

# Tuning inside

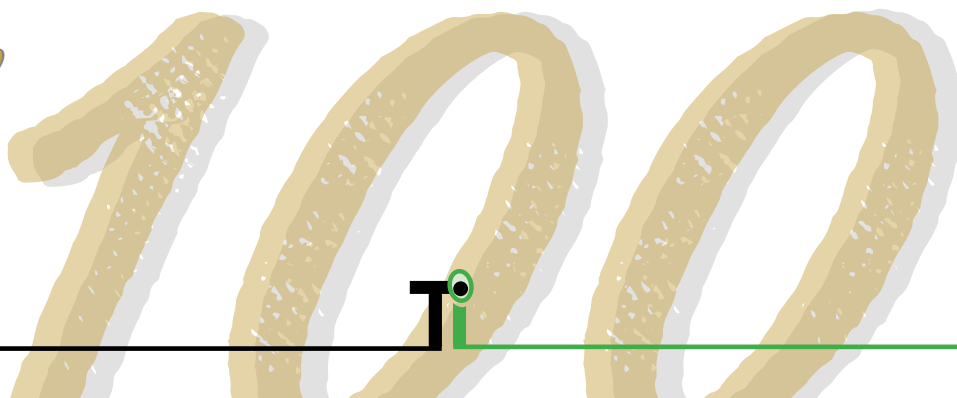
Liebe Leserinnen und Leser,

**100**, wow, was für eine Zahl. Ja klar, es kommt natürlich immer darauf an, in welchem Zusammenhang diese Zahl 100 gesehen wird. 100 m laufen ist nichts Besonderes, 100 Reifen montieren schon etwas aufwändiger, aber 100 Ausgaben TUNING-INSIDE ist, denke ich, schon eine außergewöhnliche Leistung in diesem Segment. Mir ist es, als wäre es gestern gewesen, als ich 2006 mit Mathias R. Albert beim gemütlichen Stelldichein die Idee gesponnen habe, ein Informationsblatt aus der Tuningbranche für die Tuningbranche zu produzieren. Gesagt, getan, keine vier Wochen später lag die erste druckfertige Ausgabe mit spannenden Themen auf Ihrem Tisch. Die Resonanzen waren fast ausschließlich positiv, nur wenige kritische Stimmen sagten mir eine sehr kurze Lebensdauer voraus oder wünschten sich ein schnelles Sterben des TUNING-INSIDE. Mittlerweile ist das TUNING-INSIDE ein fester Bestandteil in der Branche und als Informationsmagazin von so manchem Schreibtisch nicht mehr wegzudenken. Viele aufregende Themen durfte ich in den mehr als 16 Jahren behandeln, viele spannende Menschen kennenlernen und ich schloss so manche Freundschaft, welche über das journalistische oder geschäftliche Verhältnis hinausgeht. Alles in allem waren es spannende und ereignisreiche Jahre für TUNING-INSIDE, für die Redaktion und für mich. Dies war aber nur möglich, weil Sie, liebe Leserinnen und Leser, mich immer wieder mit interessanten Pressemitteilungen gefüttert haben, Sie Anzeigenplätze orderten oder als Tippgeber mir immer wieder schwierige Themen offerierten, in die ich mich mittels Hintergrundrecherche einarbeiten konnte. Hierfür sage ich herzlichen Dank an alle. Leider waren manche Themen nicht ganz hieb- und stichfest, also eine Veröffentlichung nicht juristisch bedenkenlos, weshalb das eine oder andere Thema bei mir nicht abgedruckt wurde. TUNING-INSIDE ist nun mal keine Tageszeitung mit vier großen Buchstaben, welche ungeprüfte Fakten gerne mal veröffentlicht. Unser Anspruch ist es, nur präzise recherchierte, geprüfte und bestätigte Fakten zu veröffentlichen und nicht Artikel, welche auf „Hörensagen“ beruhen, zu publizieren. Mit dieser Arbeitsweise sind wir, bin ich der festen Überzeugung, die letzten mehr als 16 Jahren recht gut gefahren und werden es weiterhin tun. Dies soll Sie, liebe Leserinnen und Leser, nicht davon abhalten, mir weiterhin Informationen und Material zu Themen, welche auch eine gewisse Brisanz besitzen, zuzuspielen, ich bin dankbar über jeden Tipp.

In der aktuellen Ausgabe „**100**“ haben wir wieder eine Fülle an Themen für Sie vorbereitet, egal ob Messenews, Personal, Katalogpräsentationen oder Geschäftsberichte, es ist alles dabei und wir hoffen, dass diese Themen für Sie interessant sind. Mehrfach bin ich die letzten Wochen auf Hamann Motorsport angesprochen worden, leider kann ich noch nicht viel antworten, da ich noch auf Info aus Laupheim warte. Fakt nach aktuellem Stand ist, dass die Hamann GmbH zum 31.08.2023 das Tuninggeschäft aufgeben und die vorhandenen Geschäftsräume vermieten wird. Auf weitere Informationen warten wir noch und beteiligen uns nicht an den Spekulationen in der Branche.

Nun aber viel Spaß beim Lesen der Ausgabe **100**

Ihr Andreas K. Bauer



Ausgabe 02/zwanzig23



Königsberger Str.9  
Eching bei München

☎ 0 89 37979197

✉ felgen@hsmotorsport.de

🌐 [www.hsmotorsport.de](http://www.hsmotorsport.de)



HIGH-END-SCHMIEDERÄDER AUS PASSION  
Eine Marke der HS Motorsport Entwicklung & Vertriebs GmbH



Veredelungs­liebe trifft große Shows auf der Tuning World Bodensee

Eine Leistungssteigerung erfährt in diesem Jahr auch die Tuning World Bodensee, die vom 18. bis zum 21. Mai 2023 die Liebe zum veredelten Automobil zelebriert. Das internationale Messe-Event für Auto-Tuning, Lifestyle und Club-Szene ist wieder in voller Größe am Start und belegt alle zwölf Hallen des Messegeländes in Friedrichshafen. „Mehr Aussteller, mehr Autos und mehr Shows – die 20. Auflage der Tuning World Bodensee und die Einstandsveranstaltung der neuen Projektleiterin Emanuela Botta wird das Fest“, betont Messechef Klaus Wellmann. Über 1600 Autos, zwölf Hallen und zahlreiche namhafte Aussteller, die 2023 wieder dabei sind – die Tuning World Bodensee fährt bei ihrer zweiten Auflage nach Corona wieder groß auf. „Wir verzeichnen zum aktuellen Zeitpunkt einen guten Anmeldestand bei den kommerziellen Ausstellern, die Style Mile wächst kräftig auf über drei Hallen und bringt die aktuellsten Tuningtrends sowie die angesagtesten Brands und Crews an den Bodensee. Zudem verzeichnen wir zahlreiche Bewerbungen in der Club- und Private Car Area und der Ticketvorverkauf läuft super. Wir sind mit dem aktuellen Zwischenstand sehr zufrieden“, berichtet Projektleiterin Emanuela Botta. Abgerundet wird das Auto-Spektakel mit einem actionreichen Rahmenprogramm, das von Drift-Shows, über FMX- und Buggy-Jumps bis hin zu den legendären After-Show Partys keine Wünsche offenlässt. Die kommende Tuning World Bodensee findet von Donnerstag, 18. bis Sonntag, 21. Mai 2023 auf dem Messegelände in Friedrichshafen statt.



AUTEC präsentiert digitalen Frühjahrskatalog 2023

Der Räderhersteller AUTEC verzichtet auf Printkataloge und stellt sein Räderprogramm Frühjahr 2023 ausschließlich digital zur Verfügung. In der Vergangenheit wurde der Katalog postalisch an alle AUTEC-Händler versendet. Die Umstellung auf einen rein digitalen Katalog begründet Thomas Geis, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing, so: „Wir beobachten seit einigen Jahren, dass der Katalog immer weniger nachgefragt wurde. Zudem ist uns Nachhaltigkeit und der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen sehr wichtig. Daher möchten wir zukünftig auf gedruckte Verkaufsunterlagen verzichten und unseren Fokus verstärkt auf digitale Informationen setzen.“ Das Räderprogramm Frühjahr 2023 bietet auf 28 Seiten eine Übersicht zu allen aktuellen AUTEC-Designs und steht ab sofort als Online-Blätterkatalog unter <https://autec-wheels.de/downloads/kataloge/> bereit.



Die SCC Fahrzeugtechnik GmbH präsentiert ihre neuen SCC Camper Line-Spurverbreiterungen für Reisemobile.

Nahezu alle Reise- und Wohnmobile werden auf Basis von Transporterfahrgeräten aufgebaut. Dies führt oftmals dazu, dass sich das Wohnmobil am Ende recht schmalspurig präsentiert. Die Räder verschwinden in den Radkästen, was nicht nur optisch wenig wünschenswert ist, sondern auch zu einem schlechteren Fahrverhalten führt. Mit der neuen SCC Camper Line bietet die SCC Fahrzeugtechnik allen Caravan- und Reisemobil-Besitzern 3 bis 60 mm starke Spurverbreiterungen für vier bis fünf verschiedene Anbindungen wahlweise in silber natur, silber eloxiert oder schwarz eloxiert an. Die Montage von Spurverbreiterungen an einem Camper- oder Reisemobil bringt viele positive Effekte mit sich, u. a. eine bessere Optik, mehr Fahrstabilität, Reduzierung der Seitenwind- und Wankempfindlichkeit, Verbesserung des Geradeauslaufs und mehr Sicherheit im Straßenverkehr. Ein Set aus der SCC Camper Line ist passend für eine Achse und besteht aus jeweils zwei Spurverbreiterungen und zehn Radschrauben. Ein Camper Line-Set in 20 mm pro Rad für eine Achse ist bereits ab 35,00 € erhältlich und kann über den Webshop [www.spurverbreiterung.de](http://www.spurverbreiterung.de) oder die Händlerabteilung bezogen werden. Dank unseres UST-Systems ist die Montage auch bei Stahlfelgen problemlos möglich.

Online-Großhändler TyreSystem belohnt Neukunden mit aktueller Prämienaktion

Für Reifenfachhändler, Werkstätten, Flottenbetreiber und Transportunternehmen lohnt sich die Registrierung und Bestellung bei TyreSystem jetzt doppelt. Wer sich ab sofort beim Online-Großhändler für Reifen und Räder unter [tyresystem.de](http://tyresystem.de) kostenlos als Neukunde registriert und bis zum 31. Mai 2023 beliebige Artikel aus dem Sortiment im Gesamtwert von mindestens 1.500 Euro bestellt, nimmt an der Neukundenaktion teil. Sobald die entsprechende Summe erreicht ist, kann der Kunde zwischen zwei Prämienangeboten wählen. Zur Auswahl stehen ein Gasgrill des Modells GG 3590 von Clatronic oder ein Einkaufsgutschein von Engelbert Strauss im Wert von 80 Euro. Zusätzlich profitieren Neukunden von den günstigen Händlerpreisen bei TyreSystem. Der Kunde kann den Mindestbestellwert in Höhe von 1.500 Euro über mehrere Bestellungen hinweg auf alle Produktgruppen wie zum Beispiel Reifen, Felgen, Kompletträder und Kfz-Teile aufteilen und bleibt so maximal flexibel. Sobald der Mindestbestellwert erreicht ist, wird der Prämienberechtigte automatisch von TyreSystem per E-Mail informiert und darf eine der beiden Prämien auswählen. Die Neukunden-Aktion ist zudem eine ideale Gelegenheit für Neukunden, die umfangreichen Funktionen wie zum Beispiel die Felgenpassgarantie und zahlreiche weitere kostenlose Serviceleistungen von TyreSystem zu testen.



Retro Classic mit neuem Eigner.

Kurz vor Messestart der Retro Classic in Stuttgart, Ende Februar 2023, verkündete die Retro Messe GmbH rund um Ideengeber, Gründer und Kopf Karl Ulrich Hermann, den Verkauf der Retro Messe GmbH. Die letzten Wochen hatten sich die Gerüchte verdichtet. Zum Portfolio der Retro Messe GmbH gehören die Retro Classic in Stuttgart und Nürnberg sowie die EuroMotor in Stuttgart. Nach der diesjährigen RETRO CLASSICS®, welche zudem in diesem Jahr mit mehr als 82.000 Besuchern einen neuen Rekord aufstellte, übergab Karl Ulrich Herrmann die Geschäfte an die AFAG Messen und Ausstellungen GmbH und damit an die neuen Geschäftsführer Henning und Thilo Könicke. Die Veranstaltungen der RETRO Messen GmbH werden auch unter der neuen Leitung an den bekannten Standorten in Stuttgart und Nürnberg weitergeführt. Das bisherige Team der RETRO Messen bleibt bestehen und kümmert sich auch unter neuer Leitung um die erfolgreichen RETRO Messen. Henning und Thilo Könicke haben als Geschäftsführer des Familienunternehmens AFAG langjährige Erfahrung in der Messebranche. Käufer ist die AFAG Messe und Ausstellungen GmbH aus Nürnberg. Wer ist die AFAG Messe und Ausstellungen GmbH? Gegründet wurde die Firma 1947 von Helmut Könicke. Schnell machte sich Könicke einen Namen im Bereich Messerveranstaltungen in allen großen Messestädten. Mittlerweile zählt die Firma fünf Standorte in Deutschland und Repräsentanten in China, Italien und der Türkei. Erst im Juli 2022 übernahm die AFAG den Münchner Messeveranstalter NETCOMM, jetzt eben noch die Retro GmbH mit ihren Formaten im Bereich Automobil, Oldtimer Event und Lifestyle.



Barracuda Racing Wheels Europe/Cor.Speed Sports Wheels  
Brandneuer Felgenkatalog 2023 ab sofort erhältlich

Die trendigen Marken Barracuda Racing Wheels und Cor.Speed Sports Wheels, die für hochwertige Leichtmetallfelgen stehen, präsentieren ihre aktuellen Programme in einem brandneuen, gemeinsamen Felgenkatalog 2023. Dieser steht unter dem Motto „Outstanding Designs“, welches die Räder der jeweiligen Produktpaletten perfekt beschreibt. Schließlich sind die Stylings der Barracuda- und Cor.Speed-Felgen stets am Puls der Zeit – von der Leichtbaufelge Barracuda Summa in Größen ab 17 Zoll (ab nur 7,2 Kilogramm Gewicht) bis hin zur Cor.Speed Deville in riesigen 11x23 Zoll. Dabei ziehen die Räder oftmals mit besonderen Akzenten wie gebürsteten Oberflächen, farbigen Colour Trims oder auch Flash-Lacken die Blicke auf sich. Ferner begeistern sie mit ihren breit gefächerten Anwendungs-Bereichen. Der Katalog 2023 bietet einen umfangreichen Überblick zu sämtlichen Designs beider Marken. Selbstverständlich sind einige Neuheiten zu entdecken, etwa neue Anwendungen und Größen für das Flow Forged-Rad Project 2.0 aus Barracudas Ultralight Series. So ist diese nun etwa in 22 Zoll für die Oberklasse-Elektroauto-Brüder Audi RS e-tron GT und Porsche Taycan verfügbar. Absolutes Highlight ist aber zweifellos die komplett neue Cor.Speed-Felge Atmos. Sie zeichnet sich durch ein filigranes Vielspeichen-Design aus und wird ab Mai 2023 in den Dimensionen 9,5x22 Zoll sowie 10,5x22 Zoll verfügbar sein. Abrundend dient der Katalog mit seinen zahlreichen Fahrzeug-Abbildungen ferner als tolle Inspiration für Interessenten, die auf der Suche nach einem passenden neuen Felgensatz für das eigene Auto sind. Der Katalog ist für den Handel kostenlos erhältlich und kann direkt angefordert werden. Atemberaubende Videos gibt es auf den YouTube-Kanälen „Barracuda Racing Wheels“ und „Cor.Speed Sports Wheels“. Erhältlich sind die Leichtmetallräder aus den umfangreichen Barracuda- und Cor.Speed-Felgenprogrammen im gut sortierten Reifen- und Fachhandel beziehungsweise beim Tuner oder direkt bei JMS Fahrzeugteile (weltweiter Generalvertrieb außer Schweiz). Alternativ gibt es sie wie auch alle weiteren Fakten sowie Preis- und Lieferinformationen, direkt bei: [www.barracuda-europe.de](http://www.barracuda-europe.de)







**BARRACUDA**  
RACING WHEELS

[www.barracuda-europe.de](http://www.barracuda-europe.de)

JMS-Fahrzeugteile GmbH / HS Motorsport  
Tel.: 0 7127 960 840 / Tel.: 0 89 3700 1723





## Die PS Days werden weiblicher und festigen sich weiter in der Branche Neuigkeiten rund um das Autotuning-Megaevent

Der Auftakt ins Jahr 2023 startet für die Performance & Style Days weiblich: mit der neuen Projektleiterin Lisa Böllert, die seit Dezember gemeinsam mit Projektleiter Guido Mack das Tuning Event bei der Deutschen Messe auf Erfolgskurs hält mit der geplanten „Ladies Lounge“. Vom 07. bis 09. Juli bieten die PS Days, neben den bereits etablierten Bereichen, einen Pavillon speziell für die rapide ansteigende Anzahl an weiblichen Autoenthusiastinnen und Tunerinnen. In der Ladies Lounge werden im Pavillon 33 des hannoverschen Messegeländes knapp 30 Fahrzeuge von Repräsentantinnen der Tuningszene ausgestellt: Federführend sind hier die Content Creators und Unternehmerinnen Mareike Fox und Lisa Yasmin. Mareike Fox ist in der Szene durch ihre außergewöhnlichen Fahrzeuge wie den Nissan GT-R bekannt. Zudem hat sie innerhalb der letzten Jahre mit Foxed Motorwear und Foxed Care zwei erfolgreiche Unternehmen in den Bereichen Clothing und Autopflegemittel aufgebaut. Lisa Yasmin sagt, sie sei bereits mit Adrenalin im Blut auf die Welt gekommen und erreicht mit ihrem Content auf Social Media mittlerweile über 350.000 Follower – Tendenz steigend. Im Mittelpunkt steht dabei der Umbau einzelner Autos für die Rennstrecke, Automobilevents und für den persönlichen Spaßfaktor. Beide Frauen zeigen: Mit Spaß, Professionalität und Leidenschaft kann man sich auch in der von Männern dominierten Szene durchsetzen und äußerst erfolgreich sein. „Wir wollen auf den PS Days den Frauen in der Tuningszene eine Plattform bieten, die es so in der Form leider noch nicht gibt. Trotz der steigenden Anzahl an weiblichen, starken, sympathischen und interessierten Autofans haben wir im vergangenen Jahr eine starke Unterrepräsentation dieser Zielgruppe wahrgenommen“, sagt Projektleiterin Lisa Böllert von der Deutschen Messe. „Wir möchten mit der Ladies Lounge unseren Teil dazu beitragen, die Szene bunter und vielfältiger zu machen und mit dem Vorurteil, dass Frauen nichts von Autos verstehen, endlich aufräumen“. Neben der Ladies Lounge freuen sich aber auch in diesem Jahr der Elite Circle und die Community Garage auf fahrzeugbegeisterte Besucher. In der im letzten Jahr äußerst beliebten Halle 26 werden auf über 20.000m<sup>2</sup> Fläche circa 600 Privatfahrzeuge aus ganz Europa präsentiert und können hautnah bestaunt werden. Der Elite Circle besticht hierbei vor allem durch die Exklusivität seiner Fahrzeuge. Dort darf nur stehen, wer von Tuningexperte Sven Schulz eingeladen wurde. Die Community Garage richtet sich an alle Tuner, die ihr Fahrzeug den Fachexperten und PS Days-Besuchern vorstellen möchten. Interessierte können sich dafür seit dem 1. Februar mit ihrem Fahrzeug bewerben. Außerdem kommen in diesem Jahr auch alle Motorsport-Fans voll auf ihre Kosten. Die PS Days konnten die L8 Night für sich gewinnen. Das Team der L8 Night ist längst eine feste Größe in der Szene und veranstaltet das jährlich gleichnamige Event auf dem Lausitzring mit knapp 20.000 Besuchern. Die L8 Night Showstrecke auf den PS Days ist angelehnt an die Achtelmeile und lockt mit außergewöhnlichen über 1.000 PS starken Fahrzeugen. Ein weiterer wichtiger Schritt für die PS Days ist die Mitgliedschaft im Verband Deutscher Automobilturner (VDAT). Der VDAT e. V. ist der Berufsverband der vom Fahrzeughersteller unabhängigen Tuning- und Autozubehörindustrie und somit ein entscheidender Partner zur Gewährleistung von sicherem und seriösem Tuning im Rahmen der in



Deutschland geltenden Regelungen. Hier ist nur Mitglied, wer in der Tuningszene etabliert ist. Der Verband der Automobil Tuner e. V. ist gemeinsam mit der Deutschen Messe AG gerade dabei, ein attraktives Standkonzept für einen Gemeinschaftsstand der Mitglieder zu erarbeiten. Auf über 24.000 Quadratmetern zentral in einer Halle werden Tuningbegeisterte auch in diesem Jahr alles finden, was es für die Veredelung von Fahrzeugen braucht – egal ob Fahrwerk, Folierung, Felgen oder Pflegeprodukte. Die ersten 60 Aussteller, darunter große Namen der Branche wie Arlows, Fox Exhaust Systems, Eibach, Maxton, Grail, Toyo Tires oder ZPerformance, haben sich bereits angemeldet und freuen sich auf die zweite Auflage des Automegaevents im Sommer. Weitere Infos unter [www.psdays.com](http://www.psdays.com)



## Impressum

### Redaktionsanschrift

Fotodesign Andreas K. Bauer  
Karl-Dehner-Str. 1  
72517 Sigmaringendorf  
Tel: 07571 686744  
Fax 07571 686747  
Mail: [Tuning-Inside@t-online.de](mailto:Tuning-Inside@t-online.de)  
Ust-IdNr.: DE 209756190

### Redaktion:

Andreas K. Bauer (V.i.S.d.P.)  
(Anschrift wie oben)  
Birgit Bauer

### Anzeigenleitung:

Andreas K. Bauer (Anschrift wie oben)

### Druck:

wir-machen-druck.de

## 5. WORLD WHEEL AWARD

Was für ein knappes Rennen! Was für tolle Fans! Sowohl Levella als auch der zweitplatzierte Felgenrehersteller BBS können sich glücklich schätzen. Denn mit gerade einmal schmalen sechs Prozent Unterschied sicherte sich Levella den Gesamtsieg des 5. WORLD WHEEL AWARD powered by Essen Motor Show supported by Viamontis. Damit gewinnt Levella den Wettbewerb bereits zum zweiten Mal in Folge und verteidigte seinen Titel erfolgreich. Dabei lagen die beide Finalisten quasi über das komplette Finale hinweg Kopf an Kopf im Rennen. Am Ende setzte sich Levella ganz knapp gegen den Traditionshersteller BBS durch. Trotz zahlreicher starker Ideen, mit denen BBS die eigenen Fans motivierte, reichte es am Ende nicht ganz zum Titel. Dabei hat BBS schon 2020 und 2021 eindrucksvoll bewiesen, dass man immer mit dem Hersteller aus Schiltach im Schwarzwald rechnen muss. Bis zum Finale war es für alle der anfangs gestarteten 28 Felgenrehersteller ein langer Weg. Denn nur 16 von ihnen kamen weiter in die zweite Runde und damit in die K.O.-Duelle im Online-Voting. Während der ersten Runde waren nämlich die Fans und Besucher der Essen Motor Show 2022 gefragt. Auf einem eigenen Messestand im Rahmen der Essen Motor Show konnten sich alle Besucher live vom Design und der Qualität der jeweiligen Felgen überzeugen. Die VAU-MAX.de Redaktion als Initiator des Awards hatte die Marken dafür vorab ausgewählt, das jeweilige Felgen-Design bestimmten die Hersteller selbst. Am Ende aber kam nur jedes zweite Rad eine Runde weiter. Während der gesamten Messezeit gaben die Besucher der Essen Motor Show am Stand des WORLD WHEEL AWARDS ihre Stimmen ab und legten damit fest, wer es in die Runde zwei schaffen wird. In den klassischen Duellen der Runde 2 traten immer zwei Felgen-Designs und deren Hersteller gegeneinander an. Wer gegen wen antreten musste, entschied das Los. Wie im Spitzensport üblich ermittelte die VAU-MAX.de Redaktion im Livestream die jeweiligen Paarungen, darunter auch heiß gehandelte Finalkandidaten, die schon in der Vorrunde gegeneinander antreten mussten. Gefragt waren in jedem Falle die Fans der jeweiligen Marken, die bei jedem Duell exakt 24 Stunden Zeit hatten, ihre Stimme für ihren Favoriten abzugeben. Hier konnte sich Levella mit dem Rad-Design „Retro R5“ im Format 11 x 18 Zoll über den gesamten Wettbewerb hinweg durchsetzen. Traditionell muss sich der Gesamtsieger bis zur feierlichen Pokalübergabe noch etwas gedulden, denn die findet auf der Essen Motor Show 2023 statt, auf der dann auch der Startschuss für den 6. WORLD WHEEL AWARD fallen wird.



## Werk Landau der RONAL GROUP produziert erstmals Räder aus 100 % Sekundäraluminium für die BMW Group

Das Erzeugen von Primäraluminium ist ein energieintensiver Prozess, der sich auf die Umwelt auswirkt: Der mit 74 % größte Anteil des verursachten CO<sub>2</sub> in der Bilanz der RONAL GROUP ist auf die Aluminiumbeschaffung zurückzuführen. Das Unternehmen bezieht 100 % seines Aluminiums von Mitgliedern der „Aluminium Steward Initiative“ (ASI); 63 % des eingekauften Aluminiums werden nachweislich mit erneuerbaren Energien erzeugt. Seit September 2022 ist der Räderhersteller außerdem ASI Performance Standard zertifiziert. Darüber hinaus arbeitet die RONAL GROUP bereits seit Jahren daran, nachhaltige Ressourcen auszubauen und den Anteil an Recyclingmaterial in der Herstellung zu erhöhen, um den ökologischen Footprint des Unternehmens kontinuierlich zu verringern. Das Produktionswerk der RONAL GROUP in Landau (Deutschland) plant, bis Mitte des Jahres die Freigabe aller OEM-Kunden für den Einsatz von Sekundäraluminium zu erhalten, um so seinen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck bis Ende des Jahres halbieren zu können. In Zusammenarbeit mit dem Autohersteller MINI hat die RONAL GROUP jetzt die weltweit ersten Leichtmetallräder für ein Serienfahrzeug produziert, die zu 100 % aus Sekundäraluminium bestehen. Das neue MINI Cooper SE Cabrio ist mit Rädern ausgestattet, für deren Herstellung 40 % Pre- und 60 % Post-Consumer-Material genutzt wurde. Zum Pre-Consumer-Schrott zählt Aluminiumabfall, der in der Produktion anfällt und in einem Zwischenschritt aufbereitet wird, bevor er wieder dem Schmelzprozess zugeführt werden kann – zum Beispiel Späne. Diese müssen gewaschen und getrocknet werden, bevor sie erneut genutzt werden können. Das Post-Consumer-Aluminium wird vom Unternehmen Eccomelt geliefert. Es hat derzeit den besten CO<sub>2</sub>-Fußabdruck auf dem Markt und verfügt über dieselbe Qualität wie Primäraluminium. Durch den Einsatz des Recyclingmaterials können die CO<sub>2</sub>-Emissionen in der Produktion um bis zu 75 % gesenkt werden. Am Ende ihres Lebensweges kann das Leichtmetallrad des MINI Cooper SE Cabrios recycelt werden und ein neues Rad daraus entstehen. Den Gedanken der Kreislaufwirtschaft verfolgt auch die RONAL GROUP – sowohl in der Zusammenarbeit mit ihren OEM-Kunden als auch bei der Entwicklung ihrer eigenen Produkte für den Aftermarket. „Mit dem RONAL R70-blue haben wir bereits Ende 2020 das erste CO<sub>2</sub>-neutrale Rad mit recyceltem Aluminium-Anteil auf den Markt gebracht. Es besteht mehrheitlich aus Pre- und Post-Consumer-Material sowie aus erneuerbaren Energien hergestelltem Primäraluminium“, so Martin Wyss, Leiter des Projekts RONAL-Re (RONAL Aluminium Wheel Recycling). Das Projekt wurde im März 2021 bei der RONAL GROUP gestartet und hat zum Ziel, in der Räderproduktion bis im Jahr 2030 so viel Primäraluminium wie möglich durch recyceltes Aluminium zu ersetzen. „Wenn wir den Einsatz von Primärmaterial minimieren und dieses durch genauso hochwertiges Recycling-Material ersetzen, können wir wertvolle Ressourcen schonen. Dass dies im Sinne der Kreislaufwirtschaft möglich ist, zeigen wir sowohl mit unserem RONAL R70-blue als auch mit den Rädern aus 100 % Sekundäraluminium, die wir für das MINI Cooper SE Cabrio produzieren.“

Mehr Informationen unter: [www.ronalgroup.com](http://www.ronalgroup.com)

SCHMIDT REVOLUTION 18HDX – EINE NEUE PRODUKTLINIE FÜR CAMPER, Vans & CO.

Der Felgenspezialist „Schmidt Felgen“ war in der Vergangenheit bekannt für stylische Premium Felgen für den PKW Aftermarket. Egal ob ein- oder mehrteilig, mit Edelstahlbetten oder lackiert, der Bad Segeberger Felgenspezialist hatte seit mehr als zwei Jahrzehnten immer das passende Angebot. Seit kurzem hat „Schmidt Felgen“ sein Portfolio erweitert und bietet jetzt auch Felgen für Camper, Vans und Transporter an. Die besondere Anforderung ist klar: eine hohe Traglast! Die neue Produktlinie, die 18HDX, ist speziell für besonders schwere Fahrzeuge konstruiert und verfügt über ein robustes und pflegeleichtes Design. Mit einer reinen Traglast von 1400 kg pro Felge, sprich 2800 kg pro Achse, verfügt die 18HDX Felge über ein Höchstmaß an Traglast für diesen besonderen Einsatzbereich. Die am häufigsten verwendeten Reifen, der Continental Vancontact Camper 120R und der Loder AT #1 118T verfügen ebenfalls über



maximal 1400 kg Traglast. Mit der 18HDX will Schmidt neue Maßstäbe setzen und den Kunden einen absoluten Mehrwert bieten. Entstanden ist ein modernes sportliches Design, verpackt in eine Offroad-Felge. Kunden haben die Wahl zwischen zwei verschiedenen Ausführungen: SatinBlack und einer frontpolierten Ausführung. Beide sind auf Langlebigkeit und Stil ausgelegt, um jeder Reise das gewisse Etwas zu verleihen. Zusammenfassend bietet die Segeberger Felgenschmiede mit der neuen 18HDX Felge eine solide und stylische Lösung für alle, die auf der Suche nach robusten und zuverlässigen Felgen für ihr Reisemobil, ihren Transporter aber auch Firmenwagen oder Daily-Driver sind und trotz sportlicher Optik nichts an Ladevolumen verlieren möchten. Die Felge gibt es in 8,5Jx18 ET30-55 LK 5- und 6-Loch mit einem Lochkreis von 112-130mm und 1400Kg Traglast/Felge passend auf Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroen Jumper, Mercedes Sprinter, Iveco Daily, VW Crafter uvm. Mehr Infos unter [www.felgen.de](http://www.felgen.de)



Irmscher Neubau am „Tor“ nach Winnenden

Die Irmscher Firmengruppe wurde 1968 in Winnenden aus dem Kapital des Verkaufs eines Rennfahrzeuges gegründet. Inzwischen ist daraus eine weltweit agierende Firmengruppe gewachsen die als Partner und Dienstleister der Automobilindustrie agiert. In der mehr als 55-jährigen Historie wurden bereits mehr als 500.000 Fahrzeuge an Irmscher Produktionsstätten umgebaut. In Winnenden, dem Gründungsort der Firmengruppe, entsteht nun durch die Irmscher Grundstücksgesellschaft ein moderner, energieeffizienter Multifunktionsbau. Der 3-stöckige Neubau wird nachhaltig nach den modernsten Kenntnissen und einem Energiehauskonzept umgesetzt. Neben der Wärmepumpe und der Photovoltaikanlage stehen u. a. auch 10 zusätzliche Ladepunkte für Elektrofahrzeuge zur Verfügung. Das neue „Gesicht“ am Ortseingang in Winnenden wurde maßgeblich von der Design-Abteilung der Irmscher Firmengruppe gestaltet und wird einen prägnanten Punkt am „Tor“ nach Winnenden darstellen. In die lichtdurchfluteten, freundlichen Flächen wird ein Fitnessstudio der Marke Fitness United einziehen. Die hochwertigen und ansprechenden Trainingsmöglichkeiten garantieren Abwechslung und Vielfalt beim Erreichen der Fitness- und Gesundheitsziele. Im obersten Stockwerk wird die eng mit Winnenden verwurzelte Irmscher Firmengruppe einziehen und u. a. Event- und Bürofläche für exklusive Präsentationen nutzen. Es stehen noch rund 600m<sup>2</sup> teilbare Büroflächen zur Anmietung an dieser prägnanten Stelle zur Verfügung – Interessenten können sich gerne bei Irmscher unter der Tel-Nr. 07151 971 391 melden. Der Baustart ist bereits erfolgt und der Fertigstellungstermin ist für April 2024 vorgesehen.



TyreSystem: Partnerkonzept startet mit großem Kundeninteresse

Mit dem im Februar gestarteten Partnerkonzept bringt der Online-Großhändler TyreSystem die Geschäftsbeziehung zu seinen Kunden auf ein neues Level: Teilnehmende profitieren von zahlreichen Vorteilen, die das bereits umfangreiche Leistungsangebot ergänzen. Die RSU GmbH, Betreiberin von [www.tyresystem.de](http://www.tyresystem.de), zeichnet sich seit ihrer Gründung durch persönliche Beziehungen, Verlässlichkeit und Servicequalität aus. Mit dem Partnerkonzept wird das Vertrauensverhältnis zwischen TyreSystem und seinen Kunden auf die nächste Stufe gebracht. Zur Teilnahme am TyreSystem Partnerkonzept sind Unternehmen berechtigt, welche ihr Gewerbe im Vollerwerb führen und an keinem gleichen oder ähnlichen Programm teilnehmen. Teilnehmende des Programms erhalten zahlreiche VIP-Vorteile und exklusive Leistungen, um die Zusammenarbeit zu vertiefen und den gemeinsamen Erfolg weiter auszubauen. Die Idee überzeugte: Bereits in den ersten beiden Tagen standen die Telefone nicht still. Geschäftskunden, die am neuen Partnerkonzept teilnehmen, erhalten eine Vielzahl von Vorteilen und zusätzlichen Leistungen. Am Jahresende erhalten sie eine Rückvergütung auf ihren Jahresumsatz und ein erhöhtes Zahlungsziel wird festgelegt. Wöchentliche Sammelrechnungen können zur Verfügung gestellt werden und die Wiedereinlagerungsgebühr von 10 Prozent entfällt bei Rückgaben. Der Felgensimulator Felgomat Pro kann kostenlos genutzt werden und TyreSystem Partner erhalten einen bevorzugten VIP-Kundenservice. Zusätzlich erfolgt die Einladung zu jährlichen Partnertreffen. Weitere Benefits sind bereits in Planung. Interessierte melden sich per Telefon unter der 07122/825 934 -0 oder per E-Mail unter [partner@tyresystem.de](mailto:partner@tyresystem.de) bei TyreSystem. Unter diesen Kontaktdaten beantworten die Experten auch jegliche Fragen zum Partnerkonzept. Für alle Kunden, die nicht am Partnerkonzept teilnehmen, ist die Nutzung der vielen Funktionen von TyreSystem sowie der Kundenservice und die Fachberatung natürlich weiterhin kostenlos.

Viel Input auf dem GRS-Meistertreffen

Rund 300 Teilnehmende, darunter Werkstattmitarbeiter, Unternehmer und Lieferanten waren Mitte Januar zum zweitägigen Meistertreffen der Goodyear Retail Systems nach Willingen ins Sauerland gekommen. Technische Weiterentwicklungen im OE-Bereich und Neuerungen im Kfz-Aftermarket wurden diskutiert und neue Herausforderungen an die Betriebe, die Meister und Werkstattmitarbeiter definiert. Thorsten Brückner, Manager Autoservice (GRS), und sein Team freuten sich, zusammen mit 30 Ausstellern und 175 Fachkräften endlich wieder über aktuelle Themen rund um Reifen- und Autoservice sprechen zu können. Viel Zeit für individuelle Gespräche mit den wichtigsten Lieferanten bot die Hausmesse, mit der das Meistertreffen startete und in einem arbeitsintensiven Tagungsprogramm mit wegweisenden Themen gipfelte. An Tag eins stellte Marco Heitmann, Leiter IT-Retail (GRS), interessierten Betrieben in drei kleineren Gesprächsrunden praxisnah den Digitalen Servicecheck und den Prozess der Rädereinlagerung mithilfe des digitalen Profiltiefenmessers vor. Gastgeber Brückner führte am zweiten Tag durch die Veranstaltung und machte eines von Beginn an für die künftig zu erwartenden Servicearbeiten in der Werkstatt klar: „Auch wenn zurzeit noch Fahrzeuge mit Verbrennermotor mit 63 % Benzinern und 30 % Dieselfahrzeugen dominieren und alternative Antriebe zurzeit nur 7 % ausmachen, sie kommen mit Macht – und das auch in unsere Werkstätten. Da sollte Elektromobilität nicht auf Qualifikationsprobleme in unseren Betrieben stoßen.“ Die Erwähnung der verpflichtenden Hochvoltsachkunde S2, ohne die Betriebe keine Arbeiten rund um Reifen und Kfz bei den Elektrofahrzeugen durchführen dürfen, war Brückner in diesem Kontext daher besonders wichtig. Anschließend stellte Brückner neben dem „Professionellen Autoservice in 7 Schritten“ die „GRS-Autoservice-Talkrunde“ vor – eine regelmäßige Video-Serie mit GRS-Lieferanten zu einzelnen Autoservice-Themen. Die neuen Technologien, Ersatzteile und Hilfsmittel, die den Werkstätten seitens der Zulieferindustrie zur Verfügung stehen, um die Arbeitsqualität zu verbessern und sie auf die neuen Servicearbeiten an modernen Fahrzeugen vorzubereiten, wurden in ergänzenden Vorträgen und Workshops vorgestellt. Markus Scherl (Liqui Moly) stellte Hilfs- und Zusatzstoffe zur Verbesserung bestimmter Eigenschaften und Vermeidung von Ablagerungen, sogenannte Pro-Line-Additive, für die Werkstatt vor. Dabei ging es vor allem um Produkte für den Korrosionsschutz, optimale Schmierung, Pflege und Reinigung. Bernhard Preuth (Alliance Automotive Group/ AAG – Coler) präsentierte als Anbieter von OE-Teilen als auch IAM-Ersatzteilen sein volles Sortiment und wies auf seine unterstützenden Werkstatt-Services für die Partner hin. Interessant wurde es für die Partner auch beim Thema „Die Zukunft des Battery-Testings“ über das Martin Dillinger (TÜV-Rheinland) referierte. „Die Bewertung von Batterien gebrauchter Elektrofahrzeuge und ein damit einhergehendes Batteriezertifikat gewinnen zunehmend an Bedeutung“, informierte Dillinger. Daneben beeinflusse die individuelle Nutzung, das Fahrzeugalter und die Laufleistung neben Klimafaktoren den Zustand der Fahrzeugbatterie. Der sogenannte „Battery Quick Check“ wird in Zukunft vollständig in den Begutachtungsprozess eines Elektroautos integriert werden müssen. Natürlich veränderten sich durch die Antriebsart auch die Anforderungen an den Reifen, wie Michael Fett (Goodyear) zu Beginn seines Vortrags erklärte. Die neue Anforderung an diese Reifen liege vor allem darin, dass sie aufgrund des höheren Fahrzeuggewichtes eine höhere Last tragen könnten (High Load Reifen). Hierbei sei das Revival des Heckantriebs bei den neuen E-Autos ein echter Vorteil, da er für einen gleichmäßigeren Reifenabrieb Sorge. Fett zeigte, dass schon 134 unterschiedliche Reifengrößen bei E-Fahrzeugen im Einsatz seien und Goodyear viele dieser Größen bereits jetzt abdecke. Michael Schindler (ATE) ging im Anschluss auf die neuen Bremsentechnologien bei Elektrofahrzeugen ein und zeigte, auf welche Arbeiten sich Meister und Werkstattteam in Zukunft vorbereiten müssen. Die anschließende Workshoprunde bot Raum, um das Thema zu vertiefen und offene Frage zu klären. Weitere Workshop-Themen waren u. a. „Digitale Optimierung des Digitalen Servicechecks“, moderiert von Francois Noel und Holger Naumann (Hella Gutmann), „Fahrwerk und Sicherheit in der E-Mobilität“ mit Gerd Endriß (ZF-Aftermarket) sowie „E-Mobility – Wärmepumpentechnologie und E-Arbeitsplatz“ mit Bastian Wolter (Würth). Trotz unterschiedlicher Themenbereiche war allen Vorträgen eines gemein: Ohne weitere Qualifikationen können die Betriebe die neuen Aufgaben nur schwer beherrschen. Daher gilt es jetzt neben den Routinearbeiten rund um die Verbrennerfahrzeuge auch bei den noch geringen E-Auto-Anteilen in der Werkstatt, die Zeit für die Vorbereitung auf die neuen Aufgaben zu nutzen. Michael Bausch, Leiter Premio Reifen + Autoservice (GRS), brachte es auf den Punkt: „Nur wenn Kunden die Kompetenz der Werkstatt durch nachgewiesene Qualifikationen signalisiert bekommen, fühlen sie sich mit ihrem Fahrzeug gut aufgehoben und sicher. Gerade die gewerblichen Fuhrparks fordern bereits jetzt die Hochvoltsachkunde verbindlich ein und kommen sonst gar nicht mehr in Ihren Betrieb.“ Unterstützung bei den nötigen Qualifikationen gibt das GRS-Trainingscenter. Christian Lehmann, Operations-Manager vom GRS-Trainingscenter, stellte besonders das bundesweite Angebot an Sachkunden inklusive der Hochvolt-Schulungen 2S und 3S vor und verwies zudem auf neue Schulungen zu verschiedenen Themen im Online-Format, die sich mittlerweile fest etabliert hätten. Schulungsvideos in der Mediathek wären ebenfalls eine große Hilfe, up to date zu bleiben. Wieder neu starten 2023 die GRS-Akademien im Live-Format. Hier empfahl Lehmann besonders die Weiterbildung zum Serviceberater mit Themenblöcken im Juni und September. Mit rund 150 gemeinsam mit relevanten Trainern und Lieferanten angebotenen Trainings an 1.500 Terminen ist für jeden das Passende dabei. Brückner nutzte den Abschluss der intensiven zwei Tage für eine kurze Zusammenfassung und bedankte sich bei den zahlreichen Teilnehmenden für das große Interesse und den aktiven Austausch. Abschließend betonte er noch einmal den hohen Ausbildungsanspruch im Bereich E-Mobilität und riet den Partnern, mehr denn je auf dem aktuellen Stand der Technik zu bleiben.



Die Automechanika Frankfurt, die vom 10. bis 14. September 2024 wieder stattfinden wird, wirft bereits ihre Schatten voraus: Seit dem 16. März können sich Unternehmen für das wichtigste internationale Branchenevent für den Automotive Aftermarket anmelden. Aussteller, die sich bis zum 3. Juli 2023 unverbindlich online registrieren, erhalten den günstigeren Frühbucherpreis. Um den aktuellen Entwicklungen und den Bedürfnissen der Unternehmen und des Fachpublikums Rechnung zu tragen, hat das Automechanika-Team an der strategischen Ausrichtung der Messe gefeilt. Zu den Fokusthemen, die sich sowohl im Rahmenprogramm als auch in den Messehallen wiederfinden, zählen Innovationen, Nachhaltigkeit, Digitalisierung sowie KI und Supply Chain. Weitere Schwerpunkte sind die Themen Aus- und Weiterbildung und Nachwuchsgewinnung. Rund um den Globus finden im laufenden Jahr 2023 elf Automechanika Messen statt. Im Februar kamen 106.000 Besucher zur Automechanika Shanghai, die ausnahmsweise in Shenzhen stattfand. Aus 89 Ländern und Regionen waren die Besucher angereist, um die Innovationen der 3.300 Aussteller zu sehen. Nicht nur die gute Stimmung vor Ort, auch der starke Besucherzuwachs um 33 Prozent zeigen, wie sehr der Branche der persönliche Austausch gefehlt hat. Dafür gibt es in diesem Jahr gleich noch eine Gelegenheit, denn die Automechanika Shanghai wird im Dezember 2023 wieder ganz regulär in Shanghai stattfinden. Großes Interesse am persönlichen Austausch zeichnete sich auch im malaysischen Kuala Lumpur ab. Dort hat die Automechanika vom 16.–18. März stattgefunden. Bei dieser regionalen Automechanika präsentieren sich 300 Aussteller. Neue Entwicklungen für die Elektromobilität stehen dabei im Fokus. Aktuell investieren malaysische Unternehmen stark in das landesweit erste Montagewerk für Elektrofahrzeuge und in die eigene Herstellung von Batteriezellen. Bereits jetzt komplett ausgebucht ist die Automechanika Istanbul.

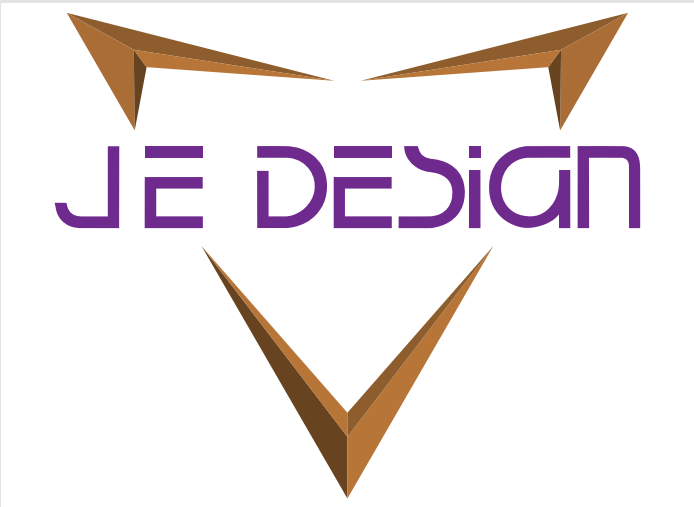
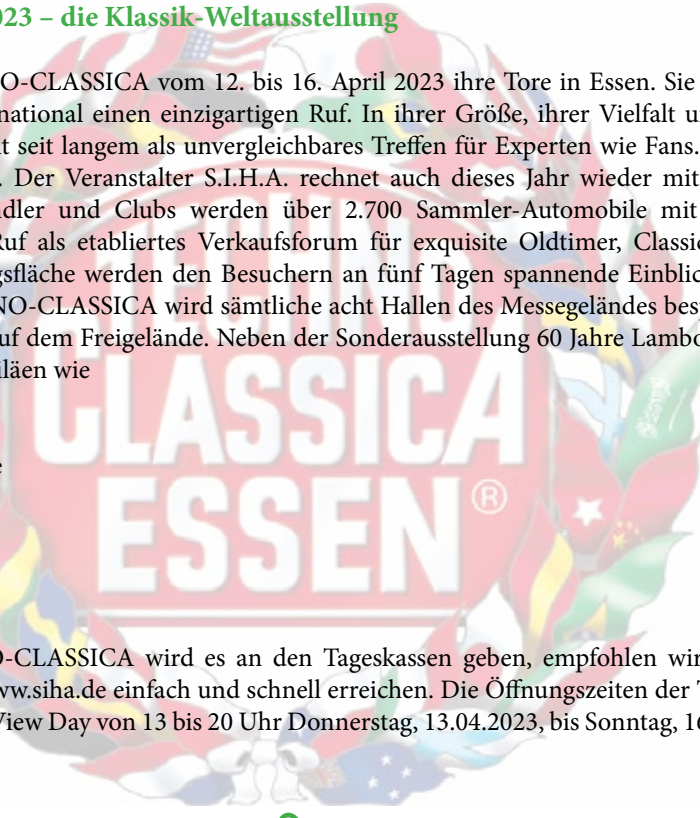


Vom 8.–11. Juni will die Messe mit 1.000 Ausstellern und über 50.000 Besucher\*innen einen Rekord aufstellen. Und nicht nur das: Das Thema Nachhaltigkeit wird eine große Rolle auf dem gesamten Messegelände spielen. In diesem Zuge wird die Automechanika Istanbul auch einen Beitrag zur Entwicklung der Region leisten, die immer noch stark von den Folgen des Erdbebens am 6. Februar betroffen ist. Das Influencer-Duo „Schrauberblog“ begleitet erstmals vier der Messen live auf den Social Media Kanälen der Automechanika. Als KFZ-Mechatroniker-Meister teilen die beiden einen authentischen Einblick in die Neuheiten der Branche sowie landestypische Besonderheiten.

Zu ihrer 33. Ausgabe öffnet die TECHNO-CLASSICA vom 12. bis 16. April 2023 ihre Tore in Essen. Sie gilt als Pionier und Vorbild aller Oldtimermessen und genießt international einen einzigartigen Ruf. In ihrer Größe, ihrer Vielfalt und ihren Angeboten hat sie unübertroffene Standards gesetzt und gilt seit langem als unvergleichbares Treffen für Experten wie Fans. Bereits die eindrucksvollen Zahlen dieser Weltmesse beweisen dies. Der Veranstalter S.I.H.A. rechnet auch dieses Jahr wieder mit rund 1250 Ausstellern aus mehr als 30 Nationen. Hersteller, Händler und Clubs werden über 2.700 Sammler-Automobile mit zur TECHNO-CLASSICA bringen. Sie besitzt einen exzellenten Ruf als etabliertes Verkaufsforum für exquisite Oldtimer, Classic und Prestige-Automobile. Über 120.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche werden den Besuchern an fünf Tagen spannende Einblicke in die große Vielfalt der Automobilgeschichte bieten. Die TECHNO-CLASSICA wird sämtliche acht Hallen des Messegeländes bespielen, inklusive der Galeria sowie zusätzlichen Ausstellungsflächen auf dem Freigelände. Neben der Sonderausstellung 60 Jahre Lamborghini feiert die TECHNO-CLASSICA gebührend weitere große Jubiläen wie

- 100 Jahre MG
- 75 Jahre Porsche
- 75 Jahre Citroën 2CV – die Ente
- 70 Jahre Corvette
- 60 Jahre Mercedes-Benz 600
- 50 Jahre BMW 2002 turbo
- 50 Jahre Volkswagen Passat

Tickets für einen Besuch der TECHNO-CLASSICA wird es an den Tageskassen geben, empfohlen wird jedoch eine Buchung im Online-Ticketshop. Er lässt sich unter [www.sih.de](http://www.sih.de) einfach und schnell erreichen. Die Öffnungszeiten der TECHNO-CLASSICA 2023: Mittwoch, 12.04.2023, Vorschau/Happy View Day von 13 bis 20 Uhr Donnerstag, 13.04.2023, bis Sonntag, 16.04.2023, von 10 bis 18 Uhr, am Freitag jedoch bis 19 Uhr



## Quick Reifendiscount hat schwieriges Jahr sehr gut gemeistert

Gemeinsam mit der GRS-Zentrale und Kollegen ließen über 30 Quick-Partner Mitte Februar in Leipzig ein turbulentes Jahr Revue passieren und diskutierten neben alten und neuen Herausforderungen vor allem die großen Themen „Personal- und Kundenansprüche heute“. Gastgeber Benni Lipps (GRS) begrüßte die rund 30 Quick-Partner in Leipzig und freute sich, der Gruppe vor vollem Haus Zahlen und Fakten der vergangenen zwölf Monate zu präsentieren. Rückläufiger Sell-In und Sell-Out Zahlen zum Trotz konnte die Quick-Gruppe 2022 ein Umsatzplus von 10 % im Vergleich zum Vor-Coronajahr 2019 einfahren. „Das ist ein super Ergebnis“, kommentierte Lipps. Die nicht planbaren Miet- und Energiekosten waren mit der gravierenden Entwicklung der Personalsituation wohl mit Abstand die größten Schwierigkeiten für die Quick-Gruppe. Doch dank optimierter Dienstleistungserträge, weiter wachsender Kundenzuführung im Online-Bereich und den durch die Industrie vorgegebenen Preiserhöhungen konnte ein sehr gutes Jahresergebnis erreicht werden. Für 2023 hat sich der Reifendiscounter insbesondere zwei Ziele gesetzt: Kosten optimieren und Volumen steigern. Mittels zielgerichteter Marketingkampagnen, erweitertem Angebotsportfolio, einer Anpassung der Kundenansprache und Ausbau der Bezahlfunktionen will der Reifendiscounter sein Volumen steigern. Mit der Etablierung eines kosteneffizienten Energiemanagements, einem engeren Austausch und besserer Kommunikation will man bestehende Synergien gewinnbringender nutzen und so eine weitere Optimierung der Kosten erreichen. Mit einem Blick auf die Entwicklung des Marktes ab dem Vor-Coronajahr 2019 sei auch für 2023 noch keine Erholung in Sicht, erklärte GRS-Geschäftsführer Goran Zubanovic. Um allerdings im Kampf um qualifiziertes Personal bestehen zu können, sei ein attraktives Arbeitgeberimage von immer zentralerer Bedeutung. Daher gelte es nun, am Markenausbau verstärkt zu arbeiten, um dadurch die Arbeitgeberattraktivität zu steigern und so qualifizierte Mitarbeiter von sich zu überzeugen, betonte der GRS-Geschäftsführer abschließend. „Das Flottengeschäft trotz klar dem Markt“, berichtete 4Fleet Group Leiter Jochen Clahsen. Mit einem Umsatzplus von 35 % sei der Commercial-Bereich besonders erfolgreich. Doch auch die +16 % im PKW- und LLKW-Bereich könnten sich sehen lassen, so Clahsen weiter. Durch fehlende Neuzulassungen sei zwar der Felgenumsatz geschrumpft, insgesamt sei aber ein deutlich stärkeres Umsatz- als Absatzwachstum bei der Quick-Gruppe zu beobachten. An Tag zwei stellten E-Commerce-Leiter David Poss (GRS) und Marco Heitmann, Leiter IT-Retail (GRS), Neuigkeiten ihrer Leistungsbausteine vor. Einem zwar geringen Verlust im Reifenabsatz konnte Poss für den E-Commerce-Bereich eine Umsatz- sowie Terminsteigerung von je 6 % gegenüberstellen. Ähnlich gut konnten auch die Dienstleistungen gesteigert werden, die 2022 ein Plus von 5,5 % erzielen konnten. Das nahezu abgeschlossene Redesign der Website des Reifendiscounters ([www.quick.de](http://www.quick.de)) werde gemeinsam mit dem optimierten Kundenkonto für einen modernen Online-Auftritt sorgen, berichtete Poss weiter. Die Erweiterung der Social-Media-Aktivitäten um die Plattform TikTok soll Quick vor allem auch bei jungen Zielgruppen noch bekannter machen. Neben Kundenakquise könne der Social-Media-Kanal auch sehr gut bei der Mitarbeitersuche eingesetzt werden, so Lipps weiter. Das Thema „Mitarbeitersuche“ stand im Fokus der Gesprächsrunde mit den Quick-Gebietsleitern Eduard Zadrovic und Dirk Schöffler. Sie sprachen mit den Partnern über die Schwierigkeiten bei der Suche nach qualifiziertem Personal und stellten u. a. die Frage „Was kann ich tun, damit meine Mitarbeiter bleiben?“ in den Raum, denn das Finden sei eines, Mitarbeiter aber zu binden, die fast größere Aufgabe. Jedem Mitarbeiter seien andere Dinge wichtig. Diese nicht nur zu erkennen, sondern individuell auf diese einzugehen, sei der einzige Weg, Mitarbeiter langfristig an sich zu binden. Kostenlose Schulungsangebote, Aufstiegschancen, flexible Arbeitszeiten oder Auszeichnungen sind hierbei nur einige Stichworte, die die beiden Gebietsleiter anführten. Bei der Mitarbeitersuche lautete der Rat, sich nicht auf die 15–20 % aktiv Suchenden zu konzentrieren, sondern den Fokus auch auf die übrigen 80 % zu legen, da die Wechselbereitschaft beim passenden Angebot verhältnismäßig hoch sei. Die Suche über Soziale Medien oder das Einsetzen spezieller Recruiter seien hier erfolgversprechende Ansätze. „Wir haben bereits bewiesen, dass wir eine alles andere als optimale Marktlage zu unserem Vorteil drehen konnten und weiterhin erfolgreich waren. Das werden wir als Gruppe gemeinsam auch in diesem Jahr so weiter machen“, war Lipps überzeugt, der allen Quick-Partnern zum Abschluss noch ein gutes und erfolgreiches Frühjahrsgeschäft wünschte.



## Brembo schließt 2022 mit Rekordergebnis ab.

Brembo Executive Chairman, Matteo Tiraboschi, erklärte: „Brembo hat das Jahr 2022 zufriedenstellend abgeschlossen. Bei Umsatz, Marge und Nettogewinn haben wir die besten Geschäftszahlen in der Geschichte des Unternehmens erzielt. Alle wichtigen Geschäftsfelder, in denen wir tätig sind, haben zu diesem Ergebnis beigetragen. Diesen Meilenstein haben wir trotz einem außergewöhnlichen Jahr erreicht, das besonders von den Folgen des Krieges in der Ukraine und dem anhaltenden Preisauftrieb auf den Rohstoffmärkten geprägt war. Die in den letzten Jahren verfolgte Strategie erwies sich als geeignet, die Wettbewerbsfähigkeit von Brembo in einem weiterhin herausfordernden Marktumfeld auf Höchstniveau zu halten. Die Innovationen unserer Produktlösungen konzentrierten sich weiterhin auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit – zwei Schlüsselemente für das Unternehmen Brembo von morgen. Die Entwicklung unseres innovativen, smarten Bremssystems Sensify sowie die Pionierforschung des in Kalifornien ansässigen Brembo Inspiration Lab geben hier die Richtung vor. Um diesen Weg weiter zu unterstützen, gründeten wir im Oktober 2022 Brembo Ventures, unsere neue Venture-Capital-Geschäftseinheit, die in die jeweils besten technologischen Startups investieren soll. Wir gehen im Bewusstsein in das neue Jahr, dass die 2022 erzielten Ergebnisse die Grundlage für weitere Investitionen in unsere Zukunft sein werden.“



### Geschäftsergebnis zum 31. Dezember 2022:

Umsatz: 3.629 Mio. € – ein Plus von 30,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr (plus 25,1 Prozent auf vergleichbarer Wechselkursbasis, plus 22,0 Prozent auf vergleichbarer Konsolidierungs- und Wechselkursbasis) EBITDA: 625,2 Mio. € (EBITDA-Marge: 17,2 Prozent) EBIT: 382,8 Mio. € (EBIT-Marge: 10,5 Prozent) Nettoinvestitionen und Zuwachs bei geleasteten Vermögenswerten: 319,6 Mio. € Nettoverbindlichkeiten: Um 128,6 Mio. € vermindert gegenüber 30. September 2022

20

PS  
Days

23

TUNING  
COMMUNITIES  
MOTORSPORT

PERFORMANCE  
AND  
Style Days  
HANNOVER

07. – 09. Juli 2023  
MESSEGELÄNDE HANNOVER

JETZT TICKETS SICHERN!

PSDAYS.COM

#wirsindems  
#essenmotorshow  
#psfestival  
essen-motorshow.de



Das PS-Festival

# ***TIME TO SHINE***

**02.12.–10.12.2023**

Previewday: 01.12.2023



MESSE  
ESSEN



SIHA



Jetzt anmelden und  
Aussteller werden.

