

# Stabil in der Erfolgsspur

## Die Branche gratuliert

### Folge 10: Interpneu

Mit Online-Tools und individuellen Lösungen rund um die Belieferung mit Felgen, Reifen und Komplettträgern ist Interpneu ein Full-Service-Dienstleister für TECHNO-Partner. Dazu gehört der Komplettträger-Konfigurator genauso wie B2C- und B2B-Shops sowie ein neues, auf die Autohäuser zugeschnittenes Partner-Konzept.

Von über 150 TECHNO-Gesellschaften gehören 133 – und damit mehr als 1.250 Betriebe – zum Kundenstamm von Interpneu. Davon haben 2017 über 800 Autohäuser Umsätze mit Interpneu getätigt. „Wir haben eine sehr gute Durchdringung erreicht“, freut sich Torsten Linder, Verkaufsleiter Autohaus und Leiter Komplettträgervermarktung bei Interpneu. Die Umsätze haben sich im Laufe der letzten Jahre mehr als verzehnfacht. Das führt Linder auch auf die gute Zusammenarbeit mit TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION zurück: „TECHNO als Systemzentrale unterstützt uns durch den Außendienst und die TECHNO Messen zum Thema Reifen, die zweimal im Jahr stattfinden. Diese sind perfekte Orte, um Kontakt zu Entscheidern zu bekommen und Neukunden zu gewinnen.“ Einen Schub hat auch das Komplettträgergeschäft gebracht. „Dafür haben wir den Gesellschaftern nach Fahrzeugmarke getrennt fertige Bestelllisten erstellt. Diese werden rege genutzt“, so Linder. Schließlich werden dabei die Anforderungen der jeweiligen Fahrzeugmarke – vom Felgendesign bis zum Reifenhersteller – berücksichtigt. Zudem küm-

**Interpneu unterstützt Partner auch digital durch Shop- und Konfiguratorlösungen.**

mert sich Interpneu hierzulande um die Abwicklung des TECAR-Komplettträgergeschäfts.

### FLEXIBEL MIT KONFIGURATOR IN TIBS

Parallel dazu hat Interpneu die Angebote für TECHNO-Betriebe um diverse Leistungen erweitert. Herzstück ist der Komplettträger-Konfigurator, der in einer speziell für die Partner zugeschnittenen Version mit TECHNO-CI seit 2015 in TIBS Online, dem TECHNO Informations- und Bestellsystem, integriert ist. „Da wir eines der breitesten und tiefsten Sortimente abbilden, das flexibel zusammengestellt und maßstabsgetreu projiziert werden kann, sind die Umsätze hierüber jedes Jahr gestiegen“, erklärt Interpneu-Geschäftsführer Wolfgang Butsch. „Obendrein ist der Konfigurator mit Logo des Autohauses und eigener Verkaufspreiskalkulation implementierbar, so dass der Händler seinen Endkunden direkt am PC oder Tablet beraten kann.“

### B2C- UND B2B-SHOPS FÜR HÄNDLER

Darüber hinaus fördert Interpneu mit kundenindividuellen B2C- und B2B-Shops den Verkauf. „Auch wir legen einen Fokus auf die zunehmende Digitalisierung im Autohaus. Deshalb bieten wir den Partnern seit etwa vier Jahren einen B2C-Shop an, den sie mit ihrem Logo versehen und in die eigene Website integrieren können“, sagt Linder. Neu ist seit März dieses Jahres der B2B-Shop, der ausgesuchten größeren TECHNO-Partnern als Lösung dient. Linder: „Hier erhält der Händler

Fotos: Interpneu, Erwin Fleischmann



Für Interpneu-Geschäftsführer Wolfgang Butsch (l.) und Torsten Linder, Verkaufsleiter Autohaus und Leiter Komplettträgervermarktung bei Interpneu, ist die Zusammenarbeit mit TECHNO eine Schlüsselpartnerschaft mit Zukunft, die es zu vertiefen gilt.

einen eigenen Admin-Bereich auf Basis des Online-Shops, wo er Preise kalkulieren, Kunden anlegen und freischalten kann.“ Zudem gibt es eine Schnittstelle zur Implementierung der Aufträge in Fremdsysteme.

### WERKZEUGE FÜR MARKETING

Unterstützung bei der Vermarktung erhalten die Autohäuser ferner durch Kataloge und

Poster mit einem Auszug aus dem Felgensortiment. „Darauf sind empfohlene Verkaufspreise abgedruckt, so dass sie im Verkaufsraum ausgelegt werden können“, so Linder.

### PARTNER-KONZEPT FÜR TECHNO

Zudem tauscht sich Interpneu regelmäßig mit den TECHNO-Gesellschaften aus, nimmt deren Wünsche auf und feilt an Lösungen. Dies kann zum Beispiel ein neues Felgendesign sein oder eine Lösung im E-Commerce. Seit Juni wird nach Anfragen einiger TECHNO-Partner deshalb das Partner-Konzept Reifen1+ von Interpneu in einer eigenen Version angeboten. Der Händler bleibt dabei rechtlich selbstständiger Unternehmer, dem bestimmte Module wie Werbebeilagen, Schilder für die Außendarstellung und eine co-gebrandete Website zur Verfügung stehen. Auch Module zur Verwaltung der Rädereinlagerung, Flottenabrechnung und Online-Terminbucher sind einsetzbar. „Wir liefern damit den Marketing- und IT-Support, um die Räder- und Reifen-Vermarktung zu steigern“, erklärt Linder. Ziel für die kommenden Jahre ist es, mit und für die TECHNO-Gesellschafter weitere solcher neuen Lösungen und innovativen Produkte zu schaffen. Dazu Linder: „Es macht viel Spaß, mit TECHNO und den Gesellschaftern Ideen und Projekte voranzutreiben und uns weiter als strategischer Lieferant zu etablieren. So können wir gemeinsam Zukunftslösungen finden und strategisch erfolgreich bleiben.“

**50 JAHRE TECHNO**  
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION  
1968 – 2018

Interpneu hat die Allianz mit TECHNO von ersten Produktlieferungen vor fast 20 Jahren zu einer strategischen Partnerschaft ausgebaut. Beim Großhändler für Alufelgen, Reifen und Komplettträger arbeiten heute rund 200 Mitarbeiter an den Standorten in Karlsruhe und Speyer vor allem in Lager und Montage. Interpneu bietet TECHNO-Partnern für Reifen einen 24-Stunden-Lieferservice, Komplettträger mit Runflat-zertifizierter Montage werden innerhalb von zwei Werktagen montiert und ausgeliefert. Mit der Betreuung von TECHNO und ihren Gesellschaftern sind Torsten Linder, Verkaufsleiter Autohaus und Leiter Komplettträgervermarktung bei Interpneu, und ein Team aus vier Mitarbeitern betraut. Ihnen steht eine eigene Telefon-Hotline mit Produktspezialisten zur Seite. Für Bestellungen werden vorwiegend die professionellen Online-Shop-Systeme und ein öffentliches Postfach für Anfragen genutzt.

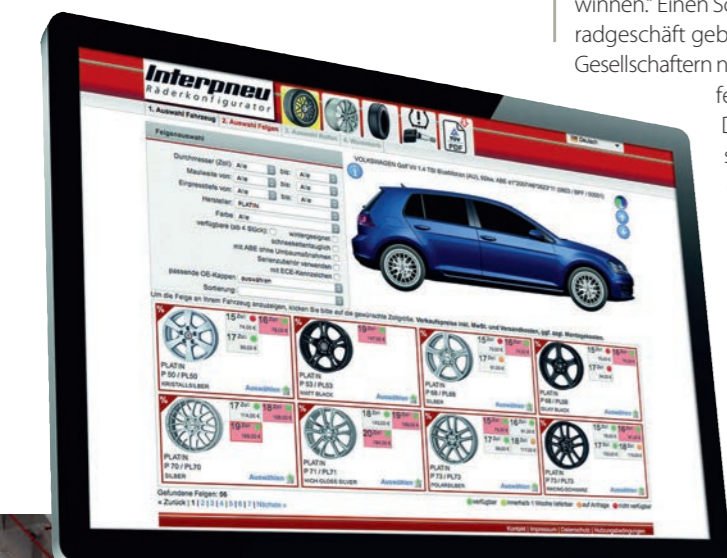


### VON FELGEN BIS KOMPLETTTRÄGER

Das Sortiment von Interpneu umfasst Marken aller namhaften Hersteller, Preissegmente und Größen. So können TECHNO-Autohäuser bei Alufelgen aus dem Portfolio von mehr als 20 Herstellern und Turnern wählen. 200 verschiedene Felgendesigns und über 250.000 Aluräder sind abrufbar. „Dieser Bestand wird künftig auf 270.000 bis 280.000 Stück hochgefahren“, sagt Interpneu-Geschäftsführer Wolfgang Butsch. Das Reifenprogramm beinhaltet alle starken Marken in drei Kategorien: Premium, Qualität und Budget. Aktuell zählt Interpneu etwa 1,15 Millionen Consumer-Reifen. Die Komplettträger werden gefertigt, nachdem sie via Konfigurator aus über vier Millionen Kombinationsmöglichkeiten zusammengestellt wurden. Das Preiskonzept ist transparent: Reifen- plus Felgenpreis ergibt den Komplettträgerpreis. Montage und Transport sind kostenlos.

### EIGENMARKE PLATIN

Weiteres Highlight: Mit der Marke PLATIN führt Interpneu seit über 30 Jahren ein komplettes eigenes Programm mit mehr als 40 Alufelgen-Designs von 14 bis 20 Zoll für alle gängigen Fahrzeuge und mehr als 180 Reifendimensionen für Pkw sowie Lkw. „PLATIN ist die einzige Marke für Felgen und zugleich Reifen und zählt zu den erfolgreichsten im Markt“, resümiert Butsch.



Von der Reifenbelieferung plus Eigenmarke PLATIN über die konfigurierbare Komplettträger-Montage auf zwölf Straßen mit modernster Fördertechnik bis hin zum Versand: Interpneu bietet die gesamte Bandbreite im Reifen- und Felgengeschäft.