

Tuning inside

Liebe Leserinnen und Leser,

der Anfang ist gemacht, die erste Messe 2024 ist Geschichte. Und, sind wir mal ehrlich, der altehrwürdige Automobilsalon in Genf, wie er früher war, ist auch Geschichte. Ganze 37 Aussteller zeigten rund 168.000 Besuchern ihre Produkte. Hat man die Zahlen von 2019 im Kopf, waren es 180 Aussteller und 602.000 Besucher, davor bis zu 250 Aussteller und bis zu 700.000 Besucher, laut den Meldungen der Messeleitung. Ein Sterben auf Raten also, wie bei der IAA? Wobei, der Frankfurter OB hat kürzlich bei einem Vortrag für die Wiederkehr der IAA zurück an die Mainmetropole geworben. Was möchte der Frankfurter OB dann an die Mainmetropole holen? Außer ein paar Fragmenten einer der größten Leitmesse der Welt ist von der IAA nichts mehr übrig. Im Alter von 95 Jahren verstarb Anfang Januar der legendäre Rennfahrer und Porsche Entwicklungsleiter Herbert Linge. Die Liste der Erfolge im Motorsport von Linge ist lang, egal ob Carrera Panamericana, Le Mans, Mille Miglia oder Targa Florio, Linge war immer dabei. Porsches Motorsporterfolge werden immer eng mit dem Namen Herbert Linge verknüpft sein und Porschefans weltweit werde Herbert Linge nie vergessen. Wir haben aber noch weitere Themen für Sie auf Lager. Berichte über Personalnews, Neueröffnung von Brembo, RDKS Neuheiten oder Absatzrekorde haben wir in dieser Ausgabe ebenfalls für Sie zusammengetragen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr Andreas K. Bauer



Mercedes-Benz Heritage GmbH übernimmt insolventen Restaurator Kienle

Das Gerücht kursierte schon länger, jetzt herrscht Klarheit. Die zum 1. Februar gegründete Mercedes-Benz Heritage GmbH übernimmt die Kienle Automobiltechnik GmbH aus Heimerdingen. Der in den letzten Monaten in Negativschlagzeilen geratene Mercedes-Benz Spezialist bezüglich gefälschter oder manipulierter Oldtimer mit anschließender Insolvenz wird in das Mercedes-Benz Classic Center eingegliedert. Laut Insidern sei Mercedes-Benz schon vor dem Skandal am Oldtimerspezialisten interessiert gewesen, jedoch noch zu keinem Abschluss gekommen und deshalb erst einmal aus den Verhandlungen ausgestiegen. Jetzt wurde man mit dem Insolvenzverwalter Grub Brugger handelseinig. Für, laut gut informierten Kreisen, sollen 3,05 Mio. Euro für Ersatzteile, Maschinen und immaterielle Werte geflossen sein, dem gegenüber stehen 111 Gläubiger mit einer Forderung von 25,1 Mio. Euro. Die Mercedes-Benz Heritage GmbH übernimmt erfahrene Fachkräfte, bietet diesen eine Perspektive und sichert so auch wertvolles Fachwissen für die Zukunft. Kienle und seine Anwälte sollen, laut Insidern, alles andere als zufrieden mit diesem Deal gewesen sein.



Prestige & Performance Wheels by



elegance
WHEELS

UNICATE
- CAR MANUFATUR -

N.1
Luxury

Michael Weitz wird neuer Geschäftsführer der Freien Reifeneinkaufs-Initiative

Zum 1. März 2024 bestellte der Beirat der Freien Reifeneinkaufs-Initiative (FRI) Michael Weitz (37) zum Nachfolger des verstorbenen Helmut Pesch. Die Einkaufsgesellschaft bündelt und organisiert seit über 30 Jahren den Einkauf von Reifen, Felgen und Werkstattzubehör für die angeschlossenen Reifenfachbetriebe. Michael Weitz kennt die FRI und ihre Gesellschafter seit 10 Jahren sehr gut und hat bereits in seinen vorherigen Positionen eng mit dem FRI-Team und den Unternehmern der Reifenfachhandelsbetriebe zusammengearbeitet. Im Oktober 2014 startete er seine Laufbahn bei den Goodyear Retail Systems (GRS) in der Abteilung IT-Retail in Köln und unterstützte die Reifenfachbetriebe bei der Implementierung der Warenwirtschaft TireSoft3. Im Januar 2018 übernahm er bei dem Systemgeber für den Reifenfachhandel die Aufgaben als Manager Purchasing Retail DACH und damit die Führung rund um Einkauf, Warenwirtschaft und Materialstammpflege. Gemeinsam mit seinem Team war er hier verantwortlich für die Sicherstellung einer wettbewerbsfähigen Positionierung im Einkauf über alle Marken und Produktgruppen, die Pflege der entsprechenden Stammdaten sowie die Koordination, Planung und Weiterentwicklung der lieferantengesteuerten Lagerplanung. In diesen Jahren vertiefte er sein Wissen über die Funktionen, Geschäfts- und Beschaffungsprozesse der angeschlossenen Betriebe. Im Juli 2021 wechselte Weitz als Manager Retail Operations EU innerhalb des Goodyear Konzerns ins europäische Retail-Team und lernte dort auch die Belange und Besonderheiten der Reifenfachhändler in weiteren europäischen Ländern kennen. Hier verantwortete er neben der Weiterentwicklung des digitalen Angebots für die angeschlossenen Betriebe, auch den Bereich des europäischen Lieferantenmanagements. Weitz übernimmt die Geschäftsführung des verstorbenen Helmut Pesch, der die FRI seit seinem Eintritt als Geschäftsführer im Jahr 2001 geprägt und zu einer stabilen Einkaufsgesellschaft geformt hat. Pesch brachte viele neue Ideen ein und baute die FRI bis heute im Sinne der rund 850 angeschlossenen Reifenfachhändler weiter aus. Mit seiner eloquenten Art ging er in den mehr als 20 Jahren als Geschäftsführer auf alle wichtigen Marktteilnehmer zu, verhandelte lukrative Verträge für beide Seiten, überzeugte dabei durch sein Markt- und Fachwissen und sorgte zusammen mit seinem Team für verlässliche Einkaufskonditionen bei den FRI-Gesellschaftern. Durch die internationale Ausrichtung der FRI, die neu hinzugekommenen Gesellschafter in Österreich, Schweiz und Benelux, den Ausbau sowie die stetige Modernisierung des FRI-Portals konnten sich das Einkaufsvolumen und die daraus resultierenden Einkaufsvorteile für die Partner weiter vergrößern und Rekordergebnisse erzielen. Mittlerweile verhandelt das FRI-Team Verträge mit mehr als 220 Lieferanten. Weitz möchte die Einkaufskooperation im Sinne von Helmut Pesch fortführen und an die bisherigen Erfolge anknüpfen.



Receb Dursun neuer Leiter Marketing und Produktmanagement Consumer

Receb Dursun (44) ist seit dem 01. Januar 2024 neuer Leiter Marketing und Produktmanagement Consumer bei der Dr. O.K. Wack Chemie GmbH. In der neu geschaffenen Position verantwortet der studierte Wirtschaftsingenieur mit Schwerpunkt „Produktmanagement“ die Bereiche Kfz, Motorrad, Fahrrad und Online und berichtet direkt an Geschäftsführer Stefan Wind. Seit nunmehr 18 Jahren ist Herr Dursun beim Ingolstädter Pflegemittelspezialisten beschäftigt und hat das Pflege- und Reinigungsbusiness von der Pike auf gelernt. Er startete Anfang 2006 als Diplomand und wurde anschließend als Assistent der Geschäftsführung übernommen. In den folgenden Jahren bekleidete er diverse Positionen - vom Junior Produktmanager über Produktmanager bis hin zum Teamleiter Marketing Kfz. Letzteren Posten bekleidete er erfolgreich seit 2014. Das 1975 von Dr. Oskar K. Wack gegründete Unternehmen ist einer der führenden Anbieter im Segment Reinigungs- und Pflegemittel für Automobile, Motor- und Fahrräder. Das Unternehmen vertreibt die Marken A1, CW1:100, P21S, BAR'S, S100 und F100 über Fachhandelspartner. Der zentrale Grundsatz, ausschließlich neue Problemlösungen auf den Markt zu bringen oder bestehende Produkte deutlich zu verbessern, bestimmt dabei bis heute die Firmenphilosophie.



Burkhard Plett IST neuer CEO bei BORBET.

Burkhard Plett ist seit dem 01. Februar 2024 der neue CEO bei BORBET. Herr Plett bringt langjährige Erfahrung in der internationalen Automobil- und Aluminium-Industrie mit und war bereits von 2011 bis 2020 erfolgreich bei BORBET tätig, zuletzt als Geschäftsführer Vertrieb OEM der BORBET GmbH. „Während seiner bisherigen Zeit bei BORBET hat Herr Plett umfassende unternehmerische Verantwortung übernommen, die immer zugunsten unserer Kunden und des Unternehmens ausgerichtet war. Diese Haltung wird auch in seiner neuen Position als CEO im Mittelpunkt stehen. Wir können uns auf Herrn Pletts Engagement für Innovationen und kontinuierliche Verbesserungen verlassen, was uns dabei unterstützen wird, uns neu auszurichten und wichtige Impulse am Markt zu setzen“, betont Margot Borbet. In den vergangenen drei Jahren war Herr Plett als selbstständiger Unternehmer tätig und hat sich intensiv mit Aluminiumprojekten und speziell mit Gusstechnologien im Automobilbereich auseinandergesetzt. Seine Expertise eröffnet BORBET neue und innovative Möglichkeiten, um die Rolle als Technologieführer wieder einzunehmen. Frau Borbet wird sich zukünftig aus dem operativen Geschäft zurückziehen und sich ganz auf die Aufgaben als Vorstand der BORBET-Stiftung und Vorsitzende des Stiftungsrates konzentrieren.



Oliver J. Schneider wird Geschäftsführer Vertrieb der ALCAR Deutschland GmbH

Mit April 2024 übernimmt Oliver J. Schneider als Geschäftsführer Vertrieb gemeinsam mit dem Geschäftsführer Klaus Küfer die Leitung der ALCAR Deutschland mit Sitz in Siegburg. Der langjährige und erfahrene Manager war zuvor mehr als zwölf Jahre für Borbet als Geschäftsführer der Borbet Vertriebs GmbH tätig und arbeitet seit insgesamt über 29 Jahren in der Leichtmetallräderbranche. In seiner neuen Funktion als Geschäftsführer zeichnet Oliver J. Schneider für die Weiterentwicklung der Bereiche Vertrieb und Marketing für alle Kundengruppen der ALCAR Deutschland verantwortlich. Gemeinsam mit dem Vertriebsteam bestehend aus Key Account Management, Außendienst und Innendienst wird damit die gewohnt hohe Betreuungsqualität gefestigt und weiter ausgebaut. Neben seiner Funktion bei ALCAR Deutschland unterstützt Oliver J. Schneider auch das internationale Vertriebsteam bei überregionalen Projekten. Klaus Küfer wird sich in seiner Funktion als Geschäftsführer auf die Bereiche Finanz, Logistik, IT und Administration fokussieren. Das neue Geschäftsführungsduo wird den nächsten Schritt beim weiteren Ausbau der Marktführerschaft der ALCAR Deutschland im Nachrüstmarkt setzen.



Neuer Leiter des Technischen Dienstes bei KÜS

Seit dem 1. Januar 2024 leitet Dipl.-Ing. (FH) Benjamin Wertz den Technischen Dienst der KÜS und tritt damit die Nachfolge von Elmar Bachmann an, der die Position auf eigenen Wunsch abgibt. Dipl.-Ing. Elmar Bachmann ist seit 30 Jahren Teil des Teams der KÜS-Bundesgeschäftsstelle. Er hatte zunächst eine verantwortliche Position im Fachbereich Qualitätssicherung inne, bevor er maßgeblich am Aufbau des KÜS-Tochterunternehmens Technischer Dienst beteiligt war und 2020 dessen Leitung übernahm. In seiner Rolle als Leiter des Räderprüflabors wird er weiterhin aktiv sein und seine langjährige Erfahrung sowie sein Know-how im Technischen Dienst der KÜS einbringen. Benjamin Wertz ist vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der KÜS-Geschäftsstelle als Prüffingenieur bereits bekannt. Auch er trug in seiner damaligen Position als Prüfmittelbeauftragter entscheidend zum Aufbau des Technischen Dienstes der KÜS bei. Anschließend war er bei einem Mitbewerber in Luxemburg tätig, dort zuletzt als Leiter des Technischen Dienstes. Nun kehrt er in neuer Funktion zur KÜS zurück. Die Stellvertretung von Herrn Wertz übernimmt weiterhin Sebastian Finkler.



RSU GmbH startet mit Geschäftsführungs-Trio ins neue Jahr

Seit Anfang des Jahres stehen Sven Döbler und Manuel Horn RSU-Gründer Simon Reichenecker als gleichberechtigte Geschäftsführer zur Seite. In den letzten Jahren ist die RSU GmbH, die im B2C-Bereich RSU.de und im B2B-Bereich TyreSystem.de betreibt, konstant stark gewachsen. Damit stiegen allerdings auch die Verantwortlichkeiten und zu tätigen Entscheidungen. Geschäftsführer und RSU-Gründer Simon Reichenecker hat sich daher entschieden, die langjährigen Mitarbeiter in Führungspositionen, Sven Döbler und Manuel Horn, als gleichberechtigte Geschäftsführer mit ins Boot zu holen. Manuel Horn begann seine Karriere bei der RSU GmbH als Werkstudent, Sven Döbler setzte seinen beruflichen Werdegang mit einer zweiten kaufmännischen Ausbildung fort. Durch das ständige Wachstum des Unternehmens und neue Strukturen fiel die Entscheidung, diese Last auf mehrere Schultern abzuladen, nicht schwer. Alle drei Geschäftsführer haben unabhängig voneinander Entscheidungsgewalt. Dadurch werden viele interne Prozesse beschleunigt und mehr Projekte können umgesetzt werden. Das Geschäftsführer-Trio blickt positiv in die Zukunft und freut sich auf neue Herausforderungen und Pläne.




BARRACUDA
RACING WHEELS



www.barracuda-europe.de

JMS-Fahrzeugteile GmbH
Tel.: 0 7127 960 840

HS Motorsport
Tel.: 0 89 3700 1723

CMS, KW, Liqui Moly und Supersprint sind die „Besten Lieferanten 2023“

CMS, KW, Liqui Moly und Supersprint sind für die Premio Tuning Partner die besten Marken des Jahres 2023. Das hat die jüngste Händlerbefragung ergeben. Die Händler waren zur Stimmabgabe aufgerufen. In den Kategorien Felgen, Fahrwerke, Schmier- und Pflegemittel sowie Zubehör beurteilten Experten aus dem Handel mehr als 40 Lieferanten mit über 50 Marken nach verschiedenen Kriterien. Betrachtet wurden Zuverlässigkeit und Lieferservice, Reklamationsabwicklung, Produktpalette und Zufriedenheit. Mit dem Pokal „Bester Lieferant 2023“ in der Kategorie Felgen wurde CMS ausgezeichnet. Auf dem zweiten Platz folgte OZ. Dritter wurde Borbet. KW erhielt den „Best Brand“-Award in der Kategorie Fahrwerke. H&R wurde Zweiter. Den dritten Platz belegte ST. Liqui Moly heißt der Gewinner der Kategorie Schmier- und Pflegemittel. Auf den weiteren Rängen folgen Rowe (2. Platz) und Sonax (3. Platz). Die von HS Motorsport vertriebene Marke Supersprint ging als Sieger aus dem Ranking in der Kategorie Zubehör hervor. McGard holte Platz zwei vor Brembo auf dem dritten Rang, hier ist HS Motorsport ebenfalls als Lieferant tätig. Weitere Infos zum Fachhandelsnetzwerk und zum Portfolio unter www.premiotuning.de



BREMBO baut neues Produktionswerk in Thailand

Brembo eröffnet seine erste Produktionsstätte in Thailand. Die Investition in Höhe von rund 40 Millionen Euro ist Ausdruck der Unternehmensstrategie, mit der Brembo seine industrielle Präsenz weltweit ausbaut, um neue Wachstumschancen in der südostasiatischen Region wahrzunehmen. Am neuen Standort werden Bremssysteme, zunächst für europäische und amerikanische Motorradhersteller, hergestellt. Das Werk wird im Zentrum der Motorradindustrie des Landes, in der Provinz Rayong, südlich der Hauptstadt Bangkok, angesiedelt sein. Nach vollständiger Inbetriebnahme werden am Brembo-Standort rund 150 Personen beschäftigt sein. Der Baubeginn wurde am Freitag, den 16. Februar, mit dem ersten Spatenstich gefeiert. Der Produktionsbetrieb soll im ersten Quartal 2025 aufgenommen werden. Das Gelände umfasst eine Fläche von rund 17.000 m² auf einem Grundstück von etwa 40.000 m² und kann auf bis zu 95.000 m² erweitert werden, um künftiges Wachstum zu ermöglichen. Das Vorhaben ergänzt die jüngsten Investitionen von Brembo in den Motorradmarkt, darunter die Übernahmen von SBS Friction in Dänemark und J.Juan in Spanien in den Jahren 2020 und 2021. Durch diese Übernahmen konnte die Gruppe ihr Produktangebot speziell für Zweiräder ausbauen. Das Motorradgeschäft macht derzeit etwa 13 Prozent des Gesamtumsatzes von Brembo aus.



Jetzt verfügbar: Das AUTEC-Räderprogramm Frühjahr 2024 ist da

Um Ressourcen zu sparen, veröffentlicht AUTEC bereits seit einem Jahr seine Räderprogramme ausschließlich in digitaler Form. Der Online-Blätterkatalog lädt dabei auf 28 Seiten zum Stöbern und Entdecken ein. Bei alledem bleibt kein Wunsch offen: Neben aktuellen Raddesigns und der Neuerscheinung Rixon enthält der Frühjahrskatalog viel Wissenswertes zu AUTECs vollautomatischen Komplettradmontage und dem RDKS-Angebot. Der Räderkatalog, mit Übersicht aller AUTEC-Designs für das Frühjahr 2024, steht ab sofort im Downloadbereich unter <https://autec-wheels.de/downloads/kataloge/> zur Verfügung.



AUTODOC wächst weiter

Der Onlinehändler für Fahrzeug-Ersatzteile und -zubehör in Europa hat im Geschäftsjahr 2023 einen Absatzrekord erzielt. Das in Berlin beheimatete Unternehmen konnte mehr als 41,6 Millionen Produkte verkaufen, was einer kräftigen Steigerung gegenüber dem Vorjahr entspricht – und das trotz herausfordernder wirtschaftlicher Gesamtsituation. Das Plus gegenüber 2022 beträgt 15,6 Prozent. Die Anzahl aktiver Kundinnen und Kunden wuchs im Jahr 2023 um rund 700.000 auf 7,3 Millionen. Damit ist die Anzahl der Menschen, die 2023 mindestens einmal bei AUTODOC bestellt haben, im Vergleich zum Vorjahr um rund elf Prozent gestiegen. Der Kundenstamm stieg seit dem Gründungsjahr 2008 auf nunmehr rund 22 Millionen Personen an. Das zeigt, dass AUTODOC ein gutes Gespür für Kundenbedürfnisse hat. Neben der stetigen Erweiterung des Produktsortiments arbeitet der Onlinehändler kontinuierlich daran, das Einkaufserlebnis auf seinen Websites und Apps zu optimieren und den Kundinnen und Kunden den bestmöglichen Service zu bieten. Die Gesamtzahl der Bestellungen legte trotz hoher Inflation und sinkendem Verbrauchervertrauen im Jahr 2023 um 1,6 Millionen auf rund 14,3 Millionen Bestellungen zu. Dabei orderten mehr als die Hälfte der Kundinnen und Kunden ihre Ersatzteile über die AUTODOC App. Bei konstant niedriger Retourenquote spiegeln diese Werte die starke Zufriedenheit und Loyalität der Kunden wider.

Impressum

Redaktionsanschrift

Fotodesign Andreas K. Bauer
Karl-Dehner-Str. 1
72517 Sigmaringendorf
Tel: 07571 686744
Fax 07571 686747
Mail: 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

Die ALCAR Gruppe startet europaweit mit einem neuen Webshop

Seit Kurzem erstrahlt der ALCAR-Webshop in gänzlich neuem Glanz. Nach einem stark gestiegenen Online-Bestellanteil von über 70 %, war eine grundsätzliche Überarbeitung zu einem „neuen“ ALCAR-WEBSHOP der nächste logische Schritt. Der ALCAR-Webshop steht ab sofort nicht nur in einem völlig überarbeiteten Design zur Verfügung, auch die Benutzerführung wurde gänzlich neu gedacht. Zum gewählten Fahrzeug werden nun alle ALCAR-Produkte übersichtlich angeboten, was den Einkaufsprozess der Geschäftskunden und den Beratungsprozess mit Endkunden deutlich beschleunigt



- Der neue Webshop steht exklusiv registrierten Geschäftskunden aus dem Räder- und Reifenhandel, Autohäusern und Fahrzeugimporteuren zur Verfügung
- Neben technischen Neuentwicklungen wurde die Benutzeroberfläche neugestaltet, um ein herausragendes Benutzererlebnis durch schnelle Ladezeiten und eine sehr benutzerfreundliche Oberfläche sicherzustellen
- Möglichkeit von Schnellbestellungen im Produktkatalog
- Das Servicecenter bietet Kunden nicht nur Zugang zu Auftragsbestätigung und offenen Aufträgen, sondern auch zu Rechnungen, Lieferscheinen und Trackinginformationen
- Übersichtliche Darstellung auch von Mischbereifungen, die speziell durch die E-Mobilität immer wichtiger werden
- Das „Schwarze Brett“ in Deutschland ist der Marktplatz für Restposten, Einzelstücke oder Demoräder aus dem Aluradsortiment



Premio Tuning wird 25 Jahre

25 Jahre Premio Tuning! Zum Jubiläum und Hand in Hand gehend mit der laufenden CIUmstellung präsentiert sich der Premio Tuning Katalog in einem völlig neuen Gewand und spiegelt aktuelle Trends wider. Das Nachschlagewerk für den Handel und die Szene liegt bei Händlern in Deutschland und Österreich aus. Jedes Jahr aufs Neue. Auch im 25. Jahr liefert der Katalog Inspiration für Individualisten. Er ist in der Branche anerkannt und ein wichtiges Werkzeug am Point of Sale. Das branchenweit einzigartige Nachschlagewerk ist modernisiert aufgelegt worden, dient den Kunden zur Vorinformation und ist für Händler ein gutes Tool zur Anbahnung des Räderverkaufs. Dabei agiert Premio Tuning am Markt mit hoher Qualität und Innovationskraft. Das moderne Händlernetzwerk und die besondere Nähe zum Lieferanten sind einzigartig. Zeitgemäß aufgemacht, bildet die 320 Seiten starke Lektüre das umfangreichste Angebot an Leichtmetallfelgen am Markt ab. Zur Auswahl stehen über 400 Felgen-Variationen von über 35 Marken. Im 3D-Konfigurator sind alle Farben und Ausführungen zu finden. Interessenten können das gewünschte Design bequem online virtuell testen. Das große Fachhandelsnetzwerk umfasst mehr als 850 Partner in Deutschland und Österreich. Den nächstgelegenen Händler finden Interessenten ganz bequem über die Händlersuche im Netz. Weitere Informationen unter www.premio-tuning.de und www.premio-tuning.at



Online-Großhändler TyreSystem lockt Neukunden mit attraktiven Prämien

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 kostenlos als Neukunde registriert und bis zum 31. Mai 2024 20 Reifen, Felgen oder Kompleträder kauft, nimmt automatisch an der Prämienaktion teil. Mehrere und gemischte Bestellungen sind möglich. Der Kunde kann zwischen vier Prämienangeboten wählen. Weitere Informationen unter www.tyresystem.de/praemienaktion/info.



Projektleiter

Arden Jaguar V12 Restomod gesucht (m/w/d)

Bewerbungen bitte an j.arden@arden.de



www.arden.de



Quick-Leiter Benjamin Lipps eröffnete das neue Jahr mit einem Rückblick auf ein erfolgreiches 2023, in dem zahlreiche Meilensteine erreicht wurden. Er zeigte sich begeistert über die hohe Teilnahmequote bei der Jahresauftaktveranstaltung der an die Goodyear Retail Systems (GRS) angeschlossenen Reifendiscouter. In diesem Zusammenhang stellte Lipps der Runde einen besonderen Gast vor: Pascal Audebert. Der General Manager Contracted Retail Europe Goodyear, war eigens für die Veranstaltung angereist, um die Quick-Partnerinnen und Partner persönlich zu begrüßen und direkt zu erleben, welche beeindruckenden Ergebnisse mit Reifen, Felgen und Reifenservice erzielt werden können. Weiter hob Lipps das Erzielen von Spitzenleistungen hervor, darunter das Wachstum der verkauften Reifenstückzahl um 7,4 % über die gesamte Gruppe, die Steigerung des Rohertrags im zweistelligen Bereich sowie des Online-Umsatzanteils, die erfolgreiche Steigerung der Neukundenquote und die daraus folgenden positiven Auswirkungen auf die Betriebsergebnisse. Trotz zunehmender Herausforderungen sei es den Quick-Betrieben gelungen, sich besser als in den Vorjahren zu positionieren. Ein Effekt, der insbesondere auf die konsequente Umsetzung empfohlener Maßnahmen zur Prozessoptimierung und der noch besseren Kundenansprache mithilfe eines saisonalen Aktionskonzepts zurückzuführen sei, wie Lipps schlussfolgerte. 2024 möchte Lipps mit seinem Team in der Kölner Quick-Zentrale auf diesen Erfolgen aufbauen, die Dienstleistungs- und Servicepotenziale weiter ausschöpfen und dem Fachkräftemangel in den Betrieben mit neuen Ansätzen begegnen. „Die Zahlen sprechen für sich!“, begann GRS-Geschäftsführer Goran Zubanovic seinen Vortrag zur GRS-Strategie 2024. Er legte dar, dass auch externe Faktoren bei der Entwicklung einer zielgerichteten Strategie für die GRS-Konzepte eine große Rolle spielen und gab einen Ausblick auf die nächsten Monate. „Wir beobachten die globale politische Situation, die Einschätzungen von Branchenexperten und die Positionierung des BRV, um unsere Maßnahmen so anzupassen, dass sie den Bedürfnissen unserer Mitarbeitenden und Kunden entsprechen“, erläuterte Zubanovic. Neben den Herausforderungen Digitalisierung und Personal käme nun der Einsatz der künstlichen Intelligenz als neue Komponente ins Spiel. Sie sei noch kein Ersatz für die menschliche Intelligenz, sei aber integriert in die Kundenansprache, Kundenabwicklung und beim Auftragsabschluss bereits sinnvoll einsetzbar. Daneben müsse man sich auch der steigenden Tendenz zu All-Season-Reifen stellen, auch wenn Reifendiscouter ihre Kunden bevorzugt zweimal jährlich zum Reifenwechsel begrüßen möchten. Quick müsse auf diesen Trend mit einem verstärkten Fokus auf Serviceleistungen reagieren, um Kundenprobleme schneller und effektiver lösen zu können als die Konkurrenz. „Hochwertige Leistung schnell und zu einem fairen Preis anzubieten, ist das Versprechen, das Quick Reifendiscout in seinem Konzept verankert hat. Ein Konzept, das Sie alle leben“, schloss Zubanovic und dankte den Betrieben für ihren unternehmerischen Einsatz. Die Bedeutung von kontinuierlicher Innovation und Anpassung an Marktbedingungen wurde auch von den Goodyear-Vertretern Frank Titz, General Manager Sales Consumer DACH, der nach Jahren in seiner neuen Funktion erstmals wieder zu den Teilnehmenden der Quick-Tagung sprach, und Claus-Christian Schramm, Director Sales Consumer Germany, hervorgehoben. Sie bestätigten der Quick-Gruppe, dass direkter Austausch mit den Markenvertretern der effektivste Kommunikationsweg sei und dankten für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Zudem präsentierten sie eine Übersicht über neue Größen, moderne Qualitätsmerkmale und Konditionen für die Markenreifen aus dem Goodyear-Konzern.

Personalsuche bleibt Top-Herausforderung

Viel Positives hatte E-Commerce Manager David Poss (GRS) den Teilnehmenden zu berichten. So führte das Redesign von quick.de kombiniert mit einer um 60 % gesteigerten Google-Sichtbarkeit, eine verbesserte Benutzerführung im Quick-Shop und saisonale Aktionskonzepte zu einem signifikanten Umsatzwachstum bei Reifen, Felgen und Dienstleistungen. 2024 möchte Poss mit seinem Team die Websitezugriffe durch Bild- und Textoptimierung auf den lokalen Händler-Websites, die Einführung weiterer Zahlungsmethoden im Online-Shop und die Integration eines neuen Karriereportals weiter steigern. Zentrale Themen der Vorträge waren auch im Februar 2024 der Fachkräftemangel und die Herausforderungen bei der Personalsuche. Probleme, die auch Quick Reifendiscouter trotz ihrer erfolgreichen Geschäftsentwicklung betreffen. Gastredner Jörg Mosler, der seine Wurzeln im Handwerk hat, sprach über innovative Wege der Mitarbeiterakquise in Handwerksbetrieben und im Mittelstand. Er betonte die Bedeutung der emotionalen Ansprache, um besonders junge oder neue Talente für das Team zu gewinnen. Diese Aufgabe müsse von den Unternehmern selbst übernommen werden, indem sie potenziellen Mitarbeitenden Einblicke geben, was im Alltag geleistet wird und wofür sie und ihr Unternehmen stehen. Dabei sei die Kommunikation durch Bilder besonders wirksam, da sie Emotionen effektiver transportieren können. Um hier noch besser zu unterstützen, bekommen die Partnerbetriebe von der Quick-Zentrale künftig mehr Hilfe beim Bewerbungsmanagement: Gemeinsam mit dem Software-Anbieter softgarden wurde die Quick-Jobbörse entwickelt. Bereits hinterlegte Vorlagen, Stellenangebote und Verlinkungen zu Jobbörsen helfen je nach gebuchtem Paket bei der Suche geeigneter Bewerber inklusive Korrespondenz-Unterstützung. Emotional wurde es bei der Ehrung der Jubilare und zweier Quick-Urgesteine: Neben sechs Jubilaren wurden nach 25 bzw. 27 Jahren Quick-Partnerschaft Thorsten Giesa (Quick Nordring Berlin) und Rainer Knorr (Quick Fürth) bei ihrer letzten Tagungsteilnahme vor dem verdienten Ruhestand verabschiedet. „Unsere Jubilare zeigen es – seit über einem Vierteljahrhundert seid ihr die Spezialisten für herausragenden Reifenservice. Setzt auch weiterhin die von uns für euch entwickelten Ideen in euren Betrieben sowohl im Umgang mit Kunden als auch mit euren Teams um, damit wir weiterhin gemeinsam erfolgreich sind!“, verabschiedete Quick-Leiter Lipps die Teilnehmenden. So motiviert geht die Quick-Gruppe optimistisch ins Jahr 2024.



Einmal um die Welt: Tuning World Bodensee wird zur Erlebnisreise für alle Sinne

„Sehen, riechen, hören, schmecken und anfassen“, antworten Messe-Geschäftsführer Klaus Wellmann und Projektleiterin Emanuela Botta auf die Frage, was die Tuning World Bodensee (9. bis 12. Mai) für sie in diesem Jahr so besonders macht. „Die Besucherinnen und Besucher dürfen sich auf ein riesiges In- und Outdoor-Festival freuen, das sie mit allen Sinnen erleben können. Unser Ziel ist es, das Publikum mit unserer Veranstaltung in eine andere Welt entfliehen und aus ihrem Alltag ausbrechen zu lassen.“ So locken neben dem beliebten European Tuning Showdown (ETS) eine neue US- und eine neue Asia-Halle, es wird ein Show-Programm der Extraklasse geben, die Club Area verspricht Beachvibes und weil vor dem Event nach dem Event ist, dürfen spektakuläre After Show Partys am Abend nicht fehlen. Als weiteres Highlight wird in diesem Jahr auch die Drift Championship auf dem Messegelände ausgetragen und erstmals im TV auf Sport 1 ausgestrahlt. „Ich weiß gar nicht, wo ich anfangen und wo ich wieder aufhören soll“, freut sich Emanuela Botta auf das diesjährige Happening. „Eines ist sicher: es wird groß.“ Mit frischem Key Visual, einem voll belegten Gelände, einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm und einem sensationellen Party Line-Up wird die heiße Phase der Tuning World Bodensee eingeläutet. Trotz zahlreicher Neuerungen bleibt das internationale Messe-Event für Auto-Tuning, Lifestyle und Club-Szene seinem Markenkern dabei treu: Der Liebe zum außergewöhnlichen Automobil.

VDAT: Jetzt anmelden für den Gemeinschaftsstand

Unternehmen, die gerne an der Tuning World Bodensee teilnehmen möchten, aber keinen eigenen Messestand planen, bietet der Verband der Automobil tuner (VDAT) eine Präsentation auf dem VDAT-Gemeinschaftsstand in Halle B1 an. Wer Interesse hat, kann sich via Mail an den Verband wenden. Bis 15. März 2024 ist eine Anmeldung möglich. Auch sonst bieten die Aussteller in den B-Hallen von Felgen, über Bodykits, zu Fashion und Folien alles an, was es zum Autotunen so braucht. Die Tuning World Bodensee findet von Donnerstag, 9. bis Sonntag, 12. Mai 2024 auf dem Messegelände in Friedrichshafen statt. Online-Ticket buchen lohnt sich: Im Online-Vorverkauf kostet das Tagesticket 17€, ermäßigt 14€. Weitere Informationen unter: www.tuningworldbodensee.de, www.facebook.com/tuningworldbodensee und http://www.instagram.com/tuningworld_bodensee, #tuningworldbodensee



THE TIRE COLOGNE 2024: Werkstatt LIVE - für eine digitale und wettbewerbsfähige Werkstatt der Zukunft

Als führende internationale Plattform der globalen Reifen- und Räderbranche präsentiert THE TIRE COLOGNE ein breites Spektrum an neuen Produkten und innovativen Dienstleistungen. Unternehmen, die ihr Geschäft auf die nächste Ebene bringen möchten, können sich auf der THE TIRE COLOGNE mit namhaften Ausstellern aus dem In- und Ausland vernetzen und sich über die neuesten Entwicklungen informieren. Auch für den Reifenfachhandel gilt es, sich wettbewerbsfähig aufzustellen, um in Zukunft erfolgreich am Markt bestehen zu können. Die zunehmende technische Komplexität und Digitalisierung von Fahrzeugen bestimmen auch die Anforderungen an Werkstätten und Reifenfachhändler. Dienstleistungen müssen an die zukünftigen Anforderungen digitaler Werkstätten angepasst werden. Dies beinhaltet vor allem einen Rundum-Service, der den steigenden Ansprüchen der Kunden gerecht wird und gleichzeitig neues Geschäftspotenzial schafft.

Ein Highlight der diesjährigen THE TIRE COLOGNE bildet deshalb die Sonderfläche Werkstatt LIVE in Halle 8, in Kooperation mit den Unternehmen Hunter und Würth. Die Besucherinnen und Besucher können sich auf Live-Demonstrationen modernster digitaler Werkstattanforderungen freuen, mit dem Fokus auf fortschrittliche Diagnose- und Reparaturtechniken. Zu den immer mehr gefragten Dienstleistungen gehören unter anderem die ergonomische und effiziente Gestaltung des Reifenservices, die automatisierte Reifenprofilmessung bei der Dialogannahme sowie Services für schnelle Vermessungen, die auch Glasservice und Kalibrierungen von Fahrassistenzsystemen umfassen. Ein weiterer Fokus von Werkstatt LIVE liegt auf den Herausforderungen und Anforderungen, die mit dem Übergang von Verbrennungsmotoren zu Elektromobilität und der damit verbundenen Hochvolttechnik einhergehen.



Konzept steht: Innovationsschau zur „Werkstatt der Zukunft“ auf der Automechanika in Frankfurt

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK), die Organisatoren der Zukunftswerkstatt 4.0 und die Automechanika bündeln ihre Kräfte und schaffen vom 10.-14. September 2024 in Frankfurt ein einmaliges Innovationsschaufenster. Auf einer Fläche von rund 1.000 m² in der Halle 9.0 wird Besuchern die Sonderschau „Werkstatt der Zukunft“ präsentiert. Das Institut für Automobilwirtschaft (IfA) lädt am 5. und 12. März interessierte Unternehmen zu einer virtuellen Informationsveranstaltung. Weitere spannende Inhalte, u.a. zu EU-Vorgaben und gesetzlichen Richtlinien, aber auch zum Thema Elektromobilität, erwartet Kfz-Profis auf der neuen Academy-Bühne in Halle 8. Partner sind hier u.a. der ASA, der Bundesverband der Hersteller und Importeure von Automobil-Service-Ausrüstungen.



Premio- und HMI-Partner wählen ihre Vertretung im GRS-Fachhandelsbeirat

Die turnusgemäße Wahl des Fachhandelsbeirats, die zwischen dem 1. Dezember 2023 und dem 16. Januar 2024 stattfand, spiegelt das kontinuierliche Bestreben der Goodyear Retail Systems (GRS) wider, die Richtung des Unternehmens gemeinschaftlich mit den Partnern und ihren Vertreterinnen und Vertretern zu gestalten. Der GRS-Fachhandelsbeirat, der bei strategischen Fragen rund um die Entwicklung der Systeme und Unterstützungsmaßnahmen eine zentrale Rolle einnimmt, fungiert als essenzielles Bindeglied und Interessenvertreter der Händler. Jeweils zwei Mitglieder für Premio Reifen + Autoservice und die Handelsmarketing-Initiative (HMI) standen zur Wahl. Nach Ende des Wahlzeitraums freut sich die GRS, die neu gewählten und im Amt bestätigten Beiratsmitglieder bekannt zu geben. Für Premio Reifen + Autoservice wurden Jörg Lauterbach (Hartmut Lauterbach GmbH, Warstein) und Andreas Arnold (Reifenbörse Arnold GmbH & Co. KG, Wickede) gewählt, wobei Arnold das Gremium als neues Mitglied bereichern wird. Für HMI wurden Michael Kompter (Kompter Reifen + Autoservice GmbH, Naumburg) und Felix Reuter (Reifen Reuter e.K., Nideggen) in ihren Ämtern bestätigt. Sie schließen sich den erst in zwei Jahren wieder zur Wahl stehenden Mitgliedern, Beiratssprecherin Anne Sroka-Johann, (Premio W. Johann GmbH, 7 Standorte im Rheinland), Beiratssprecher Jörg Radermacher (Reifen Radermacher GmbH, Kempenich), Joachim Hirschhorn (Premio Zink & Hirschhorn GbR, Friedberg) und Simone Kesch (autowerk G+K GmbH & Co. KG, Düsseldorf) an und bilden gemeinsam die starke Vertretung der GRS-Partner. Der langjährige Premio-Partner Andreas Arnold freut sich, als neu gewähltes Mitglied das Gremium zu verstärken: „Ich werde mit vollem Einsatz zusammen mit meinen Kolleginnen und Kollegen die Unternehmensausrichtung und Strategie der GRS mitgestalten und die Belange des Partner-Netzwerks aktiv vertreten.“



GRS-Meistertreffen 2024, „Technik im Wandel – Zukunft gestalten, Erfolge teilen!“

So lautete das Motto des von den Goodyear Retail Systems (GRS) organisierten Meistertreffens Mitte Januar in Bremen. Zum Jahresstart genau der richtige Ort für die Zukunftsgestaltung der Werkstätten mit den Autoservice-Fachleuten und Werkstattmitarbeitenden der GRS-Fachhandelskonzepte Premio Reifen + Autoservice und HMI, der Handelsmarketing-Initiative. Mit einem prall gefüllten Programm, das die aktuellen Entwicklungen der Automobiltechnik und zukünftigen Serviceanforderungen beleuchtete, bot das Treffen den Teilnehmenden Gelegenheit, sich inmitten des technologischen Wandels weiterzubilden und mit den Experten auszutauschen. Thorsten Brückner, Manager Autoservice (GRS), eröffnete das Treffen mit einem inspirierenden Vortrag, der die Teilnehmenden auf die kommenden Tage einstimmte und sie zum gemeinsamen Austausch einlud: Wie deutlich der Bereich Autoservice in den Reifenfachhandelsbetrieben der GRS zugenommen hat, zeigte die mit rund 270 Teilnehmenden sehr gut besuchte Veranstaltung. Dennis Epping, Manager Retail Operations EU Central (GRS), ging auf diesen Aspekt direkt zu Beginn seines Vortrages ein. Er präsentierte die hohe Bewertung von Wichtigkeit und Zufriedenheit des Bausteins „Autoservice“ aus den Ergebnissen der aktuellen GRS-Partnerschaftsanalyse und betonte die zweistelligen Wachstumsraten der letzten fünf Jahre im Autoservice-Umsatz bei den Premio-Betrieben. Epping hob zudem hervor, dass die Bedeutung freier Werkstätten, insbesondere aufgrund des Preis-Leistungs-Verhältnisses, der guten Erreichbarkeit und des breiten Know-hows über alle Marken hinweg weiter steige. Zentraler Dreh- und Angelpunkt bildete neben den Workshops und Vorträgen die vom Meistertreffen nicht mehr wegzudenkende Hausmesse. Gemeinsam mit der FRI (Freie Reifeneinkaufs-Initiative), der leistungsstarken Einkaufsgesellschaft des GRS-Netzwerks, gelang es den Organisatoren auch 2024, mehr als dreißig Lieferanten in Bremen zu versammeln und dem Meistertreffen so seinen gewohnt starken technischen Bezug zu geben. Hersteller und Lieferanten standen den Teilnehmenden zu Branchenneuheiten und Produktinnovationen Rede und Antwort. Unterstützung bekam das GRS-Team rund um Brückner von den Experten und Branchenfachleuten des BRV, von Liqui Moly, Alcar, Zeitmechanik, TecAlliance und AAG. Mit zufriedenen Ausstellern und Besuchern sowie der Gewissheit, dass mithilfe des Know-hows der Experten und des Wissensaustausches im Netzwerk die Herausforderungen des technologischen Wandels besser gemeistert werden können, endete das zweitägige GRS Meistertreffen 2024.



Essen Motor Show wirbt mit Herz und trendigen Farben

Der Ferrari F430 von Pascal Klein greift aktuelle Tuning-Trends auf und widerlegt damit so manch gängiges Klischee über die Szene. Vielleicht war er deshalb eines der meist beachteten Fahrzeuge auf der vergangenen Essen Motor Show. Noch ungewöhnlicher als seine Optik ist die Geschichte hinter dem italienischen Sportwagen: Der Saarländer Klein erwarb das Fahrzeug nach einem Totalschaden in Kartons mit Einzelteilen. Knapp 10.000 Fans verfolgten im Anschluss auf YouTube, wie er dem F430 ein neues Leben schenkte. Das Ergebnis gefiel den Macher*innen der Essen Motor Show so gut, dass sie erstmals ein Auto aus der Tuning-Community zum Motiv für ihre neue Werbe-Kampagne machten. „Es ist eine klare Botschaft an die Fans: Auf anderen Events kannst du dich vielleicht auch präsentieren, aber wir feiern dich und stellen dein Auto in den Mittelpunkt. Die Essen Motor Show steht für Mut, Emotionen und Vielfalt. Alle drei Werte verkörpert das neue Key Visual perfekt“, erklärt Ralf Sawatzki, Projektleiter der Essen Motor Show. Natürlich sind Herzfelgen und zarte Farbtöne nicht jedermanns Sache, aber „man muss es nicht allen recht machen“, findet auch Alexander Wege, Geschäftsführer von crossover communication. Die Kölner Werbeagentur meisterte die Herausforderung, aus einer mehrfarbigen Vorlage in Pastell ein aufmerksamkeitsstarkes Motiv zu kreieren. Eines hat die neue Kampagne bereits bewirkt: Sie fällt auf und ist Gesprächsthema. „Die Resonanz ist durchweg positiv. Unsere Aussteller schätzen es, dass wir neue Wege gehen und auch mal was Außergewöhnliches machen“, stellt Sawatzki fest. Ungewöhnlich erscheinen auf den ersten Blick auch die Ergebnisse der jüngsten Besucher*innenbefragung: Das durchschnittliche Alter der Befragten sank von 39 auf 35 Jahre, gleichzeitig stieg der Anteil der Frauen auf 22 Prozent. Damit räumt die Essen Motor Show gleich mit zwei Vorurteilen auf: erstens, dass sich junge Menschen nicht mehr für Autos begeistern und zweitens, dass Tuning nur Männer interessiert. Die vergangene Messe zeigte, dass die Faszination für das Auto ungebrochen ist und nicht im Widerspruch zu einem gesteigerten Klimabewusstsein stehen muss. Denn einmal mehr hatte ein erheblicher Anteil der gezeigten Fahrzeuge einen nachhaltigen Antrieb. Tuning geht also auch mit E-Autos – vielleicht beurteilen deshalb 82 Prozent der Aussteller die derzeitige wirtschaftliche Situation ihrer Branche als günstig. Möglicherweise ist diese Einschätzung aber auch dem positiven Eindruck einer erfolgreich verlaufenen Messe geschuldet: 96 Prozent der Aussteller empfehlen eine Teilnahme an der Essen Motor Show weiter. Braucht man bei so viel guter Mund-zu-Mund-Werbung überhaupt noch eine Kampagne? Unbedingt – und erst recht, wenn sie optisch so ansprechend ist wie der Ferrari von Pascal Klein. Weitere Informationen: www.essen-motorshow.de



TyreSystem Akademie feiert einjähriges Jubiläum

Im Januar 2023 startete die TyreSystem Akademie offiziell ihr wegweisendes Bildungskonzept für die Kfz-Branche, das sorgfältig von der Akademie-Leiterin Michaela Zenker vorbereitet wurde. Das innovative Konzept setzt auf praxisnahe Schulungen und Lehrmethoden, die nicht nur theoretisches Wissen vermitteln. Mit diesem neuartigen Ansatz wagte sich die Akademie in ein Terrain, dessen Bedarf zu Beginn noch unklar war. Von Anfang an zeichnete sich jedoch eine hohe Nachfrage ab, die die Erwartungen übertraf. Aufgrund des überwältigenden Interesses bietet die TyreSystem Akademie für das Jahr 2024 ein erweitertes Schulungsangebot an. Neue Kurse und Fortbildungen wurden erarbeitet, um die ständig steigende Nachfrage zu bedienen und den Bedürfnissen der Teilnehmenden gerecht zu werden. Dieser Schritt verdeutlicht das Engagement der Akademie, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und die Bildungslandschaft in der Kfz-Branche nachhaltig zu prägen. Schon bei der ersten Online-Schulung „Hochvolt 1S“ meldeten sich insgesamt 120 Interessenten für 30 Schulungsplätze. Die TyreSystem Akademie legte sofort terminlich nach. Auch die ersten Präsenzveranstaltungen für den Airbag- und Klima Sachkundenachweis wurden von den Teilnehmenden besonders für die familiäre Atmosphäre gelobt. Kleine Gruppen, praktische Anwendungen, gemeinsames Mittagessen und Experten aus der Branche, die die Schulungen vermitteln – dadurch zeichnete sich die Akademie von Beginn an aus. Schnell wurde klar, dass die Nachfrage nach Reifen- und Felgenthemen besonders groß ist, da diese am Markt nur wenig abgedeckt sind. Auch Schulungen zu Themen, wie die einer erfolgreichen Werkstattführung, Betriebsführung, Online-Marketing und Kundenkommunikation werden immer wieder angefragt. Dementsprechend passte die TyreSystem Akademie das neue Schulungsprogramm 2024 auch auf die Wünsche der Teilnehmenden an. Ganz neu dabei sind die Schulungen „wdk-zertifizierter Reifenfachmann“, „Reifen auswuchten & zentrieren (Fachkunde)“, „Pkw Reifenreparatur“ und die Onlineschulung „Felgen-Basis“. 2024 kommen auch die Zweiräder mit verschiedenen Motorradschulungen nicht zu kurz.



Michaela Zenker freut sich auch in diesem Jahr auf den Austausch mit den Teilnehmenden. „2024 möchten wir noch mehr wertvolle Erfahrungen sammeln, an den Details feilen und unsere Schulungen für 2025 entsprechend anpassen. Die Rückmeldungen der Teilnehmer sind für uns nicht nur Bestätigung, sondern auch eine unschätzbare Hilfe, um unsere Akademie weiter zu optimieren“, so die Akademieleiterin. Nicht nur das Programm erweitert sich 2024, sondern auch die Verteilung der Schulungsorte in ganz Deutschland. Ein Highlight ist dabei die geplante Schulungswoche in Berlin im Mai.

Ihr Logo

6 Ausgaben

1 Preis

auf dieser Logoseite

Sprechen Sie mich an!

Mail: Tuning-Inside@t-online.de

YOKOHAMA eliminiert gefälschte Aluräder in China

YOKOHAMA reichte bei der Behörde für Marktregulierung in Foshan, Shenzhen und Guangzhou in der Provinz Guangdong eine Verwaltungsbeschwerde ein und übermittelte Informationen über sechs Unternehmen, die gefälschte Sportwagen-Aluminiumräder vertrieben, die die „ADVAN Racing“-Räder von YOKOHAMA imitierten. Die Händler verkauften die gefälschten Räder über Internet-Shopping-Seiten und Einzelhandelsgeschäfte außerhalb der offiziellen Vertriebskanäle des Unternehmens. Aufgrund der Beschwerde und der vom Unternehmen bereitgestellten Informationen führten die Behörden in jeder Stadt eine Razzia bei den sechs Unternehmen durch und beschlagnahmten die gefälschten Aluminiumräder am 20. November 2023. YOKOHAMA hat bestätigt, dass gegen alle sechs Händler Geldstrafen verhängt und die gefälschten Aluräder vernichtet wurden. Vor diesem Fall hatte YOKOHAMA eine Verwaltungsbeschwerde gegen Händler von gefälschten Versionen der Aluminiumräder des Unternehmens in China eingereicht und konnte die gefälschten Produkte beseitigen. YOKOHAMA geht weiterhin entschlossen gegen die Verletzung von Rechten des geistigen Eigentums vor, einschließlich des Verkaufs gefälschter Waren, und wird seine Bemühungen gegen solche illegalen Aktivitäten in Japan und in Übersee verstärken, um sicherzustellen, dass seine Kunden auf der ganzen Welt Vertrauen und Sicherheit in die Produkte des Unternehmens haben können.



Mit der neuen strategischen Allianz etablieren die beiden Global Player in Zeiten digitaler Transformation einen kontinuierlichen Austausch zu Markttrends, neuen Technologien und Geschäftsmodellen entlang der gesamten automobilen Wertschöpfungskette. Digitalisierung und alternative Antriebe sind Treiber für viele disruptive Trends im Aftermarket. Den weltweiten Umsatz mit Ersatzteilen auf Herstellerebene schätzt Frost & Sullivan auf 470,9 Milliarden US-Dollar im Jahr 2023. Während das steigende Alter der Fahrzeuge und die durchschnittliche jährliche Fahrleistung die Nachfrage auf dem Ersatzteilmarkt ankurbeln werden, sollen Trends wie Elektrifizierung, autonome Fahrzeuge und Ferndiagnose die Aussichten für die Branche weiter verbessern. Frost & Sullivan bietet Mitgliedern der Automechanika-Community einen Rabatt von 20 % auf den Listenpreis aller Mobility Growth Opportunity Analytics im Online-Shop des Unternehmens.



MOTOO und Sonic Equipment GmbH: Gemeinsame Partnerschaft für höchste Qualität in der Kfz-Branche

Die MOTOO eG, eine führende Genossenschaft von Kfz-Werkstätten, gibt mit großer Freude ihre strategische Partnerschaft mit Sonic Equipment GmbH bekannt. Diese Kooperation vereint die Expertise zweier herausragender Marktführer, um erstklassige Dienstleistungen in der Automobilindustrie zu bieten.



BREMBO erhält CDP-Auszeichnung

Brembo wurde für 2023 von CDP als eines der weltweit führenden Unternehmen für seine Anstrengungen gegen den Klimawandel und die Sicherung der Wasserversorgung ausgezeichnet und erhielt in beiden Kategorien die Note ‚A‘. CDP (früher Carbon Disclosure Project) ist eine globale Non-Profit-Organisation, die das weltweite System zur Offenlegung von Umweltdaten für Unternehmen, Städte, Staaten und Regionen betreibt. Die jährliche Analyse des CDP gilt weithin als globaler Maßstab für Transparenz und Umweltmaßnahmen von Unternehmen. Im vergangenen Jahr hat CDP die Messlatte für ihre Analyse höher gelegt. Auf Grundlage von Angaben in den Fragebögen zum Klimawandel, zur Entwaldung und zur Sicherheit der Wasserversorgung wurden an mehr als 21.000 Unternehmen Noten im Spektrum von der niedrigsten Stufe ‚D‘ bis zur höchsten Stufe ‚A‘ vergeben.



#wirsindems
#timetoshine
#essenmotorshow

essen-motorshow.de



TIME TO SHINE

30.11. – 08.12.2024

Previewday: 29.11.2024



MESSE
ESSEN



SIHA



DSK e.V.