nach außen und das immer wieder erneute Verknüpfen der Mitglieder im Netzwerk?

Georg Wallus: »Sehr wichtig! Die Bereitschaft, Erfahrungen zu teilen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln oder diese zu testen, sichert das Bestehen des Netzwerkes im Ganzen ab. Sonst lässt man sich durch andere, die in den eigenen Markt vorstoßen, die Butter vom Brot nehmen – und bedankt sich noch dafür. TECHNO ist dabei in einer sehr guten Ausgangslage. Die Marktposition und die Wett-

bewerbsvorteile sprechen für uns. Wir können weiter nachhaltig und überlegt wachsen – wenn wir uns den Aufgaben stellen, die auf uns zukommen.«

Mit AUTOproff aus Dänemark konnte 2017 ein starker strategischer Partner für TECHNO gewonnen und gemeinsam ein erfolgsversprechendes Konzept für den digitalen Gebrauchtwagenhandel entwickelt werden. Kurz vor dem Live-Gang bestätigt der aktuelle DAT-Report vor allem die Idee hinter der C2B-Plattform: Die Menschen verkaufen gerne beim Händler. Wie sollte dieser Vorschussbonus genutzt werden?

Georg Wallus: »Indem wir den Verbrauchern klarmachen, dass die Plattform ihre erste Wahl sein sollte. Insbesondere in Bezug auf faire Preise. Wir können hier klar mit dem Vorteil unserer Gesellschafter als erfahrene Händler argumentieren. Außerdem ist die Plattform die ideale Vorbereitung für den Gang ins Autohaus: Der Erstkontakt ist bequem von überall für den Kunden zu erledigen. Das Wichtigste bei dem neuen Konzept aber ist die Möglichkeit für jeden mitmachenden Gesellschafter, Gebrauchtwagen über das Netzwerk zu verkaufen oder auch anzukaufen. Der eigene Handel mit Gebrauchten kann digitalisiert werden, ohne dass selbst großer Aufwand betrieben werden muss: Logistik, Plattformaufbau etc. wird von uns und AUTOproff gestellt und so angepasst, dass sich alles intuitiv und sehr schnell bedienen lässt.«

Der reine Auftritt im Internet garantiert noch keinen Erfolg. Wer bei Google nicht auf der ersten Seite landet, wird kaum Traffic bekommen. Wie sehen Sie die Chancen für die feste Etablierung der neuen

Gebrauchtwagen-Plattform unter den ersten Suchergebnissen?

Georg Wallus: »Durch gezieltes SEO und SEA und die Expertise unseres Allianzpartners AUTOproff. AUTOVERKAUF PLUS wird eine übergreifende Marke sein, die für die Gesellschafter sowohl national als auch lokal wirken wird. Im Wettbewerb um den digitalen Handel mit Gebrauchtwagen werden wir so eine wichtige Rolle spielen können – und uns nicht scheuen, diese anzunehmen.«

AUTOTEILE PLUS SERVICE ist ein Beispiel für das Sichtbarkeitswachstum jedes Einzelnen bei gemeinsamer Nutzung eines Online-Plattform-Tools. Je mehr mitmachen, desto sichtbarer wird jeder Einzelne. Welche Pläne haben Sie für die Plattform?

Georg Wallus: »Wir wollen weitere Gesellschafter für die Plattform gewinnen, damit diese insgesamt größer und schlagkräftiger wird. Es wird natürlich eine Zeit dauern, bis die Plattform voll an Fahrt gewinnt. Aber: Wir sind schon weit gekommen für anderthalb Jahre. Nehmen Sie das Beispiel Zalando. Hier hat es mehr als sechs Jahre gedauert, das Konzept schlagkräftig zu machen. Gemeinsam mit den Verantwortlichen auf Seiten der Gesellschafter werden wir bei AUTOTEILE PLUS SERVICE regelmäßige Bewertungen der Lage vornehmen. Dazu werden wir uns effektiver Tracking-Tools bedienen, um auch wirklich zurückführen zu können, welche Geschäfte durch APS generiert wurden. Nur wer zuverlässig seine Nutzer trackt, kann auch eine nachvollziehbare und aussagekräftige Erfolgsmessung vornehmen. Dabei ist wichtig zu erwähnen: AUTOTEILE PLUS SERVICE ist ein Online-Shop-Konzept, das sich vor allem über die breite Nutzung und die daraus resultierende Sichtbarkeit bei Google & Co. trägt. Wie bei einem neu aufgemachten Restaurant. Ist es nicht gut besucht, weil es nicht in Erscheinung tritt, traut sich niemand hinein. Ist die Hütte aber voll, werden Begehrlichkeiten geweckt, das Angebot spricht sich rum. Einen ähnlichen Effekt wollen wir auch für AUTOTEILE PLUS SERVICE erreichen. Dass das Potential nach wie vor immens ist, bestätigen aktuelle Zahlen: 69 % der Nutzer, die online nach Werkstattleistungen suchen, tun dies über Google, nicht über die Website der Autohäuser. Hier kann AUTOTEILE PLUS SERVICE, gerade im Bereich **Originalteile-Zubehör**, hervorragend ansetzen und die ungenutzten Potentiale für die Gesellschafter verwertbar machen. Das funktioniert aber nur, wenn Zeit investiert und gegeben wird.«

TECHNO hat die Türen für die Digitalisierung geöffnet. Jetzt gilt es zwei Welten – online und offline – zu gestalten. Welche Schritte sind dazu als Nächstes geplant?

Georg Wallus: »Die Dynamiken zwischen den Welten zu nutzen, die sich aktuell abzeichnen. In der Offline-Welt kennen wir uns bestens aus. Hier werden wir unser Geschäft weiter tatkräftig vorantreiben, festigen und ausbauen. Die Kompetenz, die wir offline haben, lässt sich auch in die neue Welt übertragen. Dazu werden wir Antworten auf Fragen finden, die TECHNO bereits in der Vergangenheit erfolgreich beantworten konnte: Was kann wie mit wem wann verknüpft werden? Welche Schnittstellen brauchen wir? Welche haben sich aufgetan? Jetzt stellen wir die Fragen im Zuge der Digitalisierung noch einmal neu, positionieren uns neu, teilen unsere Aufmerksamkeit neu auf und verbreitern unseren Fokus. Es ist wichtig, in der neuen digitalen Landschaft selbst den eigenen Grund zu bestellen, auf dem man später arbeiten möchte. Der richtige Zeitpunkt zum Grundsteinlegen wird sonst immer kleiner und immer schwieriger zu treffen sein. Es braucht Pioniergeist und die Bereitschaft, sich einzulassen und zu entwickeln – ohne den genauen Ausgang vorab bestimmen zu können. TECHNO bringt viele Stärken mit, die in beiden Welten eingesetzt werden können.«

Herr Wallus, vielen Dank für Ihre Zeit!



NEUE BÜNDNISSE FÜR STARKE PARTNER

14. TECAR INTERNATIONAL MARKET PLACE IN HAMBURG

Hamburg ist als das Tor zur Welt bekannt. Vollkommen zu Recht. Im drittgrößten Hafen Europas werden seit 1189 Händler und Käufer aus aller Welt an der Elbe zusammengebracht und ein reger Waren- und Erfahrungsaustausch gepflegt. Den 14. TECAR INTERNATIONAL Market Place in Hamburg stattfinden zu lassen, war daher für TECAR, den größten weltweiten Zusammenschluss nationaler Autohauskooperationen für den automotiven Aftermarket, mehr als passend.

Mit Blick auf die Containerschiffe startete das Treffen der nationalen Einkaufsgesellschaften, Autohauskooperationen und ausgewählten Lieferanten-Partner am 29.11.2018 im Hamburger Business Club. An der Elbchausee wurde unter dem diesjährigen Motto »MADE TO TRADE« in entspannter Atmosphäre der fachliche Austausch gesucht, gezieltes Networking fortgeführt, das Netzwerk erweitert und es wurden Geschäfte gezielt vorangetrieben.

Neben den neun Gesellschaftern aus Europa und Nordamerika konnten in diesem Jahr auch Gäste aus Spanien begrüßt werden. Die dortige Automobilindustrie und dessen Autohandel konnten sich in den letzten zwei Jahren nach langer Rezession erholen und erlaubten so die Entstehung neuer Kooperationen im Aftersales-Bereich. Ein Grund für TECAR INTERNATIONAL, weitere Sondierungsgespräche mit der Industrie zu führen und entscheidende Weichen für den Aufbau einer neuen Zusammenarbeit auf dem spanischen Markt zu stellen.

Darüber hinaus wurden neue Lieferanten begrüßt. Unter anderem Reputation.com, der Plattformanbieter für Online-

Reputationsmanagement. Das Unternehmen hilft Autohäusern dabei, mehr Sterne bei Social-Media-Bewertungen zu bekommen – mit dem Ziel, einen hervorragenden Kundenservice anbieten und Geschäftsergebnisse verbessern zu können. Den Schwerpunkt auf den Online-Auftritt und den Online-Handel legte ebenfalls der Keynote Speaker Dr. Kai Hudetz, E-Commerce-Experte und Geschäftsführer des Instituts IFH Köln. Bei der Abendveranstaltung im Norddeutschen Regatta Verein an der Alster überzeugte er mit seinem Vortrag »Aftersales in der digital age – 6 theses about retail 2020«, in dem er unter anderem auf das Potential des anhaltenden Wachstums des digitalen Marktes verwies. So kam der 14. TECAR International Market Place zu einem impulsgebenden und sehr erfolgreichen Abschluss.

»Gerne bedanke ich mich für die gute Organisation und qualitativ hochstehende sowie zielführende Gestaltung des IMP. In meiner Betrachtung haben wir wichtige Schritte vorwärts gemacht und dürfen auf 2 erfolgreiche Tage zurückblicken.«

Oliver Spuler, Mitglied der ESA-Geschäftsführung und des Aufsichtsrats bei TECAR INTERNATIONAL

» tecar-international.com

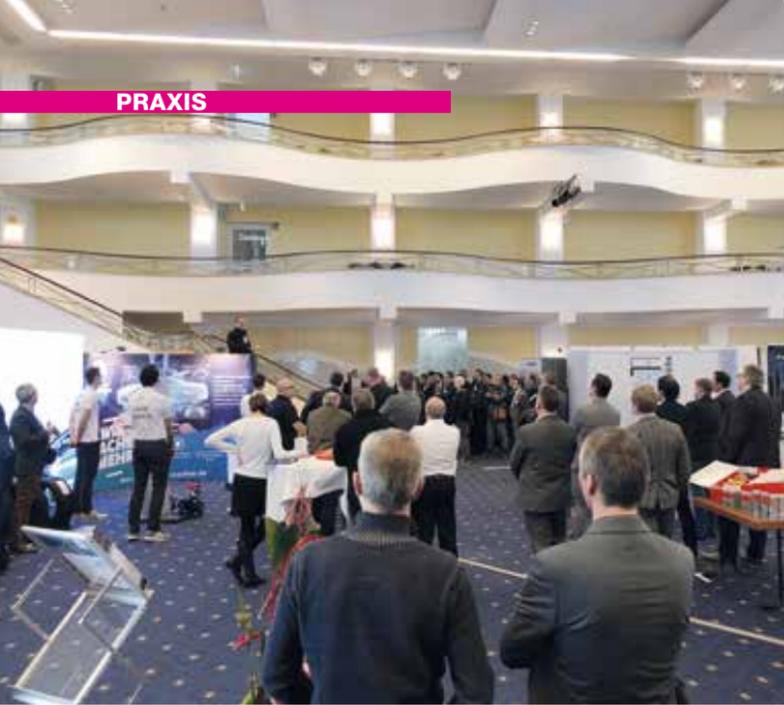


35 Jahre Erfahrung als Hersteller von hochqualitativem Autozubehör

Autozubehör online kaufen auf www.petex.net



OFFIZIELLER LIEFERANTEN-PARTNER
DEUTSCHLANDS GRÖSSTER AUTOHAUS-KOOPERATION



REKORD- MESSEJAHRAUFTAKT: T»EXPO SPEZIAL 2019 IN KASSEL

Die T»EXPO SPEZIAL in Kassel war ein voller Erfolg: Am 30. Januar 2019 kamen so viele Besucher auf der Messe zusammen wie noch nie seit dem Start der T»EXPO SPEZIAL Messen. Als 2004 alles unter dem damaligen Namen »Regio Börse« anfing, erahnte TECHNO das Potential der Branchenveranstaltung. Heute wissen wir: Der Weg war und ist genau der richtige.

Das beweist auch die einstimmig positive Resonanz der Aussteller und Gesellschafter. Die T»EXPO SPEZIAL in Kassel war ein sehr guter Start ins neue Jahr. 45 TECHNO Lieferanten-Partner präsentierten ihre Produkte aus dem Bereich Reifen/Räder/Aftersales und fast 90 Autohausmitarbeiter von über 40 Gesellschafterstandorten waren vertreten. Die große Anzahl an Messegästen wirkte sich auch auf die Abendveranstaltung im Buffetrestaurant des La Strada Hotels aus: Alle reservierbaren Plätze waren restlos ausgebucht! Hier wurden ausgiebig angefangene Gespräche fortgesetzt, neue Kontakte geknüpft, bestehende ausgebaut und die Gäste genossen nach einem langen erfolgreichen Messetag einen geselligen Abend.

Am Folgetag fanden drei Workshops statt, in denen nicht nur neue Produkte, sondern auch neue Dienstleistungen vorgestellt wurden. So wurde unter anderem der neue

ESA+TECAR SPIRIT PRO Sommerreifen präsentiert. Die Hüsches Gruppe stellte ihre innovative CarData24 App zur Erstellung von Gutachten vor und The Mobility House präsentierte ihren ganzheitlichen Ansatz für das Laden von Elektroautos. So kam die erste T»EXPO SPEZIAL zu einem gelungenen Abschluss – und setzte viele Akzente.

Wir freuen uns auch schon auf die nächste T»EXPO SPEZIAL: am 26. Juni in Bad Windsheim im Kur und Kongress Center – natürlich erneut mit berühmt-berüchtigtem Grillabend im Atrium.

Infos zur nächsten T»EXPO SPEZIAL 2019 in Bad Windsheim erhalten Sie von Birgit Suhr:
T. 040.526 099-152



TERMINE 2019

» T»EXPO SPEZIAL 2019
RÄDER | REIFEN | AFTERSALES

26

Juni

Bad Windsheim

» T»EXPO + GIPFEL

27

Nov.

Hamburg

» OFFIZIELLE TERMINE

TECHNO MARKETING-AUSSCHUSS:

30.07. | Frankfurt am Main
24.10. | Frankfurt am Main

TECAR INTERNATIONAL SUPERVISORY BOARD MEETING:

17.06. | Hamburg
28.11. | Hamburg

TECHNO AUFSICHTSRATSSITZUNG:

18.06. | Hamburg
26.11. | Hamburg

TECHNO BERATERAUSSCHUSS:

07.–08.05. | Norderstedt
10.–11.09. | Norderstedt
22.–23.10. | Norderstedt

TECAR INTERNATIONAL SHAREHOLDER MEETING:

17.06. | Hamburg

» IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

TECHNO-EINKAUF Marketing und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Georg Wallus (v. l. S. d. P.) | Aspeloh 27c | 22648 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:

Sonia Arkuszewski | 040.526 099 154 | arkuszewski@technoeinkauf.de

KONZEPT & DESIGN: yellowmonkey | ymnyk.de

Die Dyson Airblade™ Händetrockner

Die schnellste Art Hände hygienisch zu trocken mit HEPA-gefilterter Luft.



Nur Dyson Airblade™ Händetrockner haben alle diese Vorteile:

- Hygienisch: HEPA-Filter entfernen bis zu 99,95 % aller Partikel in Bakteriengröße aus der Luft.¹
- Reduzierte Betriebskosten bis zu 98 % im Vergleich zu Papierhandtüchern.²
- Reduzierte CO₂-Emissionen bis zu 80% im Vergleich zu Papierhandtüchern.³
- Berührungslose und schnelle Trocknung in bis zu 14 Sekunden.
- 5 Jahre Garantie.

Überzeugen auch Sie sich! Gerne beraten wie Sie in einem persönlichen Gespräch.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter 0221 50 333 oder business@dyson.com.

¹ Getestet nach der Norm EN 1822. Partikel bis zu einer Größe von 0,1 Mikron.

² Weitere Informationen der Betriebskosten finden Sie auf <https://www.dyson.de/haendetrockner/rechner/ersparnisrechner.aspx>

³ Die Umweltbilanz von Elektrogeräten und Papierhandtüchern wurde von Carbon Trust gemessen. Die Berechnungen wurden mit der Software Footprint Expert Pro erstellt und basieren auf einer Produktnutzung von 5 Jahren unter Verwendung der gewichteten Durchschnitte der jeweiligen Verwendungsländer. Die Trocknungszeiten des Produkts wurden unter Verwendung von DTM769 bewertet.