





# AUF EIN WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

langsam neigt sich ein Jahr dem Ende zu, das an Highlights, Herausforderungen und aufregenden Zeiten nicht gerade knapp war. So auch für unsere Kooperation.

Es kamen neue Gesellschafter hinzu, es wurden neue Partnerschaften geschlossen, neue Konzepte bereitgestellt, neue Themenbereiche für die Zukunft der Kooperation definiert und es wurde mit viel Pragmatismus direkt gehandelt.

Kein Wunder, dass der TECHNO GIPFEL in Berlin zu einem außergewöhnlichen Treffen unserer Gesellschafter wurde. Mit anregenden Gastvorträgen, die unterschiedlichste Facetten unseres Branchenalltags beleuchteten, mit inspirierenden Diskussionen und Gesprächen – und mit einem klar formulierten TECHNO Versprechen:

# MEHR N[n]UTZEN » MEHR PROFITIEREN.

Denn, auch das zeigte der Gipfel, wenn die Stärken der Kooperation durch Gesellschafter vermehrt ausgespielt werden, entsteht ein nachweisbarer und nachhaltiger Vorteil. Wie profitiert werden kann, warum TECHNO für jede Anforderung die erste Wahl ist und was den Gipfel noch zu einem impulsgebenden Treffen werden ließ, lesen Sie in diesem TECHNO MAGAZIN. Freuen Sie sich auf den umfassenden Rückblick mit ausgewählten Bildern, interessanten Interviews und anregenden Einblicken.

Darüber hinaus können Sie sich auf weitere spannende Themen rundum Ihre Kooperation freuen. Wie die neue Partnerschaft mit Carloop, das neue System für die C-Teile-Beschaffung (GeP), den Pilotprojektbericht zum mobilen Schaden-Check von Lueg und Hüsges oder auch die Vorstellung der zwei neuen TECHNO Gesellschafter AVP AUTOLAND und Auto-Holding Dresden.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre

2. Mes ()

Georg Wallus

Dietmar Scheck

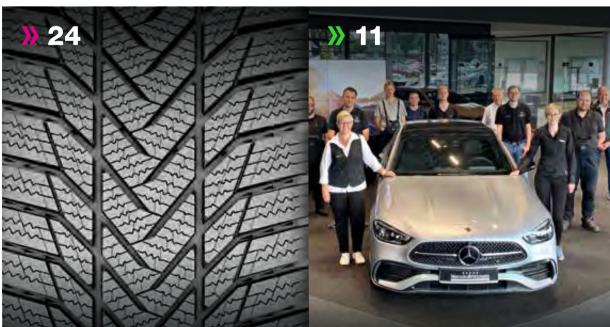


GESELLSCHAFTER		DAS BETRIEBSSYSTEM FÜR DEN ONLINE-AUTOHANDEL	
NACHRUF AUF PETER GLINICKE In Erinnerung an einen beeindruckenden Visionär	<b>»</b> 06	Pixelconcept als TECHNO Partner für digitale Autohaus-Vertriebslösungen	» 20
WILLKOMMEN BEI TECHNO! Neu-Gesellschafter: Auto-Holding Dresden und AVP AUTOLAND	» 08	<b>E-MOBILITÄTSLÖSUNGEN FÜR DEN HANDEL</b> The Mobility House: Full Service in allen Phasen der Elektrifizierung	» 22
TRADITIONS-AUTOHAUS FÄHRT ZWEIRÄDRIG Glinicke G-Motion: Store für E-Bikes in Kassel eröffnet	» 10	ALLE JAHRE WIEDER: ÜBERZEUGEND Im Winterreifentest hat sich der der ESA+TECAR SUPERGRIP PRO erneut härtesten Heraus- forderungen gestellt	» 24
NEUER LEUCHTTURMBETRIEB MIT STERN Umfassende Modernisierung bei TECHNO Gesellschafter Brinkmann	» 11	SERVICE ODER DIGITALISIERUNG: IST DAS HIER DIE FRAGE? Lueg und Hüsges: Mobiler Schaden-Check bringt	"-"
DIGITALER VORREITER Gesamtsieg: Emil Frey erfolgreich beim Digital Automotive Award 2021 mit digitaler Ankaufstrecke, einem gemeinsamen Projekt mit Carmato  FAHRZEUGKAUFPROZESS DIGITALISIERT	» 12	den Service zum Kunden  SEIDENSTICKER UND INTERSTAR: EIN STARKES TEAM Individualisierbare Berufsbekleidung in Markenqualität	» 26 » 28
TECHNO Lieferanten-Partner Carmato digitalisiert kompletten Fahrzeugan- und -verkauf	<b>»</b> 13	PRAXIS	
LEISTUNGEN & PRODUKTE DER MOBILMACHER		IMPULS Autos als persönliche Rückzugsräume – hochwertige Innenausstattung als Marktchance	» 42
Neuer TECHNO Partner Carloop: bedienerfreundlich Mobilitätssoftware mit neuem Modul für Auto-Abos	ne <b>»</b> 14	DIE HAUPTSTADT. DAS SPITZENTREFFEN. UNZÄHLIGE EINDRÜCKE.	n 44
MAKRA SICHERT (E-)MOBILITÄT MAKRA Schulungen für Arbeit an E-Autos: nie wieder brenzlige Situationen	» 16	TECHNO GIPFEL 2021   22. bis 23. September   Berlin  TERMINE	» 44
PARTNER SEIT 5 JAHREN Siewert & Kau und TECHNO: Erfolgsgeschichte für IT-Infrastruktur im Autohaus	» 18	TERMINE 2021/2022 Diese Tage sollten Sie im Kalender markieren	» 51

TECHNO GIPFEL 2021 – EIN ERSTES FAZIT EIN STATEMENT VON TECHNO GESCHÄFTSFÜHRER GEORG WALLUS	» 32
»THE HUMAN FACTOR. EIN ZUKUNFTSPROGRAMM IN 60 MINUTEN.« DER KREATIVE MACHER UND UNTERNEHMER FRANK DOPHEIDE ZU GAST AUF DEM TECHNO GIPFEL	» 34
DAS AGENTENSYSTEM ALS (KÖNIGS-)WEG FÜR DEN VERTRIEB IN DER ZUKUNFT? RECHTSANWALT UND STEUERBERATER JOACHIM BREITHAUPT ZU GAST AUF DEM TECHNO GIPFEL	» 36
C-TEILE-BESCHAFFUNG: PROZESSE OPTIMIEREN, KOSTEN REDUZIEREN DAS NEUE C-TEILE-BESCHAFFUNGSSYSTEM (GEP) POWERED BY TECHNO	» 38
TECHNO MIT NEUEM LEISTUNGSFELD: CONSULTING SOLUTIONS TECHNO ERWEITERT SEIN LEISTUNGSPORTFOLIO	» 41



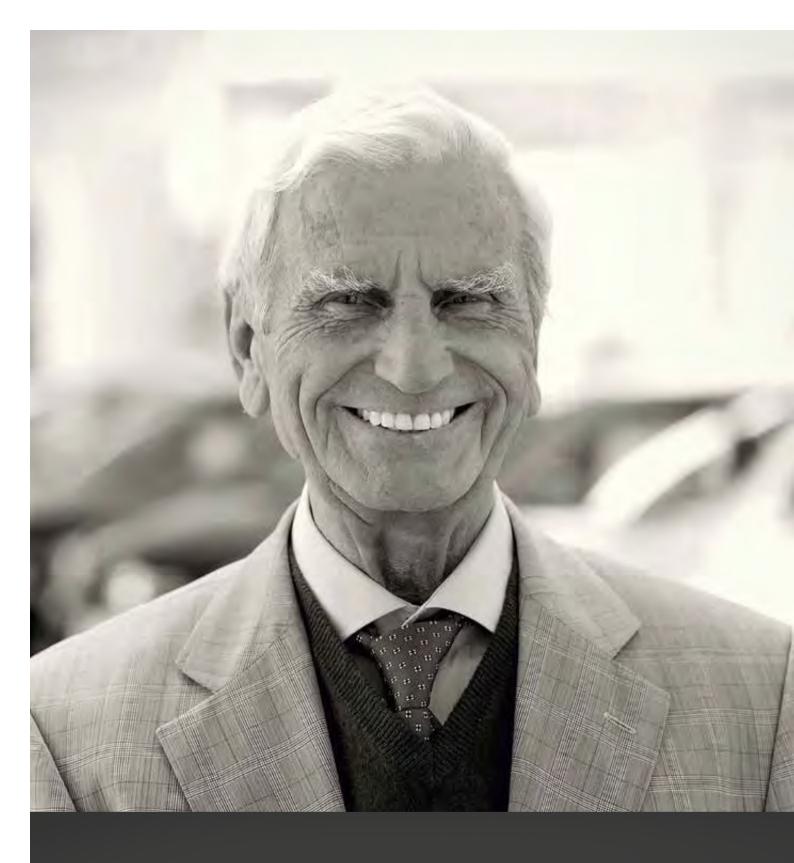




Fürs Archiv? Für Kollegen? Das TECHNO MAGAZIN in digitaler Form finden Sie hier.







IN ERINNERUNG AN EINEN BEEINDRUCKENDEN VISIONÄR

### Nachruf

# **Peter Glinicke**

Der langjährige Unternehmenslenker und Seniorchef der Glinicke Gruppe verstarb am 13. Oktober 2021 im Alter von 88 Jahren an den Folgen eines schweren Sturzes.

Peter Glinicke war Denker, Lenker, Ratgeber und Visionär, der die Glinicke Gruppe maßgeblich zu ihrer heutigen Größe führte. Erst nach ausführlicher eigener Ausbildung trat er 1957 an der Seite seines Vaters und Firmengründers Hans Glinicke in die Geschäftsführung des Familienunternehmens ein und übernahm nach dessen Tod 1968 die alleinige Verantwortung. Mit Weitsicht und größtem unternehmerischen Geschick lenkte er die Autohausgruppe in die Gegenwart. Nach seiner Erfolgsmaxime gefragt, sagte Peter Glinicke zum 90-jährigen Firmenbestehen: »Autos sind unser Geschäft. Erfolg hat aber nur, wer die Menschen in den Mittelpunkt seines Schaffens stellt.«

Peter Glinicke genoss höchstes Ansehen bei allen, die ihm begegneten, ihn persönlich kennenlernen, mit ihm arbeiten und von ihm lernen durften.

Im Namen des Aufsichtsrates und aller TECHNO Mitarbeiter

Georg Wallus Geschäftsführer TECHNO Dietmar Scheck Geschäftsführer TECHNO

# WILLKOMMEN

# NEU-GESELLSCHAFTER: AUTO-HOLDING DRESDEN

2016

2017

2019

2020

Mit der Auto-Holding Dresden haben acht Betriebe eine schlagkräftige Allianz gebildet, die nun Teil des TECHNO Gesellschafter-Netzwerkes geworden ist – mit ca. 950 Mitarbeitern und einem Umsatzvolumen von 330 Millionen Euro. Eine Erfolgsgeschichte, die Ende der 60er-Jahre in klein begann, um heute ein prägendes Unternehmen in der Region zu sein.

Den Grundstein dazu legt Jörg Pattusch 1969 mit der Eröffnung als Volkswagen Servicepartner an der Kesselsdorfer Straße. Zehn Jahre später steigt auch Holm Wirthgen in die Automobilbranche ein und gründet eine Zylinderschleiferei, aus der später ein erfolgreiches Autohaus wird. 1990 wurden beide Betriebe Vertriebs- und Servicepartner der Volkswagen AG. Mit der Fusion in 2000 werden nicht nur das Volkswagen Zentrum und das Audi Zentrum übernommen, sondern wird auch die **Auto-Holding Dresden** geboren; der Beginn einer sehr erfolgreichen Fusion.

Mit der Zentralisierung wichtiger Geschäftsfelder und der Umstrukturierung des Vertriebs im Neuwagen- und Gebrauchtwagengeschäft ab 2020 geht die **Auto-Holding Dresden** nun den nächsten Schritt Richtung Zukunft – auch durch den Eintritt als aktiver Gesellschafter in

TECHNO - DIE AUTOHAUS-KOOPERATION.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!

# ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: **AUTO-HOLDING DRESDEN**

Standorte

» 8 Standorte in Dresden und Freital

Marken

>>> VW, VW Nutzfahrzeuge, Audi, SEAT, Cupra, ŠKODA

Mitarbeiterzahl

» ca. 950



2003

Übernahme des Dresdner MAHAGBetriebes Autohaus Dresden Reick durch
die Auto-Holding Dresden

2004 Gründung des ŠKODA Betriebes

Auto Dresden Nord

Zentralisierung des NORA Ersatzteilgeschäftes

Eröffnung des neu gebauten Audi Terminal am Standort Kesselsdorfer Straße

Eröffnung des ŠKODA Vollfunktionsbetriebes
Auto Dresden Nord

2015 Eröffnung des neuen NORA Teilevertriebszentrums am Standort des Volkswagen Zentrums Dresden

> Eröffnung des neuen Audi Gebrauchtwagengebäudes als exklusiver Gebrauchtwagen :plus-Handelspartner der Audi AG am Standort des Audi Zentrums Dresden

Bau einer neuen Nutzfahrzeug Werkstatt und Errichtung neuer Nutzfahrzeug Arbeitsplätze in allen Werkstätten

Umstrukturierung des Audi Vertriebes in der Holding durch Beendigung von zwei Audi Handelsverträgen

Start SEAT Zentrum Dresden und Aufnahme von fünf SEAT Serviceverträgen Zentralisierung des Gebrauchtwagenverkaufs

**2021** Zentralisierung des Karosseriegeschäfts

» auto-holding-dresden.de

# **BEI TECHNO!**

# **NEU-GESELLSCHAFTER: AVP AUTOLAND**

Mit 16 Standorten, rund 800 Mitarbeitern und einem mittleren dreistelligen Millionenumsatz ist AVP AUTOLAND GmbH heute die größte Autohausgruppe in Ostbayern. Innerhalb von 20 Jahren hat es der TECHNO Neu-Gesellschafter geschafft, dank unternehmerischem Weitblick und familiärer, starker Unternehmenskultur nachhaltig zu wachsen.

AVP AUTOLAND widmet sich ganz dem Service und Vertrieb in Partnerschaft mit ausgewählten Automarken des VW Konzerns. Dabei stehen die Begeisterung für Fahrzeuge, Antriebe und die eigenen Kunden im Mittelpunkt. »Fair und führend« sind dabei zentrale Ansprüche, an denen sich das ostbayerische Unternehmen messen lassen möchte. Ansprüche, die jetzt bereits durch die zweite Generation vertreten werden. An seinem 65. Geburtstag trat der Gründer Franz Xaver Hirtreiter sen. in diesem Jahr ab und übergab sein Lebenswerk an seine Kinder Franz Xaver Hirtreiter jun., Alexandra und Leonie Hirtreiter. Mit stehenden Ovationen wurde der tatkräftige Macher und Visionär von hochrangigen Vertretern aus Politik und Industrie, Mitarbeitern und Weggefährten verabschiedet.

Nachhaltig und mit klarem Blick auf die Zukunft lenkte Hirtreiter sen. **AVP AUTOLAND.** Nun tritt die nächste Generation an, die Erfolgsgeschichte nahtlos weiterzuschreiben: Gemeinsam mit Porsche Hauptgeschäftsführer Andreas Ernst initiierte Hirtreiter jun. den Spatenstich zum Neubau des Porsche Zentrums Niederbayern in Plattling. Auf 9.000 m² wird hier nun nach Palm Springs und Dortmund die weltweit dritte »Destination Porsche« entstehen. Ein Hotspot für Motorsport-Enthusiasten, der neben dem 1.700 m² großen

Showroom auch eine neue gläserne Werkstatt mit zehn Hebebühnen bietet sowie eine überdachte Ausstellungsfläche für 60 Gebrauchtwagen. zehn digitale Touchpoints und Beraterlounges bringen Kunden und Mitarbeiter näher zusammen. Im Außenbereich finden sich 150 Parkplätze mit zwei integrierten Superchargern und sieben Standardladesäulen.

Die »Destination Porsche« ist eine von vielen baulichen und konzeptionellen Weiterentwicklungen, die AVP AUTOLAND in den letzten beiden Jahrzehnten vorangetrieben hat, um das eigene Unternehmensprofil zu schärfen und zu differenzieren. So wurde in Plattling ebenfalls im September der neue E-Mobility-Showroom feierlich eröffnet. Knapp 400.000 Euro wurden investiert, um einen futuristischen Ausstellungsraum zu schaffen. Mit der eigens gegründeten Marke AVP E-Mobility entwickelt sich AVP AUTOLAND räumlich und konzeptionell zum 360-Grad-Dienstleister für Elektromobilität in Ostbayern. Das Team, bestehend aus Produktexperten und einem hauseigenen Elektriker mit Installationsfahrzeug, berät Interessenten vor Ort und im Internet (my-emobility.com) zu allen Themen rund um E-Mobilität, E-Autos, E-Scooter, E-Bikes, E-Motorroller, Wallboxen, Ladesäulen, Photovoltaikanlagen, Ladespeichern oder auch Stromtarifen.

Franz Xaver Hirtreiter jun. hat eine klare Vision für die Zukunft: »Mit der AVP E-Mobility haben wir jetzt eine große Chance, uns von Wettbewerbern abzusetzen«, sagt er. »Und die wollen wir nutzen. (Zudem) stößt das Thema auf extrem große Resonanz«, daher werden schon jetzt neue Mitarbeiter gesucht.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!

# ZAHLEN, DATEN, FAKTEN: **AVP AUTOLAND GMBH & CO. KG**

Standorte

3 16 Standorte (Altötting, Burghausen, Deggendorf, Dingolfing, Landshut, Plattling, Regen, Rosenheim, Zwiesel)

Marken

» Audi, VW, VW Nutzfahrzeuge, Porsche, ŠKODA, SEAT, Cupra

Mitarbeiterzahl » ca. 800



- » avp-autoland.de
- » my-emobility.com



# TRADITIONS-AUTOHAUS FÄHRT ZWEIRÄDRIG

# **GLINICKE G-MOTION: STORE FÜR E-BIKES IN KASSEL ERÖFFNET**

Mit der Eröffnung von »G-MOTION« setzte TECHNO Gesellschafter Glinicke einen neuen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte: Handel, Service und Wartung hochwertiger E-Bikes. »Alles, was die Kunden schon immer bei Glinicke schätzten, werden sie auch bei G-MOTION finden: höchste Ansprüche an Qualität und Kundenzufriedenheit«, verspricht Thomas Giepen, Geschäftsführer der Glinicke Automobil Holding.

Nachhaltig neue Geschäftsfelder zu erschließen, ist eines der Erfolgsrezepte von **Glinicke**. Den Grundstein dafür legte **Hans Glinicke**, der vor über 90 Jahren bereits Zweiräder in Kassel reparierte und sich dann auf Automobile spezialisierte. Heute versteht sich die Gruppe als moderner Mobilitätsdienstleister – und ist auch mit dem neuen E-Bike-Angebot am Puls der Zeit. Mit **Digital Mobility Leasing** hat sich seit Jahren ein verlässlicher Finanzierungspartner im Segment des Dienstfahrrad-Leasings mit Vorteilen für Arbeitnehmer und -geber etabliert. **G-MOTION** ist eine eigene Erlebniswelt,

G-MOTION

die neben dem großen Showroom am Volkswagen Zentrum Kassel auf 600 m² stattfindet.

»Kassel fungiert dabei durchaus als eine Art Pilotprojekt. Denn es ist vorstellbar, dass wir uns auch in anderen Städten mit vorhandener Glinicke-Präsenz zusätzlich dem Thema E-Bike widmen.«

### Thomas Giepen,

Geschäftsführer Glinicke Automobil Holding.

Mit Top-Modellen namhafter Hersteller deckt **G-MOTION** dabei alle Sparten ab – Mountain- oder Citybike, Trekking-oder Lastenrad. »Mit dem neuesten Körperanalysesystem finden wir das perfekt auf den Kunden zugeschnittene E-Bike«, verspricht Jens Mölck, Vertriebsleiter von **G-MOTION**. Das von Orthopäden, Physiotherapeuten, Radfahrern und Ingenieuren entwickelte 360-Grad-3D-Körperanalysesystem erkennt selbst geringe Dysbalancen am Körper des Radfahrers. So kann das Team bei **G-MOTION** eine optimale Beratung ermöglichen.

Eine zusätzliche Überraschung am Volkswagen Zentrum Kassel: Im Kopfteil des Gebäudes entsteht ein Lounge-Bereich mit eigenem Café. Auch hier wurde ein Trend erkannt und genutzt: Die kulinarische Leitung übernimmt das erfolgreiche »Frokost«-Team, dessen Zimtschnecken über die Grenzen Kassels hinaus bereits legendär sind.

» g-motion.bike
» alinicke.de

Glinicke / Ihre Mobilität



Die Unternehmensgruppe Mercedes Brinkmann ist mit NEUES DESIGN TRIFFT NEU GEDACHTE insgesamt 13 Autohäusern einer der größten Autohändler in Norddeutschland. Jetzt wurde erneut in die Zukunft investiert: mit dem Bau eines »Leuchtturmbetriebs« am bestehenden Standort in der Hanse- und Universitätsstadt Greifswald.

Mit dem Neu- und Umbau hat Mercedes-Benz Verkaufspartner **Brinkmann** die neue Vermarktungs- und Verkaufsstrategie »Best Customer Experience« der Traditionsmarke mehr als gelungen umgesetzt. Durch die Kombination moderner Architektur, qualitativer Prozesse und digitaler Medien in Verkauf und Service ist ein faszinierendes und überzeugendes Kundenerlebnis entstanden.

# **MODERNISIERUNG DER BESTEHENDEN INFRATRUKTUR UND NEUBAU DES SHOWROOMS**

Der zuvor 250 m² kleine Showroom präsentiert sich nun auf knapp 1.000 m². Auch der Empfangsbereich wurde vergrö-Bert und die Pkw-Werkstatt angepasst. Nun werden noch ein SB-Waschpark neugebaut und zur Versorgung von E-Autos acht Ladepunkte mit 22 KW und zwei Ladepunkte mit 75 KW eingerichtet. Immer im Fokus der Bauarbeiten: eine nachhaltige und umweltschonende Bauweise. So wurden eine energiesparende Heizungsanlage und eine Photo- » autobrinkmann.de voltaikanlage installiert.

Nach einem Jahr Bauzeit erstrahlt das Greifswalder Brinkmann Center im zeitlosen Design der neuen Mercedes-Benz Welt. Das moderne digitale Autohaus präsentiert sich mit großen Fensterfronten, einem offenen Eingangsbereich, neuem Raumkonzept mit digitalen Elementen und großen LED-Wänden. Das neue Center zeigt die große Sternliebe der Autohausgruppe Brinkmann bis ins Detail und besticht durch Wohlfühlatmosphäre - im Zubehör-Shop und in der Kunden-Lounge. Auffälligstes Highlight im Showroom ist die neue Fahrzeug-Stage, die Mercedes-Benz Modellen eine aroße Bühne bietet.

# **SERVICEPROZESSE**

Im Zuge der architektonischen Modernisierung wurden auch die Prozesse optimiert und digitalisiert. Jetzt erfolgt die Begrüßung an modernen Stehtischen und die erste Kundenberatung via Tablet. Ausführliche Verkaufs- und Beratungsgespräche finden in exklusiven klimatisierten Beratungslogen statt. Auch die Fahrzeugannahmen werden papierlos und direkt am Kundenfahrzeug durchgeführt. Die so optimierten Prozesse vereinfachen Zusammenarbeit. Abwicklung und Kundenkommunikation. Jetzt werden auch die weiteren Brinkmann-Standorte auf die neuen digitalen Abläufe umgestellt.

»Wir wollen, dass alle unsere Sternliebe täglich erleben können und wir unseren Kunden eine Wohlfühlatmosphäre für ihren Besuch in unserem Autohaus ermöglichen können. Umso mehr freuen wir uns. dass nun in Greifswald der modernste Mercedes-Benz Betrieb für unsere Region und im schönen Mecklenburg-Vorpommern entstanden ist.« Maik Osterloh,

Geschäftsführer der Brinkmann-Gruppe



Sternliebe erleben.



# DIGITALER VORREITER

GESAMTSIEG: TECHNO GESELL SCHAFTER EMIL FREY ERFOLGREICH BFIM DIGITAL AUTOMOTIVE AWARD 2021 MIT DIGITAL FR ANKAUF-STRECKE. EINEM GEMEINSAMEN PROJEKT MIT TECHNO DIENST-LEISTUNGS-PARTNER CARMATO.

Emil Frey Deutschland ist Gesamtsieger des Digital Automotive Awards 2021: mit eigener digitaler Ankaufstrecke. »Wir haben unsere digitale Ankaufsstrecke als Projekt eingereicht, weil sie stellvertretend aufzeigt, was Emil Frey mit seinem Digitalen Autohaus in Sachen Digitalisierung bereits alles bewegen konnte«, erklärt Sara Bay, Leitung Emil Frey Digital Services (EFDS).

»Hier galt es, Systeme, Abläufe und involvierte Mitarbeitende, 24 Marken, 15 operative Gesellschaften, 80 Standorte und eine zentrale Gebrauchtwagenorganisation unter einen Hut zu bringen«, führt Mangold aus. »Diese Punkte waren auch für die Jury ausschlaggebend, da die Digitalisierung zur Kernfunktion des Autoankaufs gehört. Dafür eine so renommierte Auszeichnung zu erhalten, ist ein weiteres positives Signal, dass Emil Frey in Sachen Digitalisierung nicht nur auf dem richtigen Weg, sondern ganz vorne mit dabei ist. Das freut uns unheimlich und gibt uns noch mehr Motivation für kommende und weiterführende Projekte.«

Der Digital Automotive Award honoriert Bestleistungen von Handels- und Servicebetrieben der Automobilwirtschaft im Bereich Digitalisierung. Er wird jährlich vom Fachmedium kfz-betrieb mit den Partnern Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK), mobile.de und TÜV Nord Mobilität vergeben.





» emilfrey.de/digitales-autohaus

# **TECHNO GRATULIERT ALLEN GESELLSCHAFTERN ZUM GEWINN BEIM DIGITAL AUTOMOTIVE AWARD 2021!**

# **GESAMTSIEGER 2021:**

>> Emil Frey | digitale Ankaufstrecke

# **GEWINNER WEITERER KATEGORIEN:**

- >> Hahn-Gruppe, Fellbach | 3D-Onlineplattform für Campingmobile
- >> League of Performance/Gottfried Schultz | erfolgreiche Social-Media-Marke
- » Mofuma/Tölke-&-Fischer-Gruppe, Krefeld | Onlineschulungsplattform
- >> Autoschmitt, Frankfurt am Main | digitaler Werkstattprozess
- » Voets Automobilholding, Braunschweig | Informationsportal zur Elektromobilität



# **FAHRZEUGKAUF: PROZESS** KOMPLETT DIGITALISIERT

TECHNO DIENSTLEISTUNGS-PARTNER CARMATO DIGITA-LISIFRT KOMPLETTEN FAHRZEUGAN- UND -VERKAUF ALS WHITE-LABEL-LÖSUNG FÜR TECHNO GESELLSCHAFTER

Warum die Digitalisierung des Ankaufs von zentraler Bedeutung für die Zukunft ist, zeigt eine aktuelle Autokäuferstudie von TNS Infratest im Auftrag der Unternehmensberatung A.T. Kearney: Jeder dritte Verbraucher kann es sich mittlerweile vorstellen, das nächste Fahrzeug online zu kaufen. Eine logische Entwicklung: Wer sich online informiert, will auch online kaufen. »Convenient« lautet das Schlüsselwort und Stichwort für Carmato. Das Bonner Unternehmen hat es als erster weltweiter Anbieter geschafft, den gesamten An- und Verkaufsprozess eines Fahrzeugs zu digitalisieren.

»Carmato ist keine Präsentations-, sondern eine Transaktionsplattform. Entwickelt für Händler aus Händlersicht. Carmato bietet den Gesellschaftern von TECHNO eine individuell angepasste Fulfillment-E-Commerce-Lösung an, die umfassend in bestehende Webauftritte eingebunden werden kann.« Marc Herschbach. CEO Carmato

Blicken gespannt in die gemeinsame Zukunft mit TECHNO Gesellschaftern: Norman Kassler (C00/Mitglied der Geschäftsleitung) und Marc Herschbach (Founder und CEO) (von links nach rechts)



25 Jahre Erfahrung im Autohandel sind in die Entwicklung der Plattform und der White-Label-Lösung geflossen. Seit November hat Carmato zudem die technische Betreuung und Weiterentwicklung der TECHNO Plattform AUTOTEILE PLUS SERVICE, die jetzt neu als White-Label-Online-Shop-Lösung als Subdomain auf die Händler-Website weitergeleitet wird, übernommen. Hier wird Carmato die eigenen Erfahrungen der Digitalisierung analoger Prozesse im Automobilhandel einbringen. Der Fokus: Ertragssteigerung im Handel bei gleichzeitiger Kostenreduzierung. Als Erstes werden Carmato und TECHNO einen Servicenavigator integrieren, der es Kunden ermöglicht, zukünftig Werkstatttermine verbindlich in Auftrag zu geben.

Neben diesem Feature sind weitere neue Funktionen und perspektivisch auch eine komplette Integration der Plattform in die Architektur des digitalen Autohauses geplant. Dies wird die Gesellschafter in die Lage versetzen, nicht nur direkten An- und Verkauf mit allen Vorteilen auf der eigenen Website betreiben, sondern auch von Cross- und Upselling-Möglichkeiten profitieren zu können – für die eigene individualisierte Omnichannel-Lösung.

DER KUNDE KANN SO ZUKÜNFTIG GLEICH BEIM FAHRZEUGKAUF IM CHECK-OUT PASSENDES ZUBE-HÖR MITBESTELLEN – AUCH NOCH NACH DEM KAUF UND OHNE AUFWAND BEIM HÄNDLER AUSZULÖSEN.

Mit dieser langfristig ausgelegten Partnerschaft möchten TECHNO und Carmato AUTOTEILE PLUS SERVICE gezielt weiterentwickeln und so die Attraktivität für den Endkonsumenten steigern. Gleichzeitig wird ebenfalls der handelsseitige Aufwand reduziert und Gesellschaftern die Möglichkeit geboten, von den Vorteilen einer ganzheitlichen digitalen Lösung zu profitieren.

» carmato-group.com



# DER MOBILMACHER

# **NEUER TECHNO PARTNER CARLOOP:**

BEDIENEREREUNDLICHE MOBILITÄTS-SOFTWARE

Mobilität ist in aller Munde, und auch im Autohaus gewinnt Mobilität immer mehr an Bedeutung. Aber der Einstieg in ein neues Geschäftssegment ist meist mit erheblichen Investitionen verbunden. Unter anderem bedarf es einer effizienten und bedienerfreundlichen Vermietsoftware, um die Mobilitätsangebote einfach integrieren und selbsterklärend betreuen zu können. Mithilfe dieser Anforderungen hat die Opel Händler Vermiet GmbH (OHVG) die Mobilitätssoftware Carloop entwickelt. Dabei sind über 25 Jahre Erfahrung mit eigenen Vermietsystemen eingeflossen.

Neuerdings wird auch Carloop bei TECHNO gelistet. Eine Mobilitätsplattform, die Maßstäbe setzt und die Digitalisierung weitgehend vorantreibt. Intuitiv, perfekt abgestimmt und maximal flexibel - unabhängig von Benutzer- und Fahrzeuganzahl. Selbstverständlich bietet Carloop die Möglichkeit, alle Fahrzeugmarken und -modelle zu integrieren. Mit zwei Versionen eröffnet Carloop eine hohe Flexibilität. Das macht die Mobilitätssoftware zur perfekten Lösung für Autohäuser, Werkstätten und Firmen mit Fuhrparks jeder Größe.

Und damit nicht genug: Mit diversen Schnittstellen und Modulen kann der Nutzer die Plattform optimal erweitern, sodass das System maßgeschneidert und auf die eigenen Be-

dürfnisse zugeschnitten eingesetzt werden kann. Verknüpft mit dem eigenen DMS ermöglicht Carloop die vereinfachte Kundenintegration. Verbunden mit dem eigenen Werkstattplaner können Mietwagenbuchungen für den Werkstatt-Service geplant und automatisch in die Mobilitätssoftware integriert werden. »Indem Nutzer ihre Hauptkundendatenbank mit Carloop verbinden, können sie jederzeit auf aktuelle Kundendaten zugreifen. Somit haben sie jederzeit Einblick in den Mietverlauf und die Präferenzen ihres Kunden«, so Geschäftsführer Klaus Scheiko.

### **EIN MAXIMALER MEHRWERT AN KUNDENSERVICE**

Ebenfalls können Rechnungsdaten direkt ins DMS gesendet und Daten direkt an die Buchhaltung gemeldet werden. Das verschlankt die Prozesse und behebt Fehlerquellen.

Die »Mobile Übergabe« digitalisiert den Übergabe- und Rücknahmeprozess, indem mit dem Kunden direkt am Fahrzeug über ein mobiles Endgerät der Zustand des Fahrzeuges erfasst und Unterlagen wie Verträge direkt und digital unterschrieben werden können.

»Wir als Tochter der TECHNO freuen uns mit Carloop nun allen Gesellschaftern zur Verfügung zu stehen«

Klaus Scheiko. Geschäftsführer Opel Händler Vermiet GmbH

>> Mit Carloop steht uns eine Vermietsoftware zur Verfügung, die uns in unserer täglichen Arbeit umfassende Möglichkeiten bietet.

Besonders attraktiv für Betriebe mit mehreren Standorten ist die Möglichkeit, VAAS-Mieten durchzuführen. So kann jeder Standort unkompliziert auf Fahrzeuge anderer Standorte zugreifen, was uns eine hohe Auslastung garantiert.

Eine fortlaufende Weiterentwicklung des Programmes ist Anliegen der Carloop Verantwortlichen: Updates, die auch Anpassungswünsche der Anwender beinhalten, finden regelmäßig statt. «

### Florian Köhler

Zimpel & Franke Gruppe

HABEN SIE FRAGEN ZU CARLOOP ODER DEM NEUEN ABO-MODUL? WIR HELFEN IHNEN GERNE WEITER.

Carloop Projektteam
E: kontakt@carloop.info

» carloop.info



# OHNE MARDERSORGEN MOBIL SEIN?

MIT K&K LÄUFT'S OHNE BIS(S) ZUM ZIEL - EGAL MIT WELCHEM ANTRIEB



# MAKRA SICHERT (E-)MOBILITÄT

# MAKRA SCHULUNGEN FÜR ARBEIT AN E-AUTOS: NIF WIFDER BRENZLIGE SITUATIONEN:

Die Anzahl von Hybrid- und Elektrofahrzeugen nimmt Gleichfehlerströmen geschützt werden. Denn auch alle Ladeimmer mehr zu. Wer gewerblich an entsprechenden Fahrzeugen Service- und Wartungsarbeiten durchführen möchte, benötigt eine entsprechende Zusatzqualifikation. Grundsätzlich gilt: Kein Kfz-Mechatroniker oder Mechatroniker-Meister darf an Hochvolt-Fahrzeugen arbeiten ohne nachweisbare Schulung. Oft werden auch die Fahrzeugaufbereiter nicht geschult.

Unter normalen Bedingungen geht von den verbauten Hochvolt-Komponenten bei Serienfahrzeugen keine elektrische Gefahr aus. Dennoch können beispielsweise bei Reparaturoder Servicearbeiten unter Spannung stehende Teile berührt werden. Dies gilt umso mehr, wenn es sich um Unfallfahrzeuge handelt.

Unternehmer oder die von ihnen beauftragten Führungskräfte tragen die Verantwortung für den Arbeitsschutz im Betrieb. Elektrotechnische Arbeiten dürfen ausschließlich von Beschäftigten durchgeführt werden, die die Gefahren an Elektro- und Hybridfahrzeugen beurteilen und die erforderlichen Schutzmaßnahmen festlegen können.

MAKRA ist Ansprechpartner Nummer eins. Die professionell ausgebildeten Fachkräfte unterstützen und beraten Unternehmen, Autohausgruppen und Werkstätten in allen Bereichen. So zum Beispiel in Bezug auf Ladeeinrichtungen für Plug-in-Fahrzeuge. Diese müssen entweder mit einem FI-Schutzschalter (RCD) Typ B oder einem FI-Schutzschalter Typ A mit zusätzlicher Maßnahme zur Abschaltung bei DC-

geräte und Bord-Ladekabel sind prüfpflichtig.

ELEKTRO-FACHKRÄFTE VON MAKRA STEHEN VOR ORT BERATEND IM RAHMEN DER DGUV-V3- ODER **VDE-PRÜFUNG ZUR SEITE.** 

Nur durch den Nachweis der Prüfung greifen Brandversicherung und BG. Denn zu dem Risiko Personenschaden kommt ein Risiko Brand- oder Rauchschaden hinzu und muss im Vorfeld betrachtet werden

Hier berät Sie gerne einer der Elektro-Fachkräfte im Rahmen der DGUV-V3- oder VDE-Prüfung. Denn auch alle Ladegeräte und Bord-Ladekabel sind prüfpflichtig. Nur durch den Nachweis der Prüfung greifen Brandversicherung und BG. Denn zu dem Risiko Personenschaden kommt ein Risiko Brand oder Rauch-Schaden hinzu und muss im Vorfeld betrachtet werden.

### Die fünf grundsätzlichen Sicherheitsregeln

für elektrotechnische Arbeiten an Hochvolt-Systemen:

- ) freischalten
- » gegen Wiedereinschalten sichern
- >> Spannungsfreiheit feststellen
- » erden und kurzschließen
- » benachbarte unter Spannung stehende Teile abdecken oder abschranken

# **ALLGEMEIN GILT VOR DEM ARBEITEN** MIT HOCHVOLT-FAHRZEUGEN:

- >> Gefährdungsbeurteilung durchführen
- >> Verantwortlichkeiten festlegen
- » Mitarbeiter unterweisen
- >> Prüfung korrekter Werkstattausrüstung
- » Prüfung Brandschutz im Betrieb
- » Prüfung geeigneter und sicherer Quarantäneplätze
- » Betriebsanweisung für den Umgang mit Hochvolt-Fahrzeugen erstellen

# HABEN SIE FRAGEN ZU DEN MAKRA SCHULUNGEN? **WIR HELFEN GERNE WEITER:**

### **Marco Hoyler**

M: 0176.169 99 021 E: mhoyler@makra.de

### **Andreas Kraft**

M: 0176.169 99 039 E: akraft@makra.de



### Ulli Wetzke

M: 0176.169 99 032 E: uwetzke@makra.de

### Gerald Göbel

M: 0176.169 99 141 E: ggoebel@makra.de

» makra.de





# E-MOBILITÄT. MIT MAKRA BLEIBEN SIE MOBILITÄT. MIT MAKRA BLEIBEN SIE MOBILITÄT.





Seit 1994 ist Siewert & Kau als Großhändler für IT-Produkte und -Systeme am Markt tätig. Vor knapp fünf Jahren begann die Zusammenarbeit mit TECHNO. Seither unterstützt das Unternehmen mit Hauptsitz in Bergheim bei Köln bereits mehr als 50 Gesellschafter. Nicht nur bei der Beschaffung rund um IT im Tagesgeschäft, sondern auch als Partner für nahezu jedes IT-Projekt.

Auch zu aktuellen Trend-Themen – angefangen bei Digital Signage über Displays bis hin zu Smart World und Storage Solutions – stehen Ihrer IT die persönlichen Ansprechpartner und das gesamte Competence Center zur Seite. Bei Vor-Ort-Terminen werden gemeinsam Ideen entwickelt, um Ihre IT-Infrastruktur auf die jeweiligen Gegebenheiten abstimmen und zuschneiden zu können. Denn Siewert & Kau steht für den persönlichen Kontakt und eine schnelle und unkomplizierte Abwicklung, damit sich Ihre IT auf die wesentlichen Aufgaben konzentrieren kann.

Siewert & Kau begleitet Sie von Anfrage über Angebot, Projektierung, Sonderpreisanfrage bis hin zur Auslieferung und gegebenenfalls Installation des fertigen Produkts bei Ihnen vor Ort.

## HARDWARE AUF ABRUF - VOLL »BETANKT«

Der besondere Service für Sie als Gesellschafter: das Zwischenlagern der Produkte während Ihres »Rollout«. Alles ist bereitgestellt und muss nur abgerufen werden, um dann - bei Bedarf auch »betankt« - an die entsprechenden Standorte geliefert zu werden. Das verschafft Ihnen wichtige Zeit, gerade bei IT-Großprojekten. Denn die Garantie für die einzelnen Geräte beginnt dadurch erst bei Auslieferung für Sie nicht schon mit der Produktion beim Hersteller.

TECHNO bedankt sich bei Siewert & Kau für die großartige und erfolgreiche Zusammenarbeit und freut sich auf die nächsten gemeinsamen Jahre!

»Wir standen vor der Entscheidung, unsere IT-Landschaft zu erweitern oder zu erneuern. Durch TECHNO wurden wir auf die aktuellen Fujitsu-Aktionen aufmerksam gemacht. (...) Siewert & Kau hat uns bei der Konfiguration sowie bei der Preisanfrage unterstützt. Anfrage, Konfiguration und Angebot konnten wir innerhalb von zwei Arbeitstagen umsetzen. (...) Auch im Nachgang haben wir mit Siewert & Kau einen kompetenten Ansprechpartner, welcher uns schnell und unkompliziert zur Seite steht.«

### Harald Leuther.

Geschäftsleiter Autohaus Marzahn GmbH

## **FUJITSU: NEUER PARTNER** VON SIEWERT & KAU UND TECHNO

Mit Fujitsu haben TECHNO und Siewert & Kau einen weiteren Partner für sichere und verlässliche IT-Landschaften im Autohaus gewonnen. Die TECHNO-Gesellschafter bekommen bei Siewert & Kau alles aus einer Hand – jetzt auch Produkte aus dem Hause Fujitsu.

IHRE PERSÖNLICHEN ANSPRECHPARTNER IM HAUSE SIEWERT & KAU HELFEN GERNE WEITER:



### Thomas Janitschke (Innendienst)

Account Manager Systemhaus, Siewert & Kau T: 0531.390 27 65 E: tjanitschke@siewert-kau.de



### Thomas Riedel (Außendienst)

Business Development Manager Siewert & Kau

T: 02941.298 785 2

E: triedel@siewert-kau.de

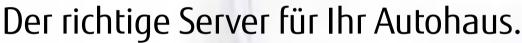
» siewert-kau.de



# Mit neuer IT fahren Sie am besten.







Ganz gleich, für welchen Einsatzzweck: Die PRIMERGY Server passen immer. Fujitsu PRIMERGY Systeme sind robuste und kostengünstige Server, die sich durch eine grundsolide Zuverlässigkeit auszeichnen und sich perfekt für Autohäuser unterschiedlichster Größe eignen. Charakteristisch für sie sind ein einfacher IT-Betrieb, geringer Energieverbrauch und niedrige Geräuschemissionen. So können sie auch von Mitarbeitern ohne technische Kenntnisse bedient und in nahezu allen Bereichen im Autohaus eingesetzt werden.

# FUJITSU Server PRIMERGY TX1320 M4

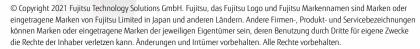
Der vollwertige Single-Socket Server in ultrakompakter Form passt auf oder unter den Schreibtisch und eignet sich dank geräuscharmem Design perfekt für Büros oder Showrooms. Entwickelt für Standard-Workloads kleiner und mittlerer Autohäuser, wie Infrastruktur (Datei, Druck, Web), Collaboration (E-Mail) oder Branchenanwendungen (Kassensystem).



# FUJITSU Server PRIMERGY RX2540 M5

Der Dual-Socket Server Standard für kleine Rechenräume und große Rechenzentren. Ideal für den Betrieb von Unternehmensanwendungen, Collaboration-Workloads sowie traditionelle Datenbanken. Der modulare Server lässt sich hervorragend erweitern und bietet Platz für bis zu 28 Festplatten sowie 8 PCIe Gen3-Erweiterungskarten. Damit "wächst" der Server einfach mit, wenn ihr Unternehmen wächst.

Windows Server 2019: Das Betriebssystem, das On-Premises-Umgebungen mit der Cloud verbindet.





# DAS BETRIEBSSYSTEM FÜR DEN **ONLINE-AUTOHANDEL**

# PIXELCONCEPT ALS TECHNO PARTNER FÜR DIGITALE AUTOHAUS-**VERTRIEBSLÖSUNGEN**

In der Praxis hält die Digitalisierung, was sie versprach. Prozesse wurden verschlankt und zahlreiche digitale Touchpoints für den Kunden initiiert. Das erhöhte die Kundenzufriedenheit und beschleunigte die Geschäftsanbahnung.

Die Komplexität jedoch nimmt stetig zu. Je mehr digitale Anwendungen integriert und Kanäle bespielt werden, desto größer ist der Bedarf einer sinnvollen Verzahnung von Systemen, Fahrzeugdaten und Funktionen. Autohausbetreiber müssen heute eine ganze Reihe an digitalen Lösungen orchestrieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Wer dabei smart und schnell arbeiten möchte, muss bereichsübergreifend Prozesse, externe Dienstleister und Datenflüsse möglichst zentral verwalten.

### **AUTOKÄUFER UND AUTOHAUS IN EINEM SYSTEM**

Vereinfacht gesagt: Ein Autohaus benötigt eine Art Betriebssystem, das sowohl über innovative digitale Module verfügt als auch ohne Aufwand Drittsysteme in den Workflow integrieren kann. Das Ziel: für Käufer und Verkäufer einen effizienten Prozess nahtlos über alle Touchpoints des Deals hinweg zu ermöglichen.

Um diese Herausforderung zu meistern, hat TECHNO mit dem neuen Partner pixelconcept GmbH wichtige Digital-Kompetenzen in die Autohaus-Kooperation eingebracht. Mit über 20 Jahren Automotive-Erfahrung und über 1.500 Kunden ist der Softwarehersteller und Datendienstleister auf das Fahrzeugbestands- und Lead-Management, das Bespielen von Fahrzeugbörsen und die Vereinfachung von standzeitbezogenen Prozessen spezialisiert.

Das bewährte Fahrzeugbestandsmanagementsystem von pixelconcept ermöglicht mit über 70 Kanälen den Import aus den gängigsten Quellsystemen (DMS etc.) und den Export zu allen gängigen Verkaufsplattformen im Internet. Mit diesen Werkzeugen bildet das Unternehmen aus Kassel bereits die wichtigsten Grundlagen für einen vertrieblichen und organisatorischen Erfolg - online wie offline.

## DIE FUNKTIONEN DES FAHRZEUGBESTANDS-**MANAGEMENTS** VON PIXELCONCEPT:

- >> Bestandsmanagement mit VIN-Abfrage, integrierter DAT-Lizenz, Rollen- und Rechteverwaltung, Finanzierungs- und Leasingkalkulatoren, Autohandelsgruppen-Vernetzung u.v.m.
- >> vollumfängliche Unterstützung bei der medialen Aufbereitung der Fahrzeuge: 360-Grad-Fotoshow, 3D-Konfiguratorbilder aller Hersteller, Fahrzeugfreistellung, Foto-App mit individuell konfigurierbarem Workflow
- >> auf den Fahrzeugvertrieb ausgerichtetes Lead-Management-System für die professionelle und effiziente Bearbeitung von Kundenanfragen
- >> Performance-Analyse aller Online-Fahrzeugbörsen (Händler-Website oder sonstige Lead-Quellen)
- >> Plug-and-Play-Fahrzeugbörse zur Integration auf Händler-Website oder für Landingpages mit Aktionsfahrzeugen mit integrierten E-Commerce-Funktionalitäten zur Lead-Qualifizierung und Deal-Vorbereitung



### JEDERZEIT EINFACH ERWEITERBAR!

Nutzen Sie viele weitere attraktive Funktionen, die Sie einfach im App Store aktivieren können:

- + App für KI-basierte Fahrzeugbewertungen für schnelle Inzahlungnahme-Entscheidungen
- + durchgängiges Online-Inzahlungnahme-Modul mit Anbindung an das Bestandsmanagementsystem
- + Video-Chat direkt am Fahrzeuginserat der Fahrzeugbörse
- + rechtssichere digitale Unterschrift für alle Arten von Formularen und Verträgen
- + digitale Probefahrtbuchung auf der eigenen Website
- + Online-Kalkulator für Finanzierung und Leasing im Backend und Frontend
- + über 30 OEM-Zubehörkataloge am Fahrzeuginserat

Autohandelsgruppen wie Cloppenburg, Emil Frey, Hüsgen & Schmidt, Autohaus Karl + Co, Autohaus Müller, Penske Automotive, Procar Automobile, Schloz Wöllenstein, Tölke & Fischer, Unterberger oder Wahl arbeiten mit digitalen Lösungen von pixelconcept.



»Man kann sagen, dass pixelconcept rund um unsere digitalen Prozesse die berühmte eierlegende Wollmilchsau darstellt, mit der wir unsere Performance auf höchstem Niveau halten und die uns ermöglicht im digitalen Wandel stets innovativ zu agieren, statt nur zu reagieren.«

Thomas Bruß, Chief Information Officer, Autohaus Wahl Group

SCHREIBEN SIE UNS UND VEREINBAREN SIE EINEN TERMIN FÜR EINE UNVERBINDLICHE PRÄSENTATION. WIR BERATEN SIE GERNE.

T: 05617.789 845 0

E: vertrieb@pixelconcept.de









# Onlineshop XXL

www.reifengundlach.de/shop

Vorkonfigurierte Kompletträder in Ihrem TIBS Portal

viele weitere Felgen Designs und auch Reifen finden Sie in unserem Onlineshop

Reifen Gundlach GmbH
Talstraße 2, 56316 Raubach
Tel: 02684 9450-0
E-Mail: techno@reifengundlach.de

Persönliche
Ansprechpartner
Mo-Fr: 7.30-18.30 Uhr
Sa: 8.00-12.00 Uhr





# E-MOBILITÄTS-LÖSUNGEN FÜR DEN HANDEL

# THE MOBILITY HOUSE:

# FULL SERVICE IN ALLEN PHASEN DER ELEKTRIFIZIERUNG

Im schnellwachsenden, dynamischen Markt der E- The Mobility House seine Kunden in allen Stufen der Mobilität stehen Autohäuser und Händler vor neuen Elektrifizierung und berücksichtigt die internen Prozessan-Herausforderungen – und Chancen, die dieser Wan- forderungen. Mit Erfolg: Über 600 Autohäuser und zehn Autodel mit sich bringt. Insbesondere in Bezug auf die mobilhersteller vertrauen bereits auf die Expertise aus über Kundenberatung. The Mobility House unterstützt elf Jahren Markterfahrung. Kunden auf dem Weg in die Elektromobilität.

Der herstellerneutrale Anbieter von intelligenter Ladeinfrastruktur bietet ein breites Produktportfolio, um allen Anforderungen in einem einheitlichen Konzept gerecht zu werden. Aus diesem Grund garantiert das Unternehmen maximale Zukunftssicherheit und Skalierbarkeit.

Angefangen bei der Planung und Förderung über den Aufbau bis hin zum Betrieb der Ladeinfrastruktur begleitet

Die Energie- und Mobilitätszukunft emissionsfrei zu gestalten, ist das erklärte Ziel von The Mobility House. Das Technologieunternehmen ist von den Standorten Zürich, München und Belmont (CA) aus weltweit aktiv. In Kooperation mit weiteren Partnern wie Ladeinfrastrukturherstellern, Installationsbetrieben. Backendsystemen. Energieversorgern und Automobilherstellern werden Technologien der Automobil- und Energiebranche verbunden, um E-Mobilität flächendeckend und kostengünstig anbieten zu können.

# **LEISTUNGEN VON THE MOBILITY HOUSE IM ÜBERBLICK:**

- » herstellerneutrales Lade- und Energiemanagementsystem ChargePilot intelligente Steuerung aller Ladepunkte (AC/DC)
- » Ladeinfrastruktur fürs Autohaus professionelle Unterstützung bei der Planung und dem Aufbau bis hin zum effizienten Betrieb
- >> Wiederverkäuferprogramm von Rabatten und Staffelpreisen profitieren
- » Schulungen und Events für Mitarbeiter











**»** LADESTATIONEN

» LADEMANAGEMENT

» LADEZUBEHÖR

>> DIENSTLEISTUNGEN

Unabhängig von der eigenen Unternehmensgröße verspricht The Mobility House die passende Ladelösung für Standort und Kunden zu finden. Besonders mit Blick auf die aktuell hohen Förderungen. Hier gilt es, jetzt zu handeln und sich mit dem Thema auseinanderzusetzen – und bares Geld zu sparen.

Das herstellerneutrale Lade- und Energiemanagementsystem ChargePilot ermöglicht eine effiziente Einbettung der Ladeinfrastruktur in bereits bestehende Energielandschaften. Durch die intelligente Steuerung der Ladevorgänge wird zudem ein oftmals teurer Netzausbau vermieden und zusätzlich die Kosten für Stromspitzen um bis zu 70 % gesenkt.

Neben der reinen Hardware stellt das Unternehmen auch Trainings für Verkaufsgespräche zur Verfügung und erarbeitet gemeinsam mit den TECHNO Gesellschaftern die Strategie für den Vertriebserfolg. In Schulungen vor Ort werden alle Mitarbeiter - vom Verkaufsberater bis hin zum Backoffice gezielt für die Kundenberatung im Bereich Elektromobilität vorbereitet. Ein weiterer Vorteil, den das Unternehmen verspricht: Durch die Kooperation mit The Mobility House profitieren Gesellschafter von Rabatten und Staffelpreisen für die komplette Produktpalette.

HABEN SIE FRAGEN ZU DEN ANGEBOTEN VON THE MOBILITY HOUSE? WIR HELFEN IHNEN GERNE WEITER.



Philipp Schleicher Key Account Management Händler/Handelsgeschäft E: automotive@mobilityhouse.com



**Christopher Pansa** Key Account Management Händler/Handelsgeschäft E: automotive@mobilityhouse.com





» mobilityhouse.com

# ALLE JAHRE WIEDER: ÜBERZEUGEND

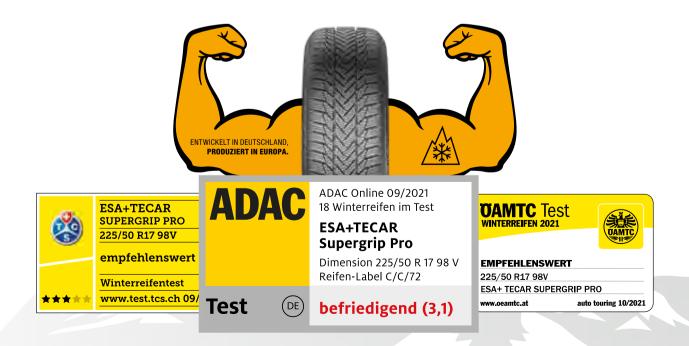
IM WINTERREIFENTEST HAT SICH DER **ESA+TECAR** SUPERGRIP PROFENEUT HÄRTESTEN HERAUSFORDERUNGEN GESTELLT.

Dass ein TECAR Winterreifen bei den Winterreifen-Tests renommierter europäischer Automobilclubs wieder einmal überzeugen konnte, ist für uns eine freudige Nachricht – und erneut Bestätigung für das Konzept der Eigenmarkenreifen. Bei den aktuellen Winterreifenvergleichen vergab der ADAC das Urteil »befriedigend«, der TCS und der ÖAMTC sprachen ein »empfehlenswert« für den ESA+ TECAR SUPERGRIP PRO in der Dimension 225/50 R17 98V aus.

Das Geheimnis der **TECAR** Reifen ist dabei recht schnell zusammengefasst: Sie bieten hohe Qualität zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Eine Tatsache, die auch bei Verbrauchern angekommen ist: Im letzten Jahr wurden, trotz Corona, in Deutschland und der Schweiz über 280.000 **TECAR** Reifen verkauft. In der Zahl zeigt sich deutlich: Die **TECAR** Reifen sind eine lukrative Option für alle **TECHNO** Gesellschafter. In Deutschland werden die Reifen exklusiv nur über **TECHNO** Gesellschafter vertrieben und sind mit einer guten Marge kalkulierbar. Das optimale Angebot von verschiedenen Dimensionen macht sie zudem attraktiv für unterschiedlichste Kundensegmente – vom Gebrauchtwagenfahrer bis zum SUV-Käufer.

Mit der Erweiterung des eigenen Reifensortiments um die exklusive **TECHNO** Eigenmarke, können also gleich mehrere Kundenwünsche optimal erfüllt werden: ein guter Reifen mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis und verfügbar in der passenden Dimension. Zusätzliches attraktives Plus: Die **TECAR** Reifengarantie, die im Verkauf einen weiteren Vorteil gegenüber dem Wettbewerb verschafft. Denn **TECAR** hat die handelsüblichen zwei Jahre Herstellergarantie auf drei Jahre erweitert. Inklusive Abdeckung von Schäden durch spitze Gegenstände, Karambolagen mit Bordsteinkanten und sogar Fällen von grobem Vandalismus – alles ohne großen bürokratischen Aufwand im Schadensfall.

TECAR Winterreifen sind eine ernstzunehmende Option für all jene, die nicht nur auf das Prestige ihrer Winterreifen bedacht sind, sondern vor allem auf deren Performance.



# HABEN SIE FRAGEN ODER INTERESSE AN DEN TECAR REIFEN? SPRECHEN SIE UNS AN!

### Sabine Weisel

hilft Ihnen gerne weiter: M: 040.526 099-146

E: weisel@technoeinkauf.de

# TEC4R

» tecar-reifen.de



# TECAR REIFEN ÜBERZEUGEN – IM WINTER WIE IM SOMMER:

- » Markenhersteller-Qualität: entwickelt in Deutschland, produziert in Europa
- » Top-Preis-Leistungs-Verhältnis mit attraktiv kalkulierbarer Marge
- » Sehr gefragt: über 280.000 Stück im Jahr verkauft (D/CH)
- » In vielen Dimensionen erhältlich
- >> Höchste Effizienz durch geringeren Rollwiderstand
- » Umfassende Gewährleistung: 24 Monate ab Kaufdatum
- 3 Jahre Reifengarantie inklusive (für unerwartete Reifenschäden, auch Vandalismus)



Scheibenreparatur schnell und effizient: Mit dem LIQUI MOLY-Power Duo

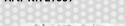
Gerne führen wir Ihnen unsere Produkte in Ihrer Werkstatt vor. Sprechen Sie Ihren zuständigen Außendienstmitarbeiter darauf an.

# Scheibenaustrenngerät 5.0 – Neueste Generation

Das Set enthält:

- 1 x Scheibenaustrenngerät mit Saugteller und Pumpe
- 1 x Drahtstarter mit Doppelkerbe
- 1 x Gegenhalter
- 1 x Austrennschnur, weiß, 130daN, 100m (Art.-Nr. 7943)
- 2 x Armaturenbrettschoner
- 1 x Schutzbrille
- 1 x Schutzhandschuhe
- 1 x Montagespachtel rund/flach
- 1 x Koffer mit passenden Einlagen

Einsetzbar bei Front-, Seiten-, Heckscheiben für Pkw und Lkw. Art.-Nr. 29089





# Liquifast 9000

- Aushärtung unabhängig von Temperatur und Luftfeuchtigkeit
- nicht leitend
- luftfeuchtigkeitshärtend
- Kaltverarbeitung
- kurze Wegfahrzeit durch hohe Anfangsfestigkeit
- hochmodulig
- bewährte Erstausrüsterqualität
- hohe Viskosität

400 ml, Aluminiumbeutel, Art.-Nr. 6171

# **SERVICE ODER DIGITALISIERUNG:** IST DAS HIER DIE FRAGE?

# LUEG UND HÜSGES: MOBILER SCHADEN-CHECK BRINGT DEN SERVICE ZUM KUNDEN

Wir leben in einem Zeitalter der Digitalisierung. Künstliche Intelligenz, digitale Service-Chatbots, computergesteuerte Kunden-Hotlines und immer weniger persönliche Kommunikation mit dem Kunden. Doch ist das in jeder Branche so einfach umsetzbar und vor allem ausreichend? Können wir in der Automobilbranche auf persönlichen Service komplett verzichten und nur noch digital verfügbar sein?

Henry Ford sagte einst: »Ein Unternehmen, das sich uneingeschränkt dem Service widmet, hat nur eine Sorge bezüglich der Gewinne. Sie sind peinlich groß.« Und das stimmt auch heute noch. Studien belegen, dass es Kunden vor allem in Bereichen, in denen sie viel Geld ausgeben, um Sicherheit geht und dass, wenn längerfristige Investitionen gemacht werden, der Service eine größere Rolle spielt als der Preis. Diese Tatsache bedeutet nicht, dass es nicht auch in der Automobilbranche reichlich digitale Potenziale gibt. Im Gegenteil. Es kommt aber auf die richtige Mischung an. Digitale Terminplaner oder KI-gestützte Service-Apps sind selbstverständlich auch aus der Automobilbranche nicht mehr wegzudenken. Wenn es aber zum Beispiel um die Anwendung dieser Apps geht oder um die persönliche Beratung am Kunden, dann brauchen wir immer noch den altbewährten Service.

Die Bochumer Autohandelsgruppe **Lueg** geht diesbezüglich mit gutem Beispiel voran und zeigt in einem umfangreichen Pilotprojekt, wie man Service zusammen mit der Anwendung intelligenter Apps großschreiben kann. Während aktuell eher der Begriff Homeoffice die Medien prägt, überzeugt Lueg vielmehr mit Home-Service, denn seit Anfang des Jahres bietet **Lueg** den mobilen Schaden-Check direkt beim Kunden zuhause oder am Arbeitsplatz an. Kunden müssen sich so nicht zusätzlich zu ihrem beschädigten Fahrzeug Gedanken oder Sorgen machen, wann, wie und wo sie den Schaden begutachten lassen können und wo er repariert wird. Bei Lueg bekommen sie den Service direkt dort, wo sie ihn brauchen - einfach, schnell und mobil.

## **REMOTE-DIENSTLEISTUNG MIT REALTIME-EXPERT-APP**

Kam es zu einem Unfall oder Schaden am Fahrzeug, kommt ein Karosserie-Experte von Lueg direkt zum Kunden und beautachtet vor Ort den Schaden.

Dank der RealTimeExpert-App der Hüsges Gruppe bekommt der Kunde das Beste aus zwei Welten - vor Ort den Experten des Autohauses und am Smartphone den Experten für das Gutachten. Die Remote-Dienstleistung macht es möglich. Der live dazugeschaltete Gutachter des ESD (Europäischer Schadendienst GmbH) leitet den Autohausmitarbeiter durch alle relevanten Schritte für die optimale Begutachtung. Der Karosserie-Experte scannt in wenigen Minuten mit der Smartphone-Kamera das Fahrzeug Schritt für Schritt und wird auf alle relevanten Details hingewiesen, die zur Berechnung des Schadens notwendig sind. Aus den erfassten Daten und Bildern wird dann vom ESD ein entsprechendes Gutachten erstellt - und der Kunde kann das Fahrzeug auch direkt bei Lueg reparieren lassen.

Rainer Roeske, CSO der Hüsges Gruppe, sieht vor allem Vorteile für das Autohaus:

»Mit unserer Remote-Dienstleistung bieten wir dem Autohaus die Möglichkeit, sich selbst neu auszurichten und nicht nach externen Anforderungen ausrichten zu lassen. Der Star bleibt in den Augen des Kunden das Autohaus und wir helfen ihm dabei zu strahlen.«

Dass dies der richtige Ansatz für Service ist, betont auch Michael Speh, Spartenleiter Pkw-Service bei Lueg. Er sieht dieses Thema vor allem aus den Augen des Kunden. In autoservicepraxis.de sagte er dazu: »Ein Fahrzeugschaden ist an sich schon ärgerlich genug. Noch ärgerlicher wird das Ganze meist durch den Aufwand, den man betreiben muss, um den Schaden reparieren zu lassen. Damit der Aufwand für unseren Kunden möglichst gering bleibt, bieten wir seit Januar in einem Pilotprojekt unseren mobilen Lueg-Schaden-Check an.« Dieser Ansatz hat sich seit Beginn bewährt und öffnet der Automobilbranche in puncto Service ganz neue Türen. Lueg deckt mittlerweile sein gesamtes Marktgebiet damit ab.

# KANN SO DIE NEUKUNDENGEWINNUNG VON **MORGEN AUSSEHEN?**

Was wäre zum Beispiel, wenn sich dank der markenunabhängigen RealTimeExpert-App der Hüsges Gruppe nicht nur Bestandskunden durch den mobilen Schaden-Check glücklich machen ließen, wie im erfolgreich abgeschlossenen Pilotprojekt bei **Lueg**, sondern auch neue Kunden? Immerhin haben vor allem die sehr positiven Kundenrückmeldungen gezeigt, dass das der richtige Weg ist. Fahrzeug- bzw. Unfallschäden gibt es schließlich nicht nur bei Bestandskunden. Bleibt nur zu klären: Wie erreicht man die bislang unbekannten Kunden und wie bekommt man sie ins Autohaus? Die Antworten darauf sind einfach: Versicherungsmakler. Aber lässt sich das prozessseitig auch so einfach umsetzen?

Der Ablauf könnte womöglich ähnlich sein wie bei Bestandskunden, nur dass nicht der Kunde das Autohaus kontaktiert, sondern er über den Versicherungsmakler ins Autohaus gelenkt wird. Angenommen der Fahrzeughalter meldet einen Schaden beim Versicherungsmakler des Vertrauens und dieser kümmert sich um den weiteren Ablauf. Er erstellt zusammen mit der RealTimeExpert-App und dem ESD ein Gutachten und vermittelt den Kunden dann für die Reparatur oder auch einen Neu- oder Gebrauchtwagen an den passenden **TECHNO** Gesellschafter – vorausgesetzt dieser Gesell-

schafter unterhält mindestens an einem Standort bzw. teilweise eine Geschäftsbeziehung mit der **Hüsges-Gruppe**. Der Kunde würde von erstklassigem Service profitieren und das Autohaus von neuen, bislang nicht greifbaren Kunden.

Lassen sich Prozesse und Abläufe kombinieren, so dass der Versicherungsmakler zum neuen Kooperationspartner des Autohauses wird? Fragen, die die Zukunft beantworten wird. Eines ist aber schon einmal sicher: Potenziale gibt es dank der RealTimeExpert-App allemal – und in puncto Digitalisierung gibt es nicht einfach nur schwarz oder weiß, nicht Service oder digital sein.

»Software ist eine großartige Kombination aus Kunstfertigkeit und Ingenieurwesen.« Bill Gates hat Recht. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, dass man zusammen mit seinen Werkzeugen das Bestmögliche versucht zu erreichen. Wie man das tut, ist jedem selbst überlassen – mit den erstklassigen Lieferanten-Partnern von **TECHNO** ist dabei schon einmal für das richtige Werkzeug gesorgt.

- » huesges-group.eu
- » luea.de





Hüsges Gruppe®

Die Gutachter

HABEN SIE FRAGEN ZUM SERVICE DES MOBILEN SCHADEN-CHECKS ODER DER REALTIMEEXPERT-APP?

ICH HELFE IHNEN GERNE WEITER.

# Hüsges GmbH Rainer Roeske

T: +49 02154.9534 1351 M: +49 0172.3780 515

E: rainer.roeske@huesges-gutachter.de



Mit der RealTimeExpert-App der Hüsges-Gruppe werden die Experten des Autohauses vor Ort mit den Experten für das Gutachten verbunden – für die optimale Begutachtung.



# SEIDENSTICKER UND INTERSTAR: **EIN STARKES TEAM**

# INDIVIDUALISIERBARE BERUFSBEKLEIDUNG IN MARKENQUALITÄT

Die eigene Autohausmarke wird nicht allein durch Logo, Farben, Architektur, Gestaltung der Geschäftsflächen und beispielsweise die eigene Website geprägt. Eines der wichtigsten »Aushängeschilder« sind bekanntermaßen die eigenen Mitarbeiter - und ihre Bekleidung. Ein gepflegter Auftritt, ein gutes Erscheinungsbild machen den Unterschied beim ersten Kontakt mit einem Kunden.

Das weiß auch Interstar Corporate Fashion, kurz ICF. Das nordrhein-westfälische Unternehmen steht für Berufsbekleidung mit Niveau und hat sich darauf spezialisiert, alltagstaugliche und hochwertige Bekleidung anzubieten. Die Mitarbeiter von ICF unterstützen die Autohäuser vor Ort mit professioneller Beratung und der Auswahl einheitlicher und praxistauglicher Team- und Arbeitsbekleidung. Individuell und nach Kundenwunsch. Overalls, Hemden, Jacken oder Hosen lassen sich an das Corporate Design der jeweiligen Marken anpassen. So soll der markeneigene Qualitätsanspruch auch über die Kleidung sichtbar werden - bei gleichzeitig maximal-bestem Tragekomfort für die Mitarbeiter.

### **GUTE ARBEIT BRAUCHT GUTE KLEIDUNG**

daher zum Beispiel hochwertige Kleidungslösungen angeboten, die Workwear und Teamkleidung optimal kombinieren und gute Bewegungsfreiheit ermöglichen. Für bis hin zu Lagerung, Kommissionierung und Versand.

Mitarbeiter im Büro und Verkauf können wiederum maßgeschneiderte Kleidungskonzepte mit Farben und Logo des Unternehmens erstellt werden. Dazu arbeitet ICF mit der Traditionsmarke Seidensticker zusammen. Die Hemden und Blusen der bekannten Marke mit der schwarzen Rose kommen in den Abteilungen Service und Verkauf zum Einsatz.

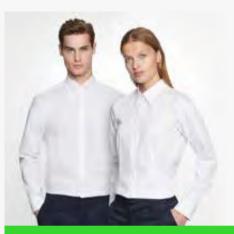
Eingebunden in ein ganzheitliches Bekleidungskonzept ergänzen die hochwertigen Kleidungsstücke den gepflegten Auftritt der Mitarbeiter.

# **GETREU DEM ICF-UNTERNEHMENSMOTTO:** ARBEITSKLEIDER MACHEN LEUTE

Für Personal in der Direktannahme der Werkstatt werden ICF kümmert sich um die richtige, praxistaugliche und einheitliche Einkleidung und berät auch ganzheitlich zum Bekleidungskonzept – inklusive individueller Shop-Lösungen

# **SEIDENSTICKER** – FÜHRENDER HERSTELLER FÜR HOCHWERTIGE HEMDEN UND BLUSEN IN EUROPA

# şeidensticker



Seidensticker Hemden und Blusen bei ICF gibt es in drei Passformen für Männer und zwei Passformen für Frauen – für optimalen Sitz und ein erstklassiges Trageerlebnis.

Die Marke Seidensticker kann auf eine über hundert Jahre bestehende Unternehmenstradition zurückblicken.

Seit der Gründung im Jahr 1919 steht Seidensticker für kompromisslose Qualität und **zeitlosen Stil**. Ob Hemd oder Bluse: Das Sortiment präsentiert sich auf höchstem Qualitätsniveau, ist nach Oeko-Tex-Standard 100 zertifiziert, besticht durch erstklassige Verarbeitung und perfekte Passformen sowie eine vielfältige Stoffauswahl und Modellpalette.

Vom klassischen, weißen **Popelin** über hochwertige **Fil-à-Fil-Stoffe** bis hin zu feinen Office-Streifen und Karos. Bügelfreie oder bügelleichte Oberstoffe aus 100 % Baumwolle bieten höchsten Tragekomfort, kombiniert mit einfachen Pflegeeigenschaften. Ideal für Arbeitsbekleidung, die regelmäßig zum Einsatz kommt.



# DAS DÜRFEN SIE VON ICF ERWARTEN:

- » über ein Jahrzehnt Erfahrung in den Bereichen Arbeits- und Teambekleidung
- » hochwertiges Sortiment mit Produkten etablierter europäischer Hersteller
- >> Teambekleidung, Berufsbekleidung, Arbeitsschuhe und PSA-Schutzkleidung
- » professionelle Beratung vor Ort in Ihrem Betrieb
- » individuelle Veredelung Ihrer Textilien, z.B. Druck oder Sticken Ihres Logos
- » individuelle Shop-Lösungen
- >> Lagerung und Kommissionierung Ihrer Textilien auf Wunsch

HABEN SIE FRAGEN ZU DEN BEKLEI-DUNGSKONZEPTEN VON INTERSTAR? WIR SIND FÜR SIE DA!

T: 02154.953 288 0 E: info@icf.gmbh

» icf.gmbh



# TITEL-THEMA





IN DER HAUPTSTADT WERDEN SEIT JEHER DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT GESTELLT. POLITISCH, GESELLSCHAFT-LICH. UND IM SEPTEMBER 2021 AUCH FÜR TECHNO. AUF DEM TECHNO GIPFEL WURDEN ERFOLGE BESPROCHEN UND NEUE GEPLANT, ES WURDE ÜBER ECHTE VERBINDLICHKEIT GESPROCHEN UND ERLÄUTERT. WIE PROZESSOPTIMIERUNG ZUM ENTSCHEIDENDEN ZÜNGLEIN AN DER WAAGE WERDEN KANN.

EIN STATEMENT VON TECHNO GESCHÄFTSFÜHRER GEORG WALLUS ZUM VERGANGENEN GIPFEL. ZUR AKTUELLEN LAGE UND ÜBER DIE ZUKUNFT

# WENN UNS DER GIPFEL IN DIESEM JAHR **EINES GEZEIGT HAT, DANN DASS WIR** VOR HERAUSFORDERUNGEN STEHEN, DIE WIR LÖSEN KÖNNEN, WEIL WIR DIE GEMEINSAME STÄRKE HABEN -**UND DIESE NUTZEN SOLLTEN. «**

»Allem voran möchte ich mich bei allen Gesellschaftern, Lieferanten-Partnern und Gästen bedanken. Der Gipfel in Berlin war durch Ihre Teilnahme und Ihr **Engagement ein voller Erfolg!** 

Wie viel sich in diesem Jahr bei **TECHNO** getan hat und wie viel gemeinsam erreicht wurde, hat sich beim Gipfel deutlich gezeigt: Wir haben unter anderem gemeinsam Commitment-Vereinbarungen getroffen und sind in vielen Bereichen zu einer neuen Verbindlichkeit gekommen. (Auch an dieser Stelle noch einmal mein herzlicher Dank an alle Gesellschafter, die auf ihre Kooperation gesetzt und diese positive Entwicklung herbeigeführt haben!)

Auch haben wir einen zusätzlichen Leistungsbaustein - Consulting Solutions – für die Zukunft installiert und durch unser neues C-Teile-Beschaffungssystem eine Möglichkeit geschaffen, die den Beschaffungsbereich effizienter und effektiver werden lässt.



Dass **TECHNO** zentrale relevante Themenfelder schnell bedienen kann, zeigt auch der Weg Richtung Ausbau des Dienstleistungssegmentes, den wir bereits eingeschlagen haben. Wir werden ihn auch in den kommenden Jahren konsequent weiter beschreiten.

Erweitert wird dies um das Leistungsfeld Consulting Solutions. Konkret geht es hier um gesellschafterindividuelle Themen - von Prozessoptimierung, IT-Schnittstellen über Eigenvermarktung bis hin zu Beratungsleistungen. Felder, die wir - aus strategischer wie operativer Sicht - als zunehmend relevant erachten. Felder, die Gesellschafter gemeinsam mit TECHNO neu bedienen können. Denn TECHNO hat den klaren Anspruch, den Nutzen, den Sie aus Ihrer Gesellschaft ziehen, zu maximieren! Ob durch die Konzepte oder Projekte, die wir initiieren, oder die Ausschüttung, an der Sie partizipieren. Lassen Sie uns folgende Maxime in den Autohäusern weiter ausbauen:

# MEHR NInjutzen »» MEHR PROFITIEREN.

Sprechen Sie uns an, um das eine oder andere - ganz pragmatisch - anzuschieben. Egal, was es ist. Denn so viel ist sicher: Die Themen der Zukunft werden herausfordernd.

Das zeigte sich auch in den beiden Gastvorträgen auf der Gesellschafterversammlung. Zum einen sprach Joachim **Breithaupt,** erfahrener Jurist, über Agenturverträge – eine in meinen Augen einschneidende Veränderung in den Marktgegebenheiten. Zum anderen zeigte Unternehmer und Freigeist Frank Dopheide auf, wie wichtig die Fähigkeit ist, sich - mit Blick auf das eigene Unternehmen - neu zu erfinden und über sich hinauszuwachsen. Beides Themen, die uns mit Sicherheit in der nächsten Zeit nachhaltig beschäftigen werden.«







FRANK
DOPHEIDE
Kreativer Macher
und Unternehmer

### NACHGEHÖRT UND NACHGEFRAGT.

Einen Audiomitschnitt des gesamten Vortrags finden Sie auf: gipfel2021.technoeinkauf.de | PW: techno2021 Haben Sie noch Fragen an Herrn Dopheide? Schicken Sie uns diese per E-Mail an fd@technoeinkauf.de



# UNTER DEM TITEL »THE HUMAN FACTOR. EIN ZUKUNFTSPROGRAMM IN 60 MINUTEN.« NAHM DER KREATIVE MACHER UND UNTERNEHMER FRANK DOPHEIDE TECHNO GESELLSCHAFTER AUF DEM GIPFEL MIT IN DIE WELT DER MARKEN UND VERBRAUCHERSEHNSÜCHTE. EIN NACHHALTIGER EINBLICK.

Herr Dopheide, wir sind jeden Tag von Marken umgeben. Egal, wo wir sind. Selbst im Schlafzimmer. Nicht alle nehmen wir bewusst wahr, aber es gibt viele, die uns besonders bewegen. Wie Nike, Apple oder Google. Die Marken überzeugen durch Qualität und Charakter. Warum ist gerade diese Kombination besonders wichtig?

Frank Dopheide: »Weil Qualität allein nicht wirkt. Sie braucht die Marke, um nicht austauschbar zu sein. Das Angebot in ähnlicher Qualität kann auch schnell der Wettbewerber bauen. Addiere ich aber den Charakter, ein Statement, Attitüde und Haltung, wird aus meinem Angebot eine Marke mit emotionalem Mehrwert, der Kunden mitnimmt, einbindet, sie sich heimisch fühlen lässt oder beteiligt.

Wenn ich mit der Marke etwas verbinde, sie Bilder in meinem Kopf erzeugt, bekommt sie mehr Wert. Und das lässt sich kapitalisieren.

An jeder Marke kann man dabei fünf Stufen für Werte oder Wertsteigerung anlegen. Das dicke Fundament ist dabei immer Qualität. Wenn die Produkte schlecht sind, die Leute nicht auf Zack, wenn es dreckig ist, funktioniert auch alles andere nicht. Wenn der Kunde aber nicht nur weiß, dass im Autohaus alles funktioniert, sondern das Autohaus auch kennt, wurde bereits die erste Stufe erreicht, die Bekanntheit. Das Autohaus ist bereits wertvoller. Wenn man sie nicht nur kennt, sondern auch einmal da war und Versprechen eingelöst wurden, entwickelt sich Akzeptanz. Wenn man das einmal, zweimal, dreimal erlebt hat, entwickelt sich Vertrauen. Die Marke wird noch wertvoller. Wenige schaffen es dann auf die oberste Stufe, zur Identifikation. Dann spielen Geld und gute Gründe keine Rolle mehr.«

Und eine Marke, zu der Verbraucher gerne kommen. Apple Stores sind zumeist hochfrequentiert. Ein Umstand, den sich viele Händler wünschen. Mit dem Triple A für Retail – Attraktionswert, Angebotswert und Aufenthaltswert – könnte der Handel entscheidend nachhelfen. Was macht dieses Trio so unschlagbar?

Frank Dopheide: » Experience beschreibt das tiefere Erlebnis einer Marke. Und wenn man auf Retail guckt, dann gibt es dafür immer drei Treiber. Nummer eins, das ist der Attraktionswert. Wie zum Beispiel eine Videoinstallation im Schaufenster. Nummer zwei sind die Angebotswerte. Die meisten Autohäuser sind da sehr funktional aufgestellt. Hier steht das Auto, da das Schild mit kleiner Schrift, mit dem, was da alles drin ist, und dem Preis untendrunter. Das geht auch anders. Der letzte Wert ist der Aufenthaltswert. Ist es eigentlich schön hier? Fühlt man sich hier wohl? Wer mit diesem Triple A des Retails umgehen und es bestens zusammen bespielen kann, kann sich in seiner Umgebung vor den Wettbewerb schieben. Man bricht zudem immer wieder mit Erwartungshaltungen und sorgt für Überraschungen in der Routine. Hier geht es auch darum, eigene Muster zu brechen und schneller mögliche Einfallspunkte für Wettbewerber selbst zu erkennen. Wir bewegen uns im Zeitalter der Iconomy, der Identitäts-Economy. Wann immer ich das Gefühl habe, dass das, was angeboten wird, etwas mit mir und meinem Leben zu tun hat, gibt es eine Form der Identifikation, weil ich denke, dass wir die gleichen Werte teilen. Dann ist das Angebot für mich von größerem Wert als andernorts. Man kann nicht auf Modell A immer sitzen bleiben. Ich brauche auch A.1. und auch A.1.1. oder dann die Lösung AB. Die Einflüsse von außen sind heute zahlreicher und vielfältiger denn je. Man braucht Fühler in unterschiedliche Richtungen: Ist das relevant? Kann das relevant werden? Das Durchdenken noch einer neuen Möglichkeit – auch, wenn es unmöglich scheint - liefert neue Einblicke oder Ansätze. Wenn man alles immer logisch betrachtet, wird man in Bezug auf Marke und Mehrwert immer zum selben Ergebnis kommen. Wenn man aber mit dem Latein am Ende ist, fällt dem Unsinn immer was ein. Nur so kann ich als Unternehmen auch in Zukunft mittendrin sein statt nur dabei oder gar Geschichte. Es heißt, offen zu bleiben, neugierig, experimentierfreudig. Das Erfolgsprinzip der Zukunft heißt Ready, Shoot, Aim. Komm, wir probieren das. Wir können das immer noch nachjustieren«.«

Herr Dopheide, vielen Dank für Ihre Zeit!

# >>> WAS HEUTE IN BEZUG AUF DAS AGENTURMODEL — AUF DEM TISCH LIEGT, KANN FÜR DEN HANDEL NICHT DIE LÖSUNG SEIN. «





ALS GASTREDNER AUF DEM
TECHNO GIPFEL SPRACH
JOACHIM BREITHAUPT, RECHTSANWALT
UND STEUERBERATER IN DER
KANZLEI OSBORNE CLARKE, ÜBER DAS
AGENTENSYSTEM UND OB ES
ALS (KÖNIGS-)WEG FÜR DEN VERTRIEB
IN DER ZUKUNFT DIENEN KÖNNTE.
MIT INTERESSANTEM
ERGEBNIS.

### **NACH**GEHÖRT UND NACHGEFRAGT.

Einen Audiomitschnitt des gesamten Vortrags finden Sie auf: gipfel2021.technoeinkauf.de | PW: techno2021 Haben Sie noch Fragen an Herrn Breithaupt? Schicken Sie uns diese per E-Mail an fd@technoeinkauf.de



Herr Breithaupt, die Hersteller (OEM) streben aktuell den Aufbau eines Agentensystems an, das den Vertragshandel ablösen könnte. Worin besteht der Unterschied zwischen einem Vertragshändler und einem Agenten?

Joachim Breithaupt: »Anders als der Vertragshändler trägt der Agent über das eigentliche Absatzrisiko hinaus kein weiteres unternehmerisches Risiko. Das ist praktischer für die OEMs, die dann wiederum nicht auf Kartellrecht, GVO oder kartellrechtliche Vertragsbeschränkungen achten müssen. Anhand der Herstellervorgaben, die sie festlegen, wird schlicht eine Vermittlungstätigkeit erbracht.

Der Agent ist ein Handelsvertreter, der über das eigentliche Absatzrisiko kein weiteres Risiko trägt. Nur dann kommt der Hersteller aus dem Kartellrecht raus und kann dem Handel die geplanten Vorgaben machen. Das bedeutet: Der Handelsvertreter als Agent darf nur das eigentliche Absatzrisiko tragen. Also das Risiko, dass er tatsächlich Kunden für die von ihm vermittelten Produkte findet. Keine weiteren Investitionsrisiken, keine weiteren Kostenrisiken. Das ist, wenn man sich das genau überlegt, hochinteressant, denn damit müsste der Hersteller dem Handel eigentlich alle Investitionskosten, die mit dem Autohaus verbunden sind, komplett bezahlen. Das ist ein aktueller Streitpunkt. Das ist noch offen.«

### Ist das Agenturmodell ein plausibler Ansatz, um das aktuelle System mit Vertragshändlern abzulösen?

Joachim Breithaupt: »Das, was heute auf dem Tisch liegt in Bezug auf das Agenturmodell, kann für den Handel nicht die Lösung sein. Auf der einen Seite hört sich das erstmal alles gut an: ›Der Handel hat kein Risiko mehr. Der Handel kriegt eine feste Marge. Wir haben keinen Intrabrand mehr. Aber der Hersteller kann alles so spielen, dass er am Ende viele der Geschäfte, viele der Einnahmequellen, die der Handel heute hat, zukünftig selbst abgreift.

Zudem werden mit dem Agenturmodell keine Kosten gespart. Das Argument, das öfter angeführt wird, ist völliger Unsinn. Der Handel wird auf derselben Kostenbasis sein, aber am Ende weniger Vergütung kriegen. Das ist die Herausforderung, die mit diesem Modell verbunden ist.

Schauen wir uns den kompletten Zusammenhang an, müssen wir am Ende klar feststellen, dass ein Wechsel von einem Vertragshändlersystem – wie wir es eben bei allen haben bis auf aktuell Mercedes – zu einem Agentensystem ein kolossaler Wandel ist. Denn die Händler haben heute, als Vertragshändler, den unmittelbaren Kontakt zum Kunden. Das ist ihr Kunde. Nicht der Kunde des Herstellers. Und genau

das ändert sich mit dem Agentenmodell. Der OEM erhält direkten Kundenkontakt und die Möglichkeit der Preisgestaltung. Er würde eine gut ausgebildete Verkaufsmannschaft nutzen können, ohne dieses Personal im eigenen Unternehmen beschäftigen zu müssen. Der Agent übernimmt auch weiterhin vertraglich definierte Aufgaben im Verkaufsprozess, ist dabei aber noch wesentlich strikter als im Vertragshändlersystem an die Vorgaben des OEM gebunden. Im Gegenzug muss er die Risiken und Kosten des Neuwagengeschäfts nicht mehr tragen.«

### Könnte man das Agentenmodell auch neben oder zusätzlich zum Eigenhandel einsetzen?

**Joachim Breithaupt:** »Hier gibt es eine klare Aussage der EU-Kommission: Wenn Fahrzeuge auf demselben relevanten Markt angeboten werden, kann ein Vertriebspartner nicht zugleich als Vertragshändler und als Agent agieren. Das ist unmöglich.«

### Welche Vorteile sind mit dem Agentenmodell verbunden?

Joachim Breithaupt: »Der Hersteller nimmt ihnen einen Teil des Investitionsrisikos. Das ist ein positiver Aspekt, der für den Agenten sprechen kann. Der Agent trägt auch keine Kosten für Vorführ- und Lagerfahrzeuge. Auch fallen kostenintensive Funktionen weg.

Allerdings gibt es noch zu viele Fragen, die bis dato nicht gut beantwortet wurden: Ist der OEM in der Lage, marktgerechte Preise zentral festzusetzen? Wodurch erfolgt die Differenzierung? Auch in Bezug auf markt- und markenspezifische Kosten ist die Abgrenzung schwierig. Was passiert mit bereits getätigten Investitionen? Was bedeutet die Abhängigkeit beim Zugang zu jungen Gebrauchten: Erfolgen Rücknahme und Inzahlungnahme durch den OEM? Zudem werden manche Funktionen nur unvollständig vom OEM übernommen und müssen daher beibehalten werden – bei geringerer Marge. Auch kann der OEM mit dem Aufbau des Direktvertriebs > neben < den Agenten beginnen oder auch Sonderkonditionen im Onlinevertrieb anbieten, die die Kunden in den Direktabsatz führen. Der Handel muss aufpassen und bei Verhandlungen mit den Herstellern sehr klar, sehr früh aufzeigen: Es ist nicht so einfach, wie manche Berater einem das mit dem Agentenmodell vorgaukeln wollen, sondern da sind sehr viele, sehr komplexe Themen, die eben gegen einen Agentenstatus sprechen. Es muss also noch viel gesprochen und definiert werden, um aus dem Agentensystem einen wirklichen Königsweg zu machen, bei dem der Handel zentral mitgestaltet und nicht auf der Strecke bleibt.«

Herr Breithaupt, vielen Dank für Ihre Zeit!

# **C-TEILE-BESCHAFFUNG:** PROZESSE OPTIMIEREN, KOSTEN REDUZIEREN

### WIE GESELLSCHAFTER DEN EIGENEN C-TEILE-**EINKAUF NACHWEISLICH ZEIT- UND** KOSTENSPAREND NEU ORGANISIEREN KÖNNEN.

und sollten eigentlich schnell bestellt und abgehandelt sein. Dennoch verursachen sie, gemessen an ihrem geringen Eigenwert, einen hohen Aufwand. Mit einer neu entwickelten E-Procurement-Lösung, dem TECHNO C-Teile-Beschaffungssystem, bietet die Kooperation ihren Gesellschaftern die Chance, den gesamten C-Teile-Einkauf zentral zusammenzubringen, zu verwalten und zu vereinfachen. Für reduzierte Aufwände mit klaren Verantwortlichkeiten und nachweisbaren (Kosten-)Ersparnissen.

Mit Hilfe von **E-Procurement** sinken die Prozesskosten durch die Prozesskostenoptimierung um durchschnittlich 30 %. Dies belegt unter anderem eine Studie des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME). Zudem können auch die Einstandspreise von C-Teilen um durchschnittlich 7 % reduziert werden, wenn mit einem Katalogsystem gearbeitet wird. Ersparnismöglichkeiten. die jetzt durch **TECHNO** für Gesellschafter zur Verfügung gestellt werden – und in Krisenzeiten, in denen Effizienz immer wichtiger wird, einen entscheidenden Vorteil bringen, weil Prozesse nachhaltig digitalisiert und optimiert werden können.

Arbeitsschutzkleidung, Reinigungsmittel, Büroartikel - Mit dem TECHNO C-Teile-Beschaffungssystem können C-Teile werden im Autohausalltag immer gebraucht Gesellschafter ihren C-Teile-Einkauf anhand einer bestehenden Plattform aufsetzen und diese bis ins Detail an die eigenen Bedürfnisse anpassen – Schnittstellen, Lieferantenpartner, Zuständigkeiten, Rechnungsstellen. Neben der hohen Individualisierbarkeit überzeugt die Plattform vor allem durch die Möglichkeit, bestehende Systeme miteinander vernetzen, gewünschte Idealprozesse aufbauen und zentral administrieren zu können. Zusätzliches Plus: Kritische Stellschrauben werden schnell gefunden und können schnell ausgebessert werden.

> Gesellschafter können zudem mit dem neuen TECHNO **C-Teile-Beschaffungssystem** binnen wenigen Wochen startklar sein – und so direkt Prozessoptimierungen verzeichnen, zu 100 % korrekte Rechnungen beziehen, die zu 100 % automatisch verbucht werden, und durch die Anpassung des C-Teile-Einkaufs ansonsten gebundene Ressourcen »freischalten«.

»DIF C-TEILE-BESCHAFFUNG **MACHT NUR** CA. 15% DES GESAMTEN **EINKAUFSVOLUMENS** AUS -ABER CA. 40% DER **ADMINISTRATIVEN** 

PROZESSE.«



# ZENTRALE VORTEILE DES TECHNO C-TEILE-BESCHAFFUNGSSYSTEMS (GEP)

#### » Administration & klare Regeln

Volle Kontrolle über Markenwelt, Bestellberechtigungen, Anwender, Inhalte, standort- und mitarbeiterbezogene Bestell-Limits und das tägliche Geschehen

### » Automatisierte Prozesse & eindeutige Zuordnungen

Automatische Abfolge eventuell benötigter Freigabe-Workflows und Überprüfungen; automatische Annahme, rechnerische Kontrolle und Übergabe der Rechnungen an das Buchhaltungssystem – inkl. aller benötigten Konten- und Kostenstellenzuordnungen (in den Warengruppen- und Standortstammdaten)

### » Nachhaltig & zukunftssicher

Durch die stetigen Weiterentwicklungen des Plattformunterbaus und weiterer Prozessimpulse, die innerhalb des Netzwerkes entstehen, profitieren Gesellschafter von einer Plattform, die dauerhaftup to date ist



### » Integration der Lieferanten-Partner

Konfiguration der Einbindung bestehender Lieferantensortimente im TECHNO Netzwerk per Klick und Einbindung eigener Partner möglich

### IN WENIGER WOCHEN STARTKLAR!

### » Integration lokaler Systeme und eigener Sortimente

Für interne Bestellungen und schnelle Übernahme aus lokalen/führenden Systemen für Standort- und Mitarbeiterstammdaten

### » Gestaltung eigener Warengruppen/ Navigationskonzepte

Für Anwender und Zuordnung von Inhalten aus dem zentralen Artikelstamm oder Upload eigener Sortimente

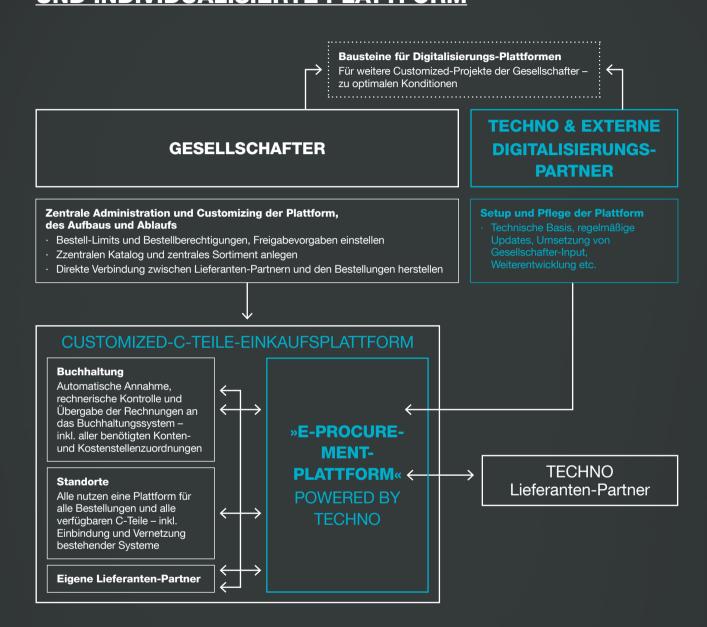
# SIE LEGEN REGELN FEST, DIE EINGEHALTEN WERDEN MÜSSEN UND FINDEN DIE NÄCHSTEN KRITISCHEN STELLSCHRAUBEN FÜR DIE OPTIMIERUNG IHRES C-TEILE-EINKAUFS!

### \*Nicht nur für eine Plattform, sondern für die Zukunft.

Die Bausteine des TECHNO C-Teile-Beschaffungssystems werden als Basis für umfassende Digitalisierungsplattformen und weitere digitale Gesellschafterprojekte dienen – zu optimalen Konditionen. Denn mit TECHNO bekommen Gesellschafter Zugang zu exklusiven Digitalisierungspartnern, die ihre Vorhaben so umsetzen, dass sie nahtlos in den Autohausalltag eingebunden werden können.

REGELN FÜR DEN EINKAUF FORCIEREN, PROZESSE AUTOMATISIEREN. TRANSPARENZ SCHAFFEN.

### C-TEILE-EINKAUF ÜBER EIGENE ZENTRALE **UND INDIVIDUALISIERTE PLATTFORM**





SPRECHEN SIE MICH AN, WENN SIE DIE PROZESSKOSTEN IHRES C-TEILE-EINKAUFS **ENTSCHEIDEND SENKEN MÖCHTEN:** 

Axel Hülsen





# TECHNO MIT NEUEM LEISTUNGSFELD:

## **CONSULTING SOLUTIONS**

Die Marktentwicklungen und die neuen Herausforderungen 

Die Partner, die wir in diesem extrem sorgen in vielen Bereichen dafür, dass Autohäuser immer häufiger mit Themen und Aufgabenstellungen zu tun haben, die - neben den klassischen Lieferanten-Partnern aus dem Produkt- und zunehmend dem Dienstleistungsbereich -Partner mit besonderen ergänzenden Kompetenzen erfordern. Das neue TECHNO Leistungsfeld »Consulting Solutions« ist die Antwort auf die Zunahme der Komplexität in vielen Bereichen des Autohausalltags.

Konkret geht es um gesellschafterindividuelle Themen - von Prozessoptimierung und IT-Schnittstellen über Eigenvermarktung bis hin zu Beratungsleistungen -, die TECHNO bisher nur bedingt bedient hat. Felder, die jedoch – aus strategischer wie operativer Sicht - zunehmend an Bedeutung gewinnen. Mit dem neuen Leistungsfeld stellt TECHNO frühzeitig die Weichen und etabliert einen Bereich, in dem Lösungen »von der Stange« fernab der Realität sind. Mit markenbreite und für und über TECHNO können Gesellschafter zukünftig Lösungen mit hochspezialisierten Experten für sich umsetzen oder entwickeln, die bis ins Detail an ihren Autohausalltag angepasst werden und hier nachhaltig prozessoptimierend wirken können.

- > Konditionen & Portfolio
- > Strategien & Konzepte
- Digital
- > Marketing & Events
- > Prozesse & Systeme
- **Consulting Solutions**

dvnamischen Bereich zusammenfassen. lassen sich nicht mit den klassischen Dienstleistungspartnern vergleichen. Es sind hier vielmehr Partner für diverse Beratungs- und Consulting-Leistungen, die zusammen mit TECHNO Gesellschaftern individuelle Lösungen erarbeiten und entwickeln und auf Cheflevel beraten können. Für flexible und individuelle Lösungen, für die komplette Autoieden Gesellschafter. «

### **Georg Wallus**

Geschäftsführer TECHNO -DIE AUTOHAUS-KOOPERATION



DR. KONRAD WESSNER BLICKT VORAUS, HINTERFRAGT UND KOMMENTIERT

### **AUTOS ALS PERSÖNLICHE RÜCKZUGSRÄUME –** HOCHWERTIGE INNENAUSSTATTUNGEN ALS MARKTCHANCE.

»Weil uns Corona einen Trend zum Rückzug ins traute Heim und (falls möglich) den eigenen Garten beschert hat, florieren die Geschäfte von Möbelhäusern, Baumärkten und Co. Von dem dahinterstehenden **Megatrend zum Coconing** (•sich einspinnen•) können auch das Auto und das Geschäft mit hochwertigen Innenausstattungen profitieren.

Um die damit verbundenen Marktchancen aufzuzeigen, beschäftigten wir uns diesmal mit der Frage, ob und in welchen Formen Autos zu Rückzugsräumen werden. Die Ergebnisse sprechen eine klare Sprache:

Stattliche 56% der deutschen Autokäufer geben an, dass das Auto für sie ein privater Rückzugsort ist bzw. geworden ist, an dem sie besonders gut entspannen können. Dazu passend sehen 61% im Auto einen Schutzraum vor Ansteckungen und Viren. Weitere 73% genießen es, im Auto entspannt Musik oder Podcasts zu hören.

Weil diese Themen vor allem für Jüngere und Frauen als Kundengruppen mit besonderem Potenzial bedeutsam sind, definiert sich das **Auto der Zukunft** – neben bekannten

### **ZURÜCKZIEHEN, ENTSPANNEN, FREIRAUM GENIESSEN –**WARUM DAS AUTO BEI VERBRAUCHERN AN STELLENWERT GEWINNT.

#### AUSSAGE 1: »Ich genieße es, im Auto entspannt Musik oder Podcasts zu hören.«

Deutsche Autokäufer gesamt	Zustimmung		Nach Altersgruppen	
70.0/	<b>78</b> %	<b>69</b> %	Bis 30 J.	<b>79</b> %
<b>73</b> %		Ť	31–50 J.	77%
			Über 50 J.	60%

#### AUSSAGE 2: »Im Auto bin ich geschützt vor Ansteckungen und Viren.«

Deutsche Autokäufer gesamt	Zustimmung		Nach Altersgruppen	
61 %	59 %	62%	Bis 30 J.	<b>59</b> %
61%			31–50 J.	62%
			Über 50 J.	62%

#### AUSSAGE 3: »Das Auto ist für mich ein privater Rückzugsort, an dem ich entspannen kann.«

Deutsche Autokäufer gesamt	Zustimmung		Nach Altersgruppen	
56%	<b>59</b> %	54 %	Bis 30 J.	61%
			31–50 J.	62 %
			Über 50 J.	45%

Basis: n = 1.031

Kriterien wie Fahrleistungen oder Klimafreundlichkeit – immer stärker über eine **Wohlfühlatmosphäre** im Innenraum. Infolgedessen gewinnen hochwertige Innenausstattungen sowie Sound- und Infotainment-Systeme kontinuierlich an Bedeutung. Um von der Entwicklung zum Auto als Lebensund Arbeitsbereich zu profitieren, investieren Automobilzulieferer wie Continental oder Faurecia in hochwertige und natürliche Innenraummaterialien. Dazu passend plant Porsche mit dem Start-up Zync als strategischem Partner das Angebot neuer personifizierter Infotainment- und Gaming-Angebote als Ausstattungsoption.

Weil wie beim Wohnen auch **bei Auto-Innenräumen Individualität Trumpf** ist, sollten Automobilverkäufer/innen herausfinden, wie Interessenten ihr Wunschauto nutzen möchten. Die Skala reicht vom Auto als rollendem Büro oder Smartphone bis hin zur Wohlfühlatmosphäre mit zugehörigen Düften.

An Bedeutung gewinnt auch die Frage, welche Art von Infotainment, Musik oder Gaming der jeweilige Kunde in seinem Auto bevorzugt. Wenn Autos darüber hinaus immer stärker zu Virenschutzräumen werden, gewinnen auch natürliche und leicht zu reinigende Materialien, pflegeleichte Sitzbezüge und professionelle Innenraumreinigungen als Serviceleistung an Bedeu-

tung. Weil Autos als Lebens- und Arbeitsräume vor allem für Fahrer (deutscher) Premiummarken wichtig sind, hat dieses Thema auch gute Chancen, Premiumansprüche neu mit Leben zu füllen. Ein zusätzlicher Treiber hochwertiger Auto-Innenräume ist sicherlich auch die unaufhaltsame Etablierung von Fahrerassistenzsystemen und autonomen Fahrsystemen.

Stellen Sie von daher hochwertige Innenausstattungspakete sowie Sound- und Infotainment-Systeme digital und im Autohaus heraus – und lassen Sie als wirksamste Form der Werbung Kunden über ihre Wohlfühlerlebnisse im Auto berichten.«

### DR. KONRAD WESSNER

ist seit 1992 Geschäftsführer bei *puls* Marktforschung, berät und begleitet mit seinem Team Unternehmen und Institutionen beim Strategiewandel und vermittelt sein Expertenwissen als gefragter Referent und Autor, insbesondere in der Automobilbranche. Im TECHNO MAGAZIN wird der erfahrene Ökonom regelmäßig aktuelle Branchenthemen beleuchten, bewerten und Anregungen geben.



### puls

# Trends und Marktpotenziale im Tuning- und Autozubehörmarkt

puls Trendstudie mit Key Learnings und Maßnahmenvorschlägen



### Ausgewählte Fragestellungen

Welche Tuninganbieter sind bekannt und bei welchen wird bevorzugt gekauft? Welche Assoziationen verbinden Autokäufer mit den Begriffen "Tuning" und "Individualisierung"? Wer kauft wie häufig Autozubehör? Wird Original-, Marken- oder "No-Name" - Zubehör bevorzugt?

### Expertenkommentare

Prof. Hannes Brachat und Dr. Konrad Weßner sowie Key Learnings und strategische Empfehlungen

#### Jetzt bestellen

Studie € 599,- (zzgl. MwSt.)

Sondertarif für

TECHNO Gesellschafter

€ 399,- (zzgl. MwSt.)

Bestellung bitte an: wessner@puls-marktforschung.de oder 0911/9535-400 www.puls-marktforschung.de



### TECHNO GIPFEL 2021 | 22. BIS 23. SEPTEMBER | BERLIN

Angefangen bei der vortrefflichen Wahl der Location, dem zeitlos eleganten Ritz-Carlton Berlin, über die ereignis- und inhaltsreiche Gesellschafterversammlung bis hin zum eindrucksvollen Rahmenprogramm: Der TECHNO GIPFEL machte auch 2021 seinem Namen alle Ehre. Im Herzen der deutschen Hauptstadt und in unmittelbarer Nähe zum Regierungsviertel »jagte« vom 22. bis 23. September ein Höhepunkt den nächsten.





Bereits am ersten Tag wurde auf der **Gesellschafterversammlung** angeregt diskutiert und debattiert. Besonders die beiden Gastredner, **Joachim Breithaupt** und **Frank Dopheide**, sorgten für Gesprächsstoff und zahlreiche Impulse, wie die Podiumsdiskussion im Anschluss an die Vorträge zeigte – und der gemeinsame Dinnerabend. Im **Dachgarten-Restaurant Käfer** auf dem Dach des historischen und beeindruckenden Reichstagsgebäudes wurde noch einmal über die Ergebnisse der Versammlung gesprochen und ein entspannter Austausch gepflegt.

Nach dem eindrucksvollen ersten Gipfel-Tag folgte am zweiten ein **inspirierendes Rahmenprogramm**, das auf dem Land, zu Wasser und in historischen Gemäuern für Unterhaltung und Staunen sorgte. Die Erlebnisse waren vielgehörtes und besprochenes Thema bei der abschließenden Gala-Veranstaltung, die zum Höhepunkt des Gesellschaftertreffens wurde. Bei entspannter Atmosphäre und gutem Essen wurde angeregt diskutiert, partnerschaftlich genetzwerkt und dem hervorragenden Show Act gelauscht: der **ABBA-Coverband »Swede Sensation«.** Ein mitreißender Auftritt, der im Rückkehrjahr von ABBA auf besondere Freude stieß. So endete der **TECHNO GIPFEL** ebenso außergewöhnlich, wie er begonnen hatte.

»Eindrücklich«, »bemerkenswert« und »wieder einmal impulsgebend« – Aussagen, die man zur Abreise bei der Mehrzahl der Teilnehmenden hören konnte. Ein (Gipfel-) Erfolg, der uns als **TECHNO** bestätigt und anspornt: für die nächsten anregenden Treffen mit beeindruckenden Momenten, besprechenswerten Höhepunkten und zahlreichem anregenden Input.

Wir möchten uns bei allen Gästen für ihr Feedback und ihre Teilnahme bedanken!

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON:



























GASTREDNER FRANK DOPHEIDE



GASTREDNER **JOACHIM BREITHAUPT** 















































































### ALLE TERMINE WEGEN CORONA UNTER VORBEHALT!

# **TERMINE** 2021/2022

» T»EXPO SPEZIAL 2022





» TECHNO EXPO/ TECHNO GIPFEL 2022



#### » OFFIZIELLE TERMINE

### STRATEGIE-AUSSCHUSS:

Die Termine fürs nächste Jahr werden zeitnah bekannt gegeben.

### **BERATERAUSSCHUSS:**

16.-17.11.2021 | I Norderstedt

### **AUFSICHTSRATSSITZUNG:**

29.03.2022 | Norderstedt 15.06.2022 | I Hamburg 26.09.2022 | I Hamburg

29.11.2022 I Frankfurt am Main

#### **GREEN DAYS:**

voraussichtlich 19.-21.05.2022



### **» TECAR INTERNATIONAL TERMINE**

**TECAR** SUPERVISORY BOARD MEETING:

23.11.2021 I Frankfurt am Main

09.05.2022 I Hamburg

13.12.2022 I Frankfurt am Main

15TH TECAR MARKET PLACE + TECAR SUPERVISORY BOARD + TECAR SHAREHOLDERS' MEETING

07.-10.09.2022 I Mallorca

### » IMPRESSUM

#### HERAUSGEBER:

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

### ANZEIGENDISPOSITION:

Sonia Arkuszewski | 040 526 099 154 arkuszewski@technoeinkauf.de

#### **KONZEPT & DESIGN:**

yellowmonkey | ymnky.de

### DRUCKEREI:

Lehmann Offsetdruck und Verlag GmbH



Weitere Impressionen des

TECHNO GIPFELS 2021 finden Sie auf: gipfel2021.technoeinkauf.de | PW: techno2021

Kraftvolle Vermarktung
Ihrer Gebrauchten



### Für höhere Erträge im Inzahlungnahme- und GW-Geschäft

Sie wollen Ihre Gebrauchten, Leasingrückläufer und Inzahlungnahmen inkl. BEV/HEV effizient und mühelos B2B vermarkten? Dabei revisionssicher, europaweit und dennoch ohne Exportrisiko? Dann kommen Sie dahin, wo Fakten überzeugen: 150.000 verkaufte Fahrzeuge pro Jahr, 25.000 registrierte Käufer, Export in 40 Länder, 18 Standorte und mehr als 30 Jahre Erfahrung.

### Wann sprechen wir über Ihre Gebrauchten?

Kontakt: +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de

#### Mehr am Zukauf interessiert?

Dann gleich online registrieren und aus unserem umfangreichen Angebot zielgerichtet auswählen.











