

AUSGEZEICHNET:
AUDI BUSINESS CUP GEWINNER
NEU BEI TECHNO

ERFOLGREICH GETESTET:
DER NEUE MARKENAUFTRITT

NEUER NAME - NEUE LEISTUNGEN:
WER ODER WAS IST »TPM«?



ACHTUNG, NEU.

NEUER AUFTRITT, BEWÄHRTE TUGENDEN
TECHNO - DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



Rodel-Legende und Eberspächer
Markenbotschafter: Georg Hackl

Georg Hackl

STANDHEIZUNG? EBERSPÄCHER!

Mein Tipp als einer der weltweit erfolgreichsten Rennrodler und technikverrückter Tüftler? Setzen Sie auf innovative und gleichzeitig zuverlässige Partner! Wenn es um Standheizungen geht, führt bei mir kein Weg an Eberspächer vorbei. Ob mit der superschnellen Hydronic 2 Comfort oder den innovativen EasyStart-Bedienelementen – mit Eberspächer stehe ich auf dem Siegerpodest immer ganz oben. Folgen Sie mir auf der Erfolgsspur und vertrauen Sie auf Eberspächer – gewinnbringende Umsätze mit Standheizungen und Werkstattauslastung garantiert!



A WORLD OF COMFORT

150 YEARS OF INNOVATION SINCE 1865
Eberspächer



Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie halten die erste Ausgabe des neuen **TECHNO Magazins »T»MA«** in Ihren Händen. Damit widmen wir uns nochmals einer unserer wichtigsten Stellschrauben: der Steigerung der Aufmerksamkeit bei unseren Gesellschaftern und Lieferanten-Partnern!

Auf der **Gesellschafter-Versammlung** Ende 2014 haben wir Ihnen, unseren Gesellschaftern, die neue CI-Ausrichtung und die neu konkretisierten Leistungsfelder für die Kommunikation vorgestellt. Wir haben dabei sehr viel Aufmerksamkeit gespürt, aber auch die Erkenntnis gewonnen, dass nicht alle unsere Leistungen im Markt als **TECHNO** Leistungen wahrgenommen werden.

Die **Evolution unseres Auftritts** ist nicht Selbstzweck, sondern Voraussetzung, dies zu verändern und die Vertriebsnähe zu Ihnen – zu unseren Kunden – zu erweitern! Sie standen im Mittelpunkt unserer Gesellschafter-Versammlung und stehen im Mittelpunkt unserer Angebote. Um auch Sie, unsere Lieferanten-Partner, ebenso über unsere Neuausrichtung zu informieren, haben wir in dieser Ausgabe die wesentlichen Eckpunkte wiedergegeben.

TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION zeichnet sich durch sieben Leistungsfelder für das markengebundene Autohaus aus. Mit diesen wird sich **TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION** zukünftig im Markt positionieren und unter der Dachmarke **TECHNO** alle Submarken (Leistungsfelder) vermarkten. Damit schaffen wir nötige Synergien und Effektivität in der Umsetzung der Leistungen. Unser Alleinstellungsmerkmal ist unser überregionales Netzwerk mit rund 1.600 Standorten – mehr als die Hälfte der TOP 100 Autohändler in Deutschland gehören zu **TECHNO**! Dies tragen wir zukünftig als **Claim** in die Innen- und Außenkommunikation.

Das persönliche Gespräch kann durch **»T»MA«** nicht ersetzt, bestenfalls aber ergänzt werden. Ihre Wahrnehmung von **TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION** ist für uns Gradmesser unserer Arbeit.

Wir freuen uns auf viele konstruktive Gespräche mit Ihnen in 2015!

Dietmar Scheck

Georg Wallus

Dietmar Scheck

Georg Wallus



AUF EIN WORT

INHALT

TITEL-THEMA

RICHTUNGWEISEND.

Potentiale, Perspektiven und Stellschrauben für morgen: ein Blick zurück auf die Gesellschafter-Versammlung 2014.

» 14

ELCHTEST? BESTANDEN.

»Sehr gut« – Reaktionen nach dem internen Hätetest des neuen Markenauftritts im vorweihnachtlichen Norderstedt.

» 18



» 16

GESELLSCHAFTER

STERNSTUNDE.

Gesellschafter Widmann mit Mercedes-Benz auf Expansionskurs in der Oberpfalz.

» 06

UNTERNEHMERGEIST.

Wilfried Opitz: erfolgreich & engagiert seit 25 Jahren.

» 06

AUSGEZEICHNET!

Herzlich willkommen in der »TECHNO Familie«: Audi Business Cup Gewinner 2014 Mühlenberg.

» 07

ERFOLGSKURS.

besico – vom Rennstall zum Autohaus: mit Teamgeist und 25 Jahren Tradition.

» 07

WILLKOMMEN AN BORD!

Die AUTO CONEN GRUPPE bereichert TECHNO.

» 08

TERMINE

DAS SOLLTEN SIE SICH VORMERKEN.

Wichtige Termine rund um TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION.

» 25

LEISTUNGEN & PRODUKTE

VORSORGE MIT SYSTEM.

Das neue TECHNO PENSIONS-MANAGEMENT

» 09

UMSATZPOTENTIALE GESUCHT?

Kennen Sie die Schaden-Management- und Mobilitätslösungen – powered by TECHNO?

» 09

EXXONMOBIL AUF DER ÜBERHOLSPUR.

Der Pionier startet in Dekade fünf.

» 10

DARF'S NOCH ETWAS MEHR SEIN?

Kurz vorgestellt: die neuen Zubehörkataloge!

» 12

PERFEKTER LOOK AM ARBEITSPLATZ.

GREIFF Corporate Wear 2015.

» 12

NEUE REIFEN! NEUE KUNDEN!

Wie Sie vom TECAR Sortiment 2015 profitieren.

» 13

PRAXIS

ALTER WEIN IN NEUEN SCHLÄUCHEN?

Die Premiere der T»EXPO SPEZIAL in Siegen.

» 20

DAS NEUE SICHERHEITSDENKEN.

SECONTEC: Wie High-Tech-Sicherheitslösungen Schutz bieten und Kosten senken.

» 21

SAUBER. NATÜRLICH.

MAKRA: Weniger ist mehr – einmal mehr.

» 22

KUNDEN BINDEN BEGEISTERN.

Kundenbindung auf die Straße gebracht: mit dem »Service-Mobil« auf neuen Wegen.

» 24

WACHSTUM AUF ALLEN EBENEN.

SHELL & TECHNO – vielversprechend auch 2015.

» 26

» 13

TECAR

» 06

» 14

» 09



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

FIRMENGRUPPE WIDMANN EXPANDIERT – STERNSTUNDE FÜR MERCEDES-BENZ

TECHNO Gesellschafter Widmann sorgt jetzt auch im oberpfälzischen Wackersdorf für Mobilität: Das neue Mercedes-Benz Autohaus ist einer von insgesamt 14 Betrieben der Firmengruppe Widmann in Bayern, Baden-Württemberg, Brandenburg und Sachsen.

Erst im März 2014 war der erste Spatenstich getan, im August schon konnte das Autohaus Richtfest feiern. Jetzt stehen rund 40 Mitarbeiter bereit, um in Wackersdorf PKW, LKW, Transporter und Gebrauchtfahrzeuge (Solid Widmann und Junge Sterne) zu verkaufen. Hol- und Bringservice, verlängerte Öffnungszeiten und 24-Stunden-Notdienst sind für Kunden auch hier inklusive.

Mehr als 860 Mitarbeiter zählt die Firmengruppe Widmann heute. Auch in der Oberpfalz ist das Unternehmen nicht unbekannt: Vier der 14 Widmann-Autohäuser befinden sich in der Region. Von dem neuen Betrieb in Wackersdorf profitieren viele: Die Gemeinde hofft auf sinkende Arbeitslosenzahlen, Geschäftsführer Bernd Widmann will langfristig konkurrenzfähig bleiben: »Dafür benötigen wir nicht nur modern ausgestattete, große Häuser, sondern auch geeig-



Die Geschäftsführer der Firmengruppe Widmann: Bernd Widmann und Bruno Widmann (re)

STECKBRIEF: WIDMANN WACKERSDORF

- » Überbaute Fläche: 3.865 m²
- » Nutzfläche: 4.225 m² // Verkaufsfläche: 840 m²
- » Standplätze: 8 NKW-/12 PKW-Service-Standplätze, Bremsen- und Leistungsprüfstände, Waschhalle
- » Arbeitsplätze: 40

widmann

nete Standorte. Einen solchen haben wir hier gefunden – strategisch günstig direkt neben der Autobahn.«

» widmannbewegt.de

25 JAHRE REICHSTEIN & OPITZ VON DER ZAPFSÄULE ZUR PREMIUMMARKE

»Einen Fahrzeugservice für Reifen, Auspuff und Bremsen. Zusammen mit einer eigenen Tankstelle«, das waren Wilfried Opitz' Wünsche als junger Kfz-Mechaniker. Heute, als geschäftsführender Gesellschafter bei REICHSTEIN & OPITZ und TECHNO Gesellschafter pflegt er Verbindungen zu Autohäusern und Lieferanten in ganz Deutschland. 136 Mitarbeiter an drei Standorten halten den Unternehmer in Atem.

»Der Mauerfall war der Startschuss für viele«, sagt Opitz heute. Schon früh hatte er davon geträumt, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen. Mit der Wende kam die Chance: Aus einem bescheidenen Geschäft konnte er mit Energie und Ausdauer ein großes Unternehmen entwickeln. 1990 sicherte er sich einen Händlervertrag mit Ford und schuf gleichzeitig über den schwungvollen Gebraucht-

wagenhandel der Nachwendzeit eine Geschäftsbasis. Zeitweise lieferte Mitgesellschafter Volker Reichstein jede Woche bis zu 30 Gebrauchtfahrzeuge nach Jena.

»Dass wir heute Kitas, Sportvereine und Kulturveranstaltungen unterstützen, hätte ich mir vor 25 Jahren nicht träumen lassen«, freut sich der Unternehmer, dem das Engagement in der Region wichtig ist. Der heutige Standort in Jena bietet Mitarbeitern und Kunden großzügige Räumlichkeiten. Auch die Produktpalette hat sich erweitert: Neben den Gebrauchten gehören die Premiummarke Volvo und Geländewagen von Land Rover dazu, ebenso ein vertraglicher Werkstattservice für Jaguar. Die Filialen in Apolda und Saalfeld sind seit 2007 und 2008 dabei.

GEEHRT FÜR AUSGEZEICHNETE LEISTUNGEN

Wilfried Opitz zählt inzwischen zu den erfolgreichsten Unternehmern in Jena und Ostthüringen. Der Bundesverband der Mittelständischen Wirtschaft (BVMW) kürte ihn für seine außergewöhnlichen Leistungen zum Unternehmer des Jahres 2012 Jena-Saale-Holzland-Kreis.

» reichstein-opitz.de

REICHSTEIN
& OPITZ

AUSGEZEICHNET! DIE MÜHLENBERG GRUPPE – AUDI BUSINESS CUP SIEGER 2014 – NEU BEI TECHNO

Nicht nur die 340 Mitarbeiter der Mühlenberg Gruppe sind vom Gewinn des Business Awards begeistert: Auch bei TECHNO freut man sich, einen in jeder Hinsicht ausgezeichneten neuen Gesellschafter an Bord zu haben!

Das traditionelle Autohaus hat seinen Stammsitz in Ludwigshafen. Seit mehr als 50 Jahren legt man hier größten Wert auf Servicequalität und perfekten Kundendienst – eine Haltung, die dem Unternehmen nicht nur zufriedene Kunden, sondern 2014 auch den begehrten Business Award »Bester Händler des Jahres« einbrachte. Insgesamt gehören heute neun Autohäuser mit den Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Skoda und Toyota zur Mühlenberg Gruppe. Und die expandiert weiter: Aktuell entstehen mit einem Skoda Betrieb in Grünstadt und einem VW Nutzfahrzeug Zentrum in Ladenburg weitere Niederlassungen in der Rhein-Neckar-Region.



KURZGEFASST: DIE MÜHLENBERG GRUPPE

- 1960 » Gründung durch Gerhard Mühlenberg
- 1962 » Volkswagen Werkstattvertrag
- 1992 » Händlerverträge mit VW & Audi
- 2000 » Zukauf weiterer Autohäuser (Ladenburg, (FF) Oppau, St. Ingbert, Bad Dürkheim, Ludwigshafen)
- 2011 » Eröffnung des Skoda Betriebs in Ludwigshafen
- 2013 » Konsequente Markentrennung: (FF) Stammhaus vertreibt ausschließlich VW

» muehlenberg-gruppe.de



BESICO AUF ERFOLGSKURS: VOM RENNSTALL ZUM AUTOHAUS – BESICO SACHSENLAND WIRD 25

Der »Chairman's Award« ist die höchste Auszeichnung für Kundenzufriedenheit bei Verkauf und Service, vergeben unter rund 6.000 europäischen Ford Händlern aus 21 Ländern. Die besico Sachsenland, die in diesem Jahr 25-jähriges Jubiläum feiert, erhielt den begehrten Preis nun schon sechsmal. Warum, lässt sich unschwer erraten, wenn man Gründer Bernd Siller kennt: Er setzt auf gute Fachkräfte – und legt besonderen Wert darauf, den Nachwuchs im Betrieb zu fördern. Neben den klassischen Kfz-Handwerkern bildet besico deshalb auch Automobil- und Bürokaufleute, Fachkräfte für die Lagerwirtschaft und Fahrzeuglackierer aus. Ein Aspekt, der für die Zukunft der Branche immer wichtiger wird.

»besico« – das stand in den 70ern für das Tourenwagen-Rennteam »Bernd Siller Competition«. Heute ist Siller mit Leib und Seele Ford Händler. Dem Motorsport hat er trotzdem die Treue gehalten.

Mit dem Tourenwagen-Rennteam fing er an, mit einer Werkzeugvertretung und Spezialwerkstatt für Tuning und Motorsportservice ging es weiter. Später wurde die Behringersdorfer Werkstatt zur Ford Vertragswerkstatt, 1988 zum Ford Haupthändler.

Die heutige besico besteht seit 1990. Der aus dem Erzgebirge stammende Bernd Siller gründete nach dem Mauerfall die besico Sachsenland GmbH in Glauchau bei Zwickau, seiner alten Heimat. Acht Filial-Standorte und Vertragswerkstätten in Westsachsen gehören mittlerweile dazu.

Als Kooperationsführer betreut die Firma besico im Bereich Fahrzeuge und Ersatzteile seit vielen Jahren eine große Anzahl an Ford Partnern im west-sächsischen Raum.

Geschäftsführer André Fissel und Uwe Schmidt sind neben Bernd Siller beide aus den eigenen Reihen in ihre Position »hineingewachsen« und kennen damit das Unternehmen bis ins Mark. Gute Voraussetzungen also, die besico auch in Zukunft weiter ausbaut – mit klarem Kopf, Fingerspitzengefühl und viel Sinn für die Wünsche der Kunden.

Übrigens: Der Motorsport ist bei besico nach wie vor ein Thema – an der traditionsreichen Rennstrecke Sachsenring unterhält das Unternehmen seit 1998 die einzige massive Tribünenanlage.



» besico.de

NEUE PFERDESTÄRKEN FÜR TECHNO: DIE AUTO CONEN GRUPPE – BREIT AUFGESTELLT UND HOCH SPEZIALISIERT

Acht Standorte, elf vertretene Marken, vielseitiges Know-How: Mit der AUTO CONEN GRUPPE gewinnt TECHNO einen neuen Gesellschafter, der in ganz Nordrhein-Westfalen längst eine feste Größe ist – nicht nur bei Pferdefreunden.

»Wir erfüllen unsere Aufgabe mit Leib und Seele – unsere Kunden honorieren diesen Einsatz mit langjähriger Treue.«

» autoconen.de

Viele Kunden kennen und schätzen das Autohaus bereits seit seiner Gründung vor mehr als 45 Jahren. Ein breit gefächertes Angebot an Neu- und Gebrauchtwagen, Nutzfahrzeugen und Wohnmobilen, faire Preise, engagierte Mitarbeiter, Service auf höchstem Niveau – der Erfolg der AUTO CONEN GRUPPE hat viele Gründe.

Zwei konkrete Gründe gab es für eine interessante Erweiterung des Portfolios: automobile Leidenschaft und Begeisterung für Pferdesport. Pferdefreunde sind seither bei der **AUTO CONEN GRUPPE** besonders gut aufgehoben: Mit der Gestaltung und dem Verkauf von Pferdetransportern der Premiummarke Inter Horse Truck bedient man seit einigen Jahren erfolgreich anspruchsvolle Kunden und erarbeitet individuell zugeschnittene Konzepte.



VORSORGE MIT SYSTEM DAS NEUE TECHNO PENSIONS-MANAGEMENT

Das Thema finanzielle Sicherheit im Alter gehört schon lange zu den brisantesten Themen der Arbeitswelt. Unternehmen, die betriebliche Vorsorgemöglichkeiten anbieten, sind deshalb für Fachkräfte attraktiver denn je: ein Faktor, der für Autohäuser angesichts der abnehmenden Zahl nachrückender Arbeitskräfte von großer Bedeutung ist.

Mit dem **TECHNO PENSIONS-MANAGEMENT (TPM)** können TECHNO Gesellschafter ihren Mitarbeitern jetzt maßgeschneiderte Modelle für die betriebliche Altersvorsorge anbieten. Dabei geht es darum, Ziele und Bedürfnisse von Unternehmen und Mitarbeitern zu koordinieren und daraus bedarfsgerechte Lösungen zu entwickeln. Die sechs Elemente der TPM Leistung garantieren die professionelle Unterstützung für Autohäuser und die Vermeidung von Haftungsrisiken bei der Umsetzung der betrieblichen Altersvorsorge.



TPM-Broschüre im PDF-Format

» Sie sind interessiert?

Das TPM Team berät Sie gern: +49(0)911.58 675 960

WENIGER AUFWAND, MEHR UMSATZ: VERMIETUNG UND SCHADEN-MANAGEMENT LEICHT GEMACHT

MOTORENT »Mobilitätspakete« – dahinter steckt eine Software-Ausstattung, die den Abwicklungsaufwand von Vermietung und Schaden-Management erheblich reduziert. Drei einzelne Module sind kombinierbar und vereinfachen Vorgänge, die häufig mit viel Verwaltung und komplizierten Prozessen verbunden sind. Für das Autohaus steckt darin neues Marktpotential – und ein spürbares Plus an Kundenservice.

- BASIC:**
NUTZUNG DER VERMIET-SOFTWARE
- ✓ Internetzugang reicht – keine Serverinstallation erforderlich
 - ✓ Filialfähig
 - ✓ Übersichtliche Benutzeroberfläche
 - ✓ Revisions sichere Dokumentation
 - ✓ Umfangreiche Auswertungen und Statistiken

Effizient und sympathisch: Die Module 2015 »Basic«, »Smart« und »Best« orientieren sich am individuellen Bedarf des Autohauses. Wer auf das Komplettpaket vertraut, sichert sich Extras wie Fachseminare, Vor-Ort-Betreuung und telefonische Rechtsberatung. Andere benötigen zunächst nur die Software für Vermietung oder Schaden-Management. Der Vergleich lohnt sich auf jeden Fall!

- SMART:**
NUTZUNG DES SCHADEN-MANAGEMENT-SYSTEMS
- ✓ Abwicklung aller Unfallschäden in einer Webakte
 - ✓ Korrespondenz mit Versicherungen und Beteiligten
 - ✓ Schneller, sachgerechter Leistungsausgleich
 - ✓ Unterstützung durch Fachanwälte für Verkehrsrecht
 - ✓ Vollumfängliche Nutzung auch in DAT myClaim möglich

- BEST:**
»BASIC« + »SMART« + ZUSATZLEISTUNGEN
- ✓ Vor-Ort-Betreuung durch Außendienstmitarbeiter
 - ✓ Allgemeine telefonische Unterstützung
 - ✓ Rechtshotline
 - ✓ Marketing-Unterstützung
 - ✓ Diverse Seminare mit Fachreferenten



» Sie sind interessiert? Isabelle Teyfel berät Sie gern: +49(0)40.53 592 520 // teyfel@motorent.de

» motorent.de



WIR HALTEN (DICHT) WAS WIR VERSPRECHEN!



DAS MARDERABWEHRGERÄT



EINFACHER EINBAU
CAN-BUS AUTARK
HYBRID-GEEIGNET



100% WASSERDICHT
KEINE LAUTSPRECHERÖFFNUNGEN
ERMÖGLICHT TIEFEN EINBAU
HÄLT MOTORWÄSCHEN STAND

EINFACH INFORMIERT:
DIE K&K-FILME
FÜR KUNDEN UND
SERVICE-MITARBEITER



KuK-Marderabwehr.de

EXXONMOBIL AUF DER ÜBERHOLSPUR

DER PIONIER STARTET IN DEKADE FÜNF



Eine kleine Revolution: Bei seiner Markteinführung vor über 40 Jahren war Mobil 1 das erste vollsynthetische Motorenöl weltweit und begründete damit 1974 eine neue Ära in der Motorenöltechnologie.

Seitdem setzen Autofahrer, Hersteller und Teams in den härtesten Rennserien der Welt auf Mobil 1. Die wenigsten von ihnen wissen, dass die Erfolgsgeschichte der Mobil Motorenöle schon 1893 begann: Damals brachten die Gebrüder Dureya mit einem Mobil Produkt die erste Kutsche zum Laufen, die von einem Benzinmotor mit elektrischer Zündung angetrieben wurde.

1974 – EINE VISION WIRD WIRKLICHKEIT

In Deutschland wurde 1955 mit Mobiloil Special 10W-30 das erste Mehrbereichsöl eingeführt. Der entscheidende Durchbruch gelang 1973 der Forschungsabteilung von ExxonMobil mit dem vollsynthetischen Schmierstoff Mobil SHC, dem Grundstein für die heutige Motorenölgeneration. Das weiterentwickelte Produkt kam 1974 auf den Weltmarkt – mit einer großen 1 auf der Verpackung: Mobil 1 war geboren.

MOBIL 1 – AUCH IN ZUKUNFT DIE NUMMER EINS

In den vergangenen vier Jahrzehnten wurden die Mobil 1 Hochleistungsschmierstoffe kontinuierlich weiterentwickelt und den Anforderungen der Motoren angepasst. Heute sind sie gefragter denn je: Sie bieten hervorragenden Verschleißschutz, erhöhen die Leistung des Motors und senken damit den Kraftstoffverbrauch. Gründe, die auch namhafte Hersteller wie Porsche, Mercedes-AMG, Aston Martin, Bentley und McLaren überzeugen: Über 60 ihrer Modelle werden ab Werk mit Mobil 1 befüllt.

» mobil1.de

MOBIL 1 IST IM RENNEN – GESTERN, HEUTE, MORGEN.

- » 2014 kehrte Porsche nach LeMans zurück – Mobil 1 war dabei.
- » Die NASCAR setzt seit Jahrzehnten Mobil 1 ein – mit Erfolg.
- » Als Partner des Porsche Mobil 1 Supercups ist Mobil 1 seit 1993 im Rennen.



Film ab: 4 Dekaden in 68 Sekunden



40 Jahre Mobil 1™ –
40 Jahre Innovationen –
40 Jahre auf der Straße des Erfolgs

1987

Die überdimensionale Mobil 1 Dose wird für Jahrzehnte zum weithin sichtbaren Wahrzeichen am Hockenheimring.

1974

Mobil 1 startet als vollsynthetischer Autoschmierstoff seinen Siegeszug. Ein innovatives Motorenöl von Mobil, dem Pionier in der Schmierstofftechnologie.

1996

Porsche empfiehlt Mobil 1 – der Beginn einer bis heute erfolgreichen Partnerschaft.

1998

Die Nummer 1 im Motorsport: Mika Häkkinen wird Weltmeister in der Formel 1 in einem McLaren-Mercedes und Mobil 1 als Hochleistungs-Motorenschmierstoff.

2002

Das Team des Opel Eco-Speedster vertraut auf Mobil 1 als Motorenschmierstoff und stellt 17 internationale Rekorde auf.

2004

Marktstart des Diesel-Partikelfilters entsprechend Euro-4-Norm: Mobil 1 erfüllt als erstes Produkt die anspruchsvollen neuen VW-Normen.

2014

Mobil 1 ESP Formula 5W-30 – ein Motorenschmierstoff erfüllt nahezu alle Anforderungen: 19 Spezifikationen gemäß ACEA, API und diverser Hersteller.



Was kann Ihrem Motor Besseres passieren, als mit dem Motorenöl geschmiert zu werden, das seit vier Jahrzehnten die Nase vorn hat? In jeder Phase der Motorenentwicklung und in engem Schulterschluss mit den Herstellern gilt Mobil 1 seit nunmehr 40 Jahren als einer der weltweit führenden Hochleistungsschmierstoffe.

Erfahren Sie mehr unter mobil1.de



DARF'S NOCH ETWAS MEHR SEIN?

DIE MARKENSPEZIFISCHEN ZUBEHÖRKATALOGE 2015/2016

Mercedes-Benz, Ford oder Opel? Steigern Sie auch in diesem Jahr Ihre Umsätze im Zubehörgeschäft mit unseren markenspezifischen Zubehörkatalogen.

Ausgelegt im Wartebereich, in der Annahme oder direkt im Kundenfahrzeug machen sie schnell Lust auf mehr – ganz besonders zum Saisonstart im Frühjahr. Ein guter Zeitpunkt also, mit den druckfrischen Zubehörkatalogen Kunden zu inspirieren und zusätzliche Umsätze zu generieren! **Wir freuen uns über die rege Nachfrage auch in dieser Saison und wünschen allen teilnehmenden TECHNO Gesellschaftern viel Erfolg und gute Geschäfte.**

- » Erprobte und bewährte Verkaufshilfe
- » Aktuellste, marktgerechte Produkte
- » Exklusiv im TECHNO Autohaus erhältlich
- » Auf Wunsch individualisiert

» Ihnen fehlen aktuelle Kataloge?

Bitte wenden Sie sich an Birgit Suhr: +49 (0) 40.526 099 152 // suhr@technoeinkauf.de und bestellen Sie noch jetzt für Ihr Ford-, Opel- oder Mercedes-Benz-Autohaus.



JETZT NEU!
DIE ZUBEHÖRKATALOGE 2015/2016



EMPFEHLENSWERT!

DIE NEUEN TECAR SOMMERREIFEN

Nach der erfolgreichen Einführung der TECAR Sommerreifen-Generation des TECAR SPIRIT 5 und TECAR SPIRIT 5 HP mit 24 Dimensionen in 2014 erweitert TECAR in dieser Saison das Sommerreifen-Programm mit weiteren SPIRIT 5 HP-Dimensionen.

Doch damit nicht genug: Mit dem neuen **TECAR SPIRIT 5 UHP**, dem neuen Ultra-High-Performance (UHP)-Reifen, bekommt die TECAR Sommerreifen-Familie ab dem Frühjahr 2015 Zuwachs.

Das neue Profil überzeugt selbst sportliche Fahrer, ist erhältlich bis Speed-Index »Y« und glänzt auch sonst auf ganzer Linie: verbesserter Fahrbahnkontakt auch bei höheren Geschwindigkeiten durch die aus dem Motorsport abgeleiteten Mischungszusätze, hervorragende Nasshaftung und Bremsleistung, geringer Kraftstoffverbrauch, hohe Laufleistung, komfortables Fahrgefühl, modernes asymmetrisches 5-Zonen-Design und ein attraktiver Preis. Dass der neue TECAR SPIRIT 5 UHP gewohnt sicher und umweltfreundlich fährt, garantieren die hohen Standards des Produzenten, der zu den größten Reifenherstellern weltweit zählt.

Unser Fazit: uneingeschränkt empfehlenswert – die TECAR Sommerreifen!

» Sie haben Fragen rund um TECAR? Sabine Weisel hilft: +49 (0) 40.526 099 146 // weisel@technoeinkauf.de



TECAR SPIRIT 5 UHP
5 RIB

» tecar-products.com

TECAR SOMMERREIFEN – VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG INKLUSIVE

Die aktuelle TECAR Sommerreifen-Kampagne »Empfohlen von Ihrem Autohaus« bringt es auf den Punkt: Mit TECAR bieten Sie Ihren Kunden Top-Qualität zum besten Preis.

Empfehlen leicht gemacht:
Beste Argumente und effektive Unterstützung. Sichern Sie sich jetzt Ihr GRATIS TECAR Sommerreifen-VKF-Paket!

UNSERE EMPFEHLUNG: TECAR SOMMERREIFEN

- ✓ VOM SPARSAMEN ALLROUNDER BIS ZUM ULTRA-HIGH-PERFORMER!
- ✓ BESTE ARGUMENTE UND EFFEKTIVE UNTERSTÜTZUNG.
- ✓ SICHERN SIE SICH JETZT IHR GRATIS TECAR SOMMERREIFEN-VKF-PAKET!

WUSSTEN SIE EIGENTLICH, DASS

» ... **SIE MIT TECAR AKTUELL BIS ZU 8% SPAREN?**
Die Reifen-Umrüstsaison rückt näher. Sichern Sie sich jetzt auf **TIBS ONLINE** bis zum 31. März 2015 Auswuchtgewichte zum Vorteilspreis:
-4% ab 2.000 Stück // -6% ab 5.000 Stück // -8% ab 10.000 Stück

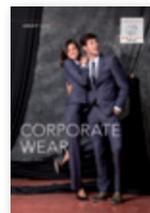
» ... **SIE MIT TECAR GRUNDSÄTZLICH DOPPELT PROFITIEREN?**
Empfehlen Sie Produkte des TECAR Sortiments und profitieren Sie als TECHNO Autohaus sowohl von den hervorragenden Margen als auch von den Renditen IHRER Eigenmarke! Unser Tipp daher: **Ob Sommerreifen* oder Schneeketten** – TECAR zu empfehlen empfiehlt sich!**

*Vom sparsamen Allrounder bis zum Ultra-High-Performer – TECAR Sommerreifen 2015/2016: Top-Qualität für alle Fahrzeuge, Reifen in allen gängigen Dimensionen. Auf Wunsch gibt es die 12 Monate Reifengarantie für TECAR Reifen bei TECHNO.

**Seit 2012 gehören TECAR Schneeketten zum Standard-Sortiment Ihrer Eigenmarke. Hergestellt – wie die meisten TECAR Produkte – von einem der Marktführer. Die verfügbaren TECAR Schneeketten – TECAR E2 pro (mit Felgenschutz) und TECAR Grip pro (mit patentierter Spannvorrichtung und permanentem Spanneffekt) – sind bestens geeignet für alle gängigen PKW.

FÜR DEN PERFEKTEN LOOK AM ARBEITSPLATZ: GREIFF CORPORATE WEAR 2015/16

Seit dem 2. Februar ist er da: Druckfrisch und über 230 Seiten stark! Der neue GREIFF Katalog zeigt, dass Businesskleidung und modischer Anspruch kein Widerspruch sein müssen. Vom Polo-Shirt bis zum Anzug bietet der Marktführer Kollektionen auf höchstem Niveau für alle, die täglich im Beruf gefordert sind.



Aktuelle Farben, begeisternde Kollektionen und Accessoires für den perfekten Auftritt – GREIFF Corporate Wear ist nicht nur für den Joballtag interessant!

KOMPETENTE BERATUNG – EXKLUSIV FÜR TECHNO AUTOHÄUSER

GREIFF Zwischenhändler bieten Ihnen fachliche Betreuung, passformgenaue Beratung und individuelle Leistungen speziell für Ihr Autohaus:

- ✓ Vermessung, Beratung und Anproben vor Ort
- ✓ Kollektionsvorlagen & individuelle Trägerkonzepte
- ✓ Stick-, Druck- und Reinigungsservice



Wenn der erste Eindruck entscheidend ist – CORPORATE WEAR von GREIFF!



RICHTUNGWEISEND!

TECHNO GESELLSCHAFTER-VERSAMMLUNG 2014

KOOPERATION IST DAS MODELL DER ZUKUNFT.

»Perspektiven, Potentiale und Stellschrauben für morgen« – unter diesem Motto stand im November 2014 die TECHNO Gesellschafter-Versammlung. Ein Leitsatz, der die großen Themen der Veranstaltung passend beschreibt und gleichzeitig zeigt, worum es in Zukunft geht: Den Herausforderungen der Automobilbranche mit neuen Ideen und zeitgemäßen Konzepten zu begegnen!

» **TECHNO ERFINDET SICH GERADE EIN STÜCK WEIT NEU – MIT ALTEN WERTEN UND NEUEN VISIONEN.** «

Im Hamburger Emporio Tower präsentiert sich den Gästen auf über 90 Metern Höhe ein spektakulärer 360°-Blick über die Hansestadt – eine Kulisse, die regelrecht dazu einlädt, neue Perspektiven zu entdecken. Vielversprechende An- und Aussichten boten sich den Gesellschaftern jedoch auch jenseits des Hamburger Horizonts: Sieben Waben, plakativ dargestellt in neuer, frischer Optik, fielen in den Veranstaltungsräumen immer wieder ins Auge. Sie symbolisieren die verschiedenen Leistungsfelder, mit denen sich **TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION** zukünftig nach innen und außen präsentieren wird. Sich mit diesen Leistungen und dem neuen Auftritt des Unternehmens intensiv auseinanderzusetzen sei für das Selbstverständnis der TECHNO Mitglieder unerlässlich, so TECHNO Geschäftsführer Georg Wallus: »Nur wer unsere Leistungen kennt, kann sie nutzen und langfristig von unserer Stärke profitieren.«

WIR SIND TECHNO – JETZT ERST RECHT!

Nur gemeinsam können neue Konzepte realisiert und Marktbewegungen gesteuert werden, machte Aufsichtsratsvorsitzender Kurt Kröger klar.

Das einzelne Autohaus profitiere von der Gemeinschaft: »Der Wandel in der Fahrzeugentwicklung und in den Kundenbedürfnissen verlangt uns enorme Anstrengungen ab – und das in einfach allen Bereichen unseres Geschäfts. Jeder einzelne von uns wäre damit womöglich überfordert.« Kräfte zu bündeln und Synergien zu nutzen sei die Stärke des Verbunds. Ein Machtpotential, mit dem das Unternehmen der automobilen Zukunft zuversichtlich entgegensehen kann. »Wir müssen uns klar machen, welche Bedeutung TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION für jeden einzelnen von uns haben kann und muss. Diese Chance darf nicht vertan werden!«



IN DIESEM WIRTSCHAFTS- UND VERKEHRSSYSTEM
SIND WIR ZU BEHALTEN, WENN WIR
DIE REGELN MITBESTALTEN,
SPARMAßNAHMEN SICHERN UND UNSER
POTENTIAL VOLL AUSNUTZEN!





WAS WIR KÖNNEN, MÜSSEN WIR KLAR KOMMUNIZIEREN!

Es wurden, so Geschäftsführer Georg Wallus, seit seinem Amtsantritt vor 316 Tagen zahlreiche Projekte identifiziert und angepackt. Viele davon seien nicht neu, sondern bräuchten lediglich eine klare Struktur und eine zeitgemäße Verpackung.

»Wir sind mehr als eine reine Einkaufs-Kooperation, wir bieten eine große Bandbreite an Leistungen. Aber das müssen wir besser kommunizieren – und zwar verständlich, konkurrenzfähig, zeitgemäß.«

Die neue Definition der sieben Leistungsfelder ist der Anfang. Auf einem »Marktplatz« präsentierte TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION seine Leistungsfelder ganz konkret. Das entwickelte Konzept stieß auf große Resonanz: »Toll, wie verständlich das präsentiert wird«, »Das können wir alles? Kompliment!«, »Neue Konzepte – das könnte für unser Autohaus interessant werden«, so einige der Kommentare.

ZUKUNFTSMUSIK, DIE IN DIE BEINE GEHT

Bis spät in die Nacht diskutierten an diesem Abend Gesellschafter, Lieferanten und TECHNO Mitarbeiter, knüpften Kontakte und tauschten sich aus.

Ein entspanntes Miteinander, das für zahlreiche Gäste schließlich auf der Tanzfläche einen ausgelassenen Abschluss fand! Fest steht: Die großen Themen des Unternehmens sind nicht als einzelne Baustellen zu verstehen, sondern greifen vielfach ineinander und ergänzen sich im Verlauf einer umfassenden, spannenden Neuorientierung. Dabei gewinnen digitale Themen immer mehr an Relevanz – für die Branche, für den Kunden und damit für das Unternehmen TECHNO.

MEHR ALS EIN FACELIFT FÜR TIBS ONLINE

Am TECHNO Informations- und Bestell-System TIBS ONLINE ist die Weiterentwicklung besonders augenfällig.

Hier wird seit Monaten an einem Relaunch gearbeitet, der bis zum Ende des ersten Quartals abgeschlossen sein soll. Die wichtigsten Eckpunkte: Bündelung der bisherigen drei Systeme TIBS ONLINE, TECParts und Reifenportal, verbesserte Nutzerführung und unterschiedliche Individualisierungsmöglichkeiten. Dass TIBS ONLINE auch einen neuen, frischen Look verpasst bekommt, versteht sich von selbst.

»Eine Plattform für alle Bestellungen – das war das Ziel des TIBS ONLINE Relaunch. Mit der Bündelung der verschiedenen Plattformen und Shops in einer Struktur ist uns ein großer Schritt gelungen!«



EIN STÜCK VOM E-COMMERCE-KUCHEN? JA!

»11 % aller Google-Nutzer suchen lokal nach Autohäusern und Werkstätten« und »Mehr als 2 Mrd Euro Umsatz werden online gemacht«, informiert auf der Gesellschafter-Versammlung eine Säule mit dem Titel »Online-Konzepte«. »Wollen wir uns von diesem Kuchen nicht einen Anteil abschneiden?« fragt Georg Wallus. Das offensichtliche Interesse an diesem Thema spricht Bände. Ja, wir wollen! Möglichst bald.

VOM URSPRÜNGLICHEN EINKAUFVERBUND



ZUR BREIT AUFGESTELLTEN AUTOHAUS-KOOPERATION

POWER

» **PRODUKT-PORTFOLIO-MANAGEMENT**
Internationale Marken, Handelswaren und unsere Eigenmarke **TECAR**. Ein einzigartiges Produktportfolio für den gesamten Bedarf im Autohaus.

» **ONLINE-SYSTEME**
Digitale Strategien und Shopsysteme im B2B- und B2C-Geschäft – wie die Bestellplattform **TIBS ONLINE**. Die Entwicklung und Bereitstellung digitaler Systeme ist eines der zentralen Zukunftsthemen.

» **KONZEPT-ENTWICKLUNG**
Maßgeschneiderte Konzepte für Autohäuser – wie **OT REGIO**, ein Vertriebs- und Tourenplanungssystem, das die Gesellschafter beim Verkauf von Originalteilen unterstützt.

» **MARKETING-SERVICES**
Zielgerichtete Verkaufsförderung – durch Aktionen, Kataloge, Kampagnen und Info-Veranstaltungen, die Gesellschafter bei Marketingaktivitäten unterstützen.



» **VERMIET-SYSTEME**
Autos mieten, wo man Autos kauft: Hersteller-gebundene Autovermiet-Systeme schließen die Lücke im Mobilitätsangebot eines Autohauses – heute ein unverzichtbarer Servicebestandteil.

» **VERSICHERUNGS-/FINANZ-SERVICES**
Wir agieren als unabhängiger Vermittler und bieten den Gesellschaftern ein breites Spektrum an wettbewerbsfähigen Auto-, Privat- und Betriebsversicherungen.

» **SCHADEN-MANAGEMENT**
Systemlösungen für alle Prozesse der Schadenbearbeitung und -abwicklung – mit einer onlinebasierten, systemkompatiblen Kommunikationsplattform für alle Marken und Systeme.

NEWCOMER OT REGIO: KOOPERATION STATT KONKURRENZ

Kooperation ist das große Thema – und Stichwort für **OT REGIO**, ein innovatives Vertriebs- und Tourenplanungskonzept zur Steigerung des Originalteile-Verkaufs an freie Werkstätten. Der Clou: Die Zusammenarbeit unterschiedlicher Autohäuser einer Region sorgt für Vorteile auf beiden Seiten. TECHNO unterstützt die Partner auf allen Ebenen. Mit Erfolg: erste Vorverträge wurden bereits unterschrieben.

»LASST UNS MEHR REDEN!«

Themen gibt es genug – von neuen Leistungen wie dem »TECHNO PENSIONS-MANAGEMENT« bis hin zum neuen Erscheinungsbild. Vieles ist bereits in Arbeit, für anderes gibt es Pläne und Diskussionsbedarf. Ein gutes Zeichen, findet die TECHNO Geschäftsführung: »Wir suchen stärker den Dialog mit Ihnen als gestern. Wir haben viel vor und noch manches zu tun – wir müssen den Blick schärfen, Perspektiven wechseln und Chancen nutzen.« Dabei ist es für Georg Wallus mit der Verstärkung des Außen- und Innendienstes noch lange nicht getan: Dass er seine Gesellschafter persönlich besucht und irgendwann alle 150 von ihnen kennen möchte, hat sich mittlerweile herumgesprochen. Wenn TECHNO weiterhin wächst, ist das ganz sicher eine Herausforderung.



ELCHTEST FÜR DEN MARKENAUFTRITT.

DER NEUE **TECHNO** MARKENAUFTRITT BEIM INTERNEN HÄRTETEST



» Mit dem neuen Design schaffen wir einen geschlossenen Gesamtauftritt, der unsere Präsenz stärken wird – sowohl nach außen als auch in der internen Kommunikation. «



TECHNO-Leistungsbroschüre im PDF-Format

Alle haben's gemerkt, irgendwie: Bei TECHNO hat sich nicht erst in den letzten Monaten des Jahres 2014 einiges verändert. Und nun ein neuer Markenauftritt mit neuem Claim und komplett überarbeitetem Corporate Design – dass sich nicht nur äußerlich vieles gewandelt hat, war deutlich zu spüren. Bis zum 28. November wussten allerdings nur Wenige genaueres, dem großen Rest der Mitarbeiter in der Norderstedter Zentrale stellten sich dafür umso mehr Fragen. Was genau wird sich ändern? Was bedeutet das konkret für jeden einzelnen? Und wie werden wir zukünftig mit dem neuen Design umgehen? Am 28. November war es Zeit für Antworten.

»Da kommt ja deutlich mehr als neue Visitenkarten! Bin gespannt, was noch kommt.« – »Schön, dass alles anschaulich und nachvollziehbar erklärt wird.« – »Wenn man das jetzt aber alles so sieht: bin überzeugt, dass uns das weiterbringt!«

Die Reaktionen auf der »TECHNO Mitarbeiter-Expo« am 28. November reichten von anerkennendem Nicken bis hin zu offener Begeisterung. Im Foyer der TECHNO Zentrale konnte man sich an diesem Freitag über die sieben Leistungsfelder und ihre künftige Ausrichtung informieren, Einzelheiten zum neuen Design nachlesen und vor allem mit den Zuständigen der unterschiedlichen Abteilungen ins Gespräch kommen. Begehrtestes Produkt des Tages war jedoch eindeutig die TECHNO Broschüre, in der die wichtigsten neuen Regelungen zur Ausrichtung konkret festgehalten waren – von der Schreibweise häufiger Begriffe bis hin zum Einsatz der TECHNO Markenfarben.



Aber die »Mitarbeiter-Expo« konnte spürbar mehr als Informationen vermitteln und Regelungen festlegen: An diesem Tag ging es vor allem um ein gemeinsames Selbstverständnis. Darum, ein selbstbewusstes »Wir sind TECHNO!« als Haltung einer neuen zukunftsfähigen Kooperation zu begreifen und gemeinsam nach innen und außen zu tragen. Darum, Lust auf Bewegung und Veränderung zu machen. »Ohne Bewegung ist Fortschritt nicht möglich«, heißt es im Vorwort der Broschüre.

Fest steht: An diesem Tag ist viel in Bewegung geraten. Wenn die neue Ausrichtung nicht nur begrüßt, sondern zunehmend gelebt wird, ist das ein vielversprechender Start in die Zukunft. **WIR SIND TECHNO** – und auf einem guten Weg!

UNSER FAZIT: ELCHTEST BESTANDEN ✓



Autoteppiche

Sitzbezüge



Gummimatten



Eiskratzer



Sicherheitszubehör



Zubehör



Autopflege



Radzierblenden

petex
...die starke Autoausstattung

www.petex.net

NEUE SCHLÄUCHE – ALTER WEIN?

EIN BLICK ZURÜCK AUF DIE PREMIERE IN SIEGEN: T»EXPO SPEZIAL 1.0

Neuer Name, neue Struktur – bewährtes Konzept: Die traditionelle TECHNO Regio-Börse wird erstmalig zur »T»EXPO SPEZIAL« und verzeichnet aus dem Stand heraus beachtliche Zuwächse bei Aussteller- und Teilnehmerzahlen!

Die Erfolgsgeschichte der ersten T»EXPO SPEZIAL Ende Januar in Siegen ist beeindruckend – aber kein Zufall. »Das Rezept« so Georg Wallus: »neben dem neuen Auftritt und dem optimierten Ablauf, ist es das erweiterte Themenspektrum. Zukünftig binden wir auch aktiv die Lieferanten-Partner ein.« Anders gesagt: Ideale Rahmenbedingungen für das, worauf es im Kern ankommt – interessante Themen und viel Raum für Gespräche und gewinnbringende Kontakte.

»Als neuer Gesellschafter waren wir besonders gespannt auf das was uns erwartet und waren positiv überrascht! Die Partner waren gut ausgewählt, fachkompetent, freundlich und engagiert. Es war sehr informativ und eine Hilfe bei unserem Handeln und Wirken. Besonders positiv: das offene Feedback am Schluss.« so das Fazit von Alexander Alter und Frederik Dohmen von der Auto Conen Gruppe.



Sie haben die T»EXPO SPEZIAL Premiere in Siegen verpasst?

Dann besuchen Sie uns auf unserer nächsten Station in Kassel. Schwerpunkt hier: Verbrauchsmaterial/Dienstleistungen

28 29
April & April
Kassel

Kostenparende Lösungen für Ihr Unternehmen

Office DEPOT.

Unser umfangreiches Sortiment an Office Depot Büromaterialien bietet Ihnen eine zuverlässige und wettbewerbsfähige Alternative für Ihren Bürobedarf.

niceday

Mit niceday-Produkten decken Sie Ihren essentiellen Bürobedarf. Wählen sie aus einem breiten Sortiment von alltäglichen und nützlichen Produkten zu unschlagbaren Preisen aus.

Sind Sie bereit für ein Economic Office?

- Wollen Sie Ihre Druckkosten langfristig um bis zu 30% reduzieren?
- Möchten Sie in der Wahl der Hersteller Ihrer Geräte flexibel bleiben?
- Suchen Sie die richtigen MPS-Experten?

Wir haben die Lösung:

Unsere Managed-Print-Services-Spezialisten decken in einer fundierten Analyse Einsparpotenziale im Druckmanagement auf und garantieren Ihnen bei einer flexiblen Herstellerwahl **Einsparungen bis zu 30%**.

Office DEPOT.



Möchten Sie mehr über die Einsparmöglichkeiten durch die Office Depot Managed Print Services und unseren hochwertigen Eigenmarken Office Depot und niceday erfahren?

Dann freuen wir uns über Ihre telefonische Kontaktaufnahme unter: +49 (0) 8221 205 350 oder besuchen Sie uns im Internet unter www.officedepot.de

WACHABLÖSUNG

WARUM HIGH-TECH-SICHERUNGSSYSTEME DEM WACHMANN DEN RANG ABLAUFEN

Das Thema Sicherheit gewinnt an Bedeutung – auch in der Automobilbranche. Die Frage, ob man sich gegen Einbruch, Diebstahl oder Vandalismus mit professioneller Unterstützung schützen sollte, hört man selten – die Frage nach dem »Wie« jedoch immer häufiger.

Nicht nur bei großen, auch verstärkt bei mittelständischen und kleinen Betrieben ersetzt heute vielfach moderne Sicherheitstechnik herkömmliche, personalbasierte Maßnahmen. **Mehr Sicherheit bei sinkenden Kosten** – Videoüberwachung und digitale Sicherheitssysteme stehen nicht ohne Grund hoch im Kurs. Systeme, wie sie die Firma SECONTEC seit Jahren erfolgreich im Automotive-Bereich einsetzt. Namhafte Versicherer und zahlreiche Autohäuser setzen schon lange auf den Anbieter und seine maßgeschneiderten Kontrollsysteme.

Markus Tölke von der Tölke & Fischer Gruppe ist seit 2010 überzeugter SECONTEC Kunde. Das Prinzip, so Tölke, sei so einfach wie effizient: »Das System aus Kameras und Videosoftware erkennt unbefugtes Betreten im Kamerabild und löst automatisch Alarm in der Leitstelle aus. Dann wird die Person direkt über Lautsprecher angesprochen. Polizei und Sicherheitskräfte werden situativ zusätzlich eingeschaltet. Ein Fehlalarm kam bei uns nur sehr selten vor!«

Einschränkungen in der Betriebsgröße gibt es dabei nicht: Das System ist für jede Art von offenem Gelände und umzäunten Bereichen geeignet. Auch individuelle örtliche Gegebenheiten und die Anzahl der Fahrzeuge im Außenbereich beeinflussen Art und Umfang der Sicherheitsmaßnahmen.

SECONTEC: VARIABLE KONZEPTE – HÖCHSTE STANDARDS:

- » Live-Audioansprache zur Schadenverhinderung bereits im Ansatz
- » Kein zwingendes Erfordernis für Einzäunung, Umfriedung und sonstige mechanische Sicherungsmaßnahmen
- » 24h/7 besetzter Leitstand zur Sicherung außerhalb der Geschäftszeiten
- » secontec.de



Alle SECONTEC Sicherheitskonzepte erhalten Sie über www.tibsonline.de

VIDEOANALYSE STATT WACHMAN

PRAXISBEISPIEL: VW AUTOMOBILE LEIPZIG GMBH

Insgesamt fünf Standorte in der Region Leipzig wurden seit 2011 mit SECONTEC Sicherheitslösungen ausgestattet. Mit Erfolg und massiven Kosteneinsparungen. Der Vergleich (2011–2018 p.a.) zwischen Wachdienst vor Ort und dem eingeführten System spricht für sich:

WACHDIENST

Kalkulatorische Ermittlung der Kosten p.a. aufgrund Zu- und Abgang von Standorten & unterjähriger Inbetriebnahme SECONTEC Sicherheitssystem. Referenzjahr: 2011

210.000,00 €

SECONTEC S1

(aktiviert ND= 8 Jahre) inklusive Aufschaltung und Wartung

102.729,53 €

» **EINSPARUNG (PRO JAHR): 107.270,47 €**

NATÜRLICH SAUBER!

PERFEKT DOSIERT: VERBRAUCH GESENKT – UMWELT GESCHONT

Dosierstationen erleichtern den Umgang mit Reinigungsprodukten, punktgenaues Dosieren reduziert den Verbrauch und spart bares Geld. Ein Gewinn – auch für die Umwelt. Bei der 4MAKRAMIX Dosierstation wurde an alles gedacht.

Beim Umgang mit Wasch- und Pflegemitteln für die Fahrzeugaufbereitung wird in Werkstätten vielfach noch von Hand verdünnt: Dabei werden oft unnötig hohe Mengen verbraucht, Fehler im Mischverhältnis und Schäden an empfindlichen Materialien in Kauf genommen und die Abwässer zusätzlich belastet.

Die ECO-Station 4MAKRAMIX, erstmals vorgestellt auf der Automechanika 2014 in Frankfurt, bietet für diese Probleme eine Lösung, die so einfach wie effizient ist:

Mit Anschlussmöglichkeiten für bis zu vier verschiedene MAKRA Reinigungsprodukte kann für jeden Reiniger und jedes Konzentrat ein individuelles Mischverhältnis fest eingestellt werden. Durch das Injektorenprinzip wird Wasserdruck aufgebaut und die exakte Menge an Konzentrat mit Frischwasser vermischt. Für alle, die auch ihre Kanister mit Reinigungsmitteln und Konzentraten sauber und sicher aufbewahren wollen, bietet MAKRA die Sicherheitsauffangwanne für wassergefährdende Flüssigkeiten und Kleingebinde an (30l max. Auffangvermögen).

DAS BIETET DIE 4MAKRAMIX DOSIERSTATION:

- » Einfache, sichere Handhabung
- » Keine Überdosierungen mehr durch manuelle Verdünnung
- » Kostenersparnis durch optimale Dosierung
- » Kein Hautkontakt mit chemischen Substanzen
- » Kein zusätzlicher Hydraulik-/ Stromanschluss erforderlich
- » Einfache, platzsparende Montage nahezu überall
- » 4MAKRAMIX-Servicevereinbarung auf Wunsch



KURZGEFASST: DAS UNTERNEHMEN MAKRA



- » Gegründet 1988, heute europaweit ca. 250 Mitarbeiter.
- » Standorte in Göppingen/Voralb (Stammsitz), Salzburg und Chemnitz (Zentrallager und Logistikzentrum).
- » Chemische Erzeugnisse für die Kfz-Branche, Handwerk und Industrie.
- » Hautschutz, Reinigungsarbeiten, Fahrzeugpflege, Kleben, Dichten, Wartung und Montage, Karosseriearbeiten, Scheibenkleben.
- » Dienstleistungsangebot im Bereich Abwassermanagement, Abscheidertechnik, Arbeitssicherheit und Gefahrstoffmanagement.
- » Mitglied im Bundesverband Fahrzeugaufbereitung (BFA) und im Bundesverband Handschutz (BVH).
- » Umfangreiches Seminarangebot zur Weiterbildung.

» makra.de



ECOLUTION

...natürlich sauber!



- ✓ ERSTER UNIVERSELLER POWER-REINIGER MIT EU-ECOLABEL
- ✓ NTA-, VOC- UND PHOSPHATFREI
- ✓ BIOLOGISCH ABBAUBAR
- ✓ SCHNELLTRENNEND

EU Ecolabel: DE/020/251



Gut für die Umwelt...
 • geringere Auswirkung auf Wasserorganismen
 • weniger gefährliche Stoffe
 • weniger Verpackungsabfall
 • klare Gebrauchsanweisungen
 ...gut für Sie.



www.makra.com

SERVICE TO GO!

KNUBEL MIT SEINEM »SERVICE MOBIL« AUF NEUEN WEGEN IN SACHEN KUNDENBINDUNG

Ein Entgegenkommen im wahrsten Sinne des Wortes sei das, sagt Werner Oesterbeck, Geschäftsführer Service, angesprochen auf die ungewöhnliche Kundenbindungs-Maßnahme des Autohauses. Allerdings: Mit dem »Service mobil« kommt Knubel den Kunden bis in die kleinste Ortschaft des Münsterlandes entgegen.

Die mobile Prüfstraße, eingebaut in einen eindrucksvollen schwarzen High-Tech-Truck, bietet Kunden einen kostenlosen Sicherheits-Check direkt vor Ort: Eine sinnvolle Aktion, wenn man bedenkt, dass das Münsterland von vielen kleinen Gemeinden geprägt ist. Die einzelnen Teilmärkte sind in den meisten Fällen zu klein für einen eigenen Servicestandort – und zu groß, um sie nicht zu bearbeiten. Mit dem »Service mobil« werden seit 2012 Fahrzeuge in über 20 sicherheitsrelevanten Bereichen überprüft, inklusive kleiner

Instandhaltungsmaßnahmen wie Räder- und Leuchtmittelwechsel und natürlich fachlicher Beratung, wie ihn die Kunden des Volkswagen Servicepartners gewohnt sind.

»Wir sind da, wo die Kunden sind. Und umgekehrt.«

Mit dem mobilen Service reagiert Knubel auf den wachsenden Wettbewerbsdruck, dem gerade regionale Autohäuser unterliegen: Hier spielen neben Qualität, perfektem Service und fairen Preisen auch Alleinstellungsmerkmale eine immer größere Rolle. Merkmale, die häufig entscheidend sind, wenn es darum geht, Kunden langfristig an das Unternehmen zu binden. Mit dem »Service mobil« geht Knubel noch einen Schritt weiter: Knapp die Hälfte derer, die das Angebot in Anspruch nehmen, fahren ein Fremdfabrikat und können damit als Neukunden gewonnen werden.

»An vielen Standorten werden wir schon erwartet – guter Service spricht sich herum!«

Zu Beginn des mobilen Angebots handelte es sich bei den VW und Audi Fahrern zu 90 % um neue Kunden. Über zwei Jahre nach dem Start des »Service mobil« sind viele von ihnen längst zu Stammkunden geworden, die die außergewöhnlichen Dienstleistungen des Autohauses zu schätzen wissen. Der schwarze Knubel-Truck wird vielerorts schon erwartet und die ursprünglich geplanten Leistungen reichen schon lange nicht mehr aus. Deshalb werden mittlerweile auch kleine Reparaturen angeboten und gemeinsam mit Prüforganisationen Fahrzeuge auf ihre Verkehrssicherheit hin überprüft.

Zur Umrüstsaison richtet sich der Service verstärkt an Großkunden vor Ort. Neben kostengünstigem Räderwechsel bietet Knubel dann die für Gewerbekunden vorgeschriebene UVV Abnahme dienstlich genutzter Fahrzeuge an.

Die Resonanz der Kunden zeigt, dass ein fester Termin das Angebot weiter optimieren könnte: Ziel ist es daher jetzt, die einzelnen Standorte alle vier Wochen zu einer festen Zeit zu besuchen. Spätestens dann muss ernsthaft über die Anschaffung eines zweiten Trucks nachgedacht werden.

» knubel.de



PARK LITE

DIE PARKSCHEIBE, DIE MITDENKT.

- Automatische Parkzeiteinstellung
- Vermeidet Bußgelder
- Zugelassen vom Kraftfahrt-Bundesamt*
- Attraktiver Mitnahme-Artikel!

JETZT NEU AUF TIBS ONLINE
POWERED BY TECHNO



* PARK LITE besitzt die Zulassung vom Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Stadtentwicklung unter Verweis auf Verordnung Nr. 219, Ausgestaltung von elektronischen Parkscheiben (LA22/7332.5/2007968) und die Zulassung vom Kraftfahrt-Bundesamt (ECE-Genehmigung Nr. 10 R - 047203).

HENI Partner für Automobilwerkstätten

CARE-KIT 4 in 1 Anti-Static

Einweg-Innenraumschutz-Set in Premiumqualität. Perfekter Schutz für den Innenraum Ihrer Kundenfahrzeuge, bei allen Servicearbeiten. Das CARE-KIT bietet alle benötigten Schonere, praxisingerecht ineinander gefaltet, schnell und ordentlich, satzweise/einzeln entnehmbar. Vermeiden Sie unnötige Wege durch das Zusammensuchen einzelner Schonere von verschiedenen Aufbewahrungsorten und verhindern Sie die Verwendung von bereits verwendeten Schonern bzw. verschmutztem Material, durch offene Kartonagen und offene Abroller, für Einzel-schoner. Übergeben Sie das CARE-KIT zusammen mit dem Auftrag an den Monteur.

Einweg-Sitzschoner antistatisch (keine elektrostatische Aufladung), geprüft nach DIN IEC 93, in Premium-Qualität, TÜV-zertifiziert und für Seiten-Airbags geeignet, mit folienbeschichteter Fußmatte XL (wasserundurchlässig), jeweils rutschfeste Anti-Slip Ausführung, Universalgröße, passend für alle PKW.

- Keine Umverpackung! Kein zusätzlicher Müll!
- in praktischem Entnahmekarton, Inhalt 100 Stück
- Passt mit in die Auftrags tasche!



- Sitzschoner Anti-Slip, Anti-Static, 140x84 cm, Stärke 20 µm
- Lenkradschoner Anti-Slip, mit Gummizug
- Fußraummatte XL Anti-Slip, 50x45 cm, folienbeschichtet und wasserundurchlässig
- Schaltknäufschoner Universal, mit Gummizug

Artikelnr.: HENI 22 025

Helmut Niemeyer GmbH

Walter-Freitag-Straße 9a • 42899 Remscheid • Tel.: 0 21 91 - 95 58 - 0
E-Mail: info@heni.de • Internet: www.heni.de

TERMINE 2015

» **TECHNO** UNTERNEHMER-TAGE

23 24 April & April Köln
19 20 Mai & Mai Würzburg

» **T»EXPO SPEZIAL**

28 29 April & April Kassel
24 25 Juni & Juni Bad Windsheim

» **T»EXPO 2015** DIE TECHNO WARENBÖRSE IM NEUEN FORMAT!

11 Nov. Hamburg

» **OFFIZIELLE TERMINE 2015**

AUFSICHTSRATS-SITZUNGEN: 31.03. Frankfurt am Main | 10.06. Hamburg | 10.11. Hamburg

BERATER-AUSSCHUSS-SITZUNGEN: 22.04. | 02.06.–03.06. | 15.09.–16.09. | 07.10. | 01.12.–02.12. alle Termine in Norderstedt

MARKETING-AUSSCHUSS-SITZUNG: 07.07. Frankfurt am Main

GESELLSCHAFTER-VERSAMMLUNG 11.11. Hamburg

» **IMPRESSUM**

HERAUSGEBER: TECHNO-EINKAUF Marketing und Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Georg Wallius (v.i.S.d.P.) | Aspelöhe 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: Birgit Suhr | 040.526 099 152 | suhr@technoeinkauf.de

KONZEPTION & DESIGN: yellowmonkey | ymky.de



UNSER NEUER STAR FÜR VOLKSWAGEN

AB SOFORT BEI SHELL ERHÄLTlich



INNOVATION + KOOPERATION = ERFOLG²

SHELL UND TECHNO BLICKEN ZUVERSICHTLICH IN DIE ZUKUNFT

Als Kunden der Shell Deutschland Oil GmbH erlebten TECHNO Gesellschafter im vergangenen Jahr innovative neue Produkte und Service-Schulungen. Auch 2015 verspricht die Partnerschaft von Shell und TECHNO Wachstum auf allen Ebenen.

»Wir haben mit TECHNO den richtigen Partner an der Seite, um im Autohaus und Werkstattgeschäft weiter wachsen zu können. Die TECHNO Neuausrichtung wird unsere Aktivitäten unterstützen!«

Marc Bittner, Verkaufsleiter Shell Deutschland Oil GmbH

INNOVATION

Die Einführung der Shell PurePlus Technology für PKW-Motorenöle war ein Highlight auf der dritten TECHNO Motorenöl-Fachtagung: Das Verfahren wandelt Erdgas in nahezu rückstandsfreies kristallklares Grundöl um. Damit schafft es die Voraussetzungen für die Entwicklung von Schmierstoffen, die hochentwickelte Motoren wesentlich sauberer halten als es mit einfachen Grundölen möglich ist. Besseres Viskositätsverhalten, verminderte Reibung und geringe Flüchtigkeit machen die Shell PurePlus Technology für die Branche besonders interessant.

Auch das neue Shell Helix Ultra Professional 0W-30 für Motoren der Volkswagen AG orientiert sich klar an den Trends der großen Autohersteller, die in Zukunft vermehrt auf Motorenöle mit niedrigen Viskositäten setzen. Eine Entwicklung, die viele TECHNO Autohäuser bestätigen.

KOOPERATION

Besonders erfolgreich verlief 2014 die Aus- und Weiterentwicklung der Serviceberater im Rahmen der Shell Helix Academy. Zahlreiche Serviceberater der TECHNO Autohäuser wurden hier geschult und konnten laut ersten Rückmeldungen ihre Absätze beim Dosenverkauf schon jetzt deutlich steigern.

Die 10 besten Serviceberater aus Deutschland wurden von Shell mit einer Einladung zum »Shell Belgien Grand Prix« belohnt und konnten dort hinter die Kulissen des Formel-1-Zirkus blicken.

2015 geht es weiter – mit Trainingsaktivitäten, Verkaufswettbewerben und einer vielversprechenden Zusammenarbeit.

» shell.de

EINES DER ERSTEN 0W-30 PRODUKTE FÜR 504.00/507.00 IM MARKT

Erfüllt Anforderungen der neuen Motorengenerationen:

- Hält den Motor nahezu werksauber*
- Verbesserte Kraftstoffeffizienz**
- Verwendbar für die verschiedensten Kraftstoffe (Benzin, Diesel, Erdgas, Bio Diesel und Benzin mit Ethanol Beimischungen)
- Kompatibel mit Dieselpartikelfilter

* Gemäß Ergebnis des Sequence VG Schlammtests

** Gemäß ACEA Verbrauchstest – MB M111FE (CEC-L-54-T-96). Nachgewiesene Kraftstoffeinsparung von mindestens 2,5% (Mittel von drei Prüfläufen)

Shell
HELIX ULTRA
with PUREPLUS Technology



So schnell haben Sie noch nie verkauft!

Ihr Auktionspartner für's Remarketing



Kaum drin, schon weg ...

Bei Autobid.de warten europaweit mehr als 25.000 registrierte Kfz-Händler in 40 Ländern auf Ihre Fahrzeuge. Weit über 100.000 verkaufte Fahrzeuge pro Jahr sprechen da für sich.

Wann gehen Sie auf Nummer sicher und vermarkten Ihre Gebrauchtbestände und Flotten in einer der täglichen Live- und Online-Auktionen?

Unser Kundenberater besucht Sie gerne und plant mit Ihnen den schnellstmöglichen Geschäftserfolg.

Jetzt informieren: +49(0)611 44796-55 oder www.autobid.de



Autobid.de und Classicbid sind Marken der Auktion & Markt AG

