



# Im Interview: Marcel Stocker, Leiter Automotive bei hostettler autotechnik ag

Mit dem Leistungsumfang von TecRMI zu klaren Wettbewerbsvorteilen: Wie hostettler dank spezifischem Know-how und technischer Hotline seinen Kunden in der Schweiz einen echten Mehrwert bietet.

## **hostettler** autotechnik ag

Die hostettler autotechnik ag ist der Partner des Schweizer Garagengewerbes für Ersatz- und Verschleißteile, Zubehör und Werkstatteinrichtung. Rund 300 Mitarbeitende sorgen für einen professionellen und persönlichen Service. Von zwölf Standorten aus werden die Kunden mehrmals täglich mit den benötigten Teilen beliefert. Das Angebot umfasst über 120.000 Referenzen für mehr als 9.000 Fahrzeugtypen, wobei man konsequent auf namhafte Hersteller aus der Erstausrüstung setzt. Neben den Produkten liefert die hostettler autotechnik ag auch das entsprechende Know-how: Informationssysteme, Hotline, Schulungen

und Werkstattkonzepte ergänzen das maßgeschneiderte Angebot für jede Werkstatt.

hostettler autotechnik ag verfügt über ein breites Dienstleistungsportfolio. Der Ersatzteil-Lieferdienst des Unternehmens beliefert Werkstätten in der ganzen Schweiz mit hochwertigen Autoersatzteilen in Erstausrüster-Qualität. hostettler bietet auch Trainings an, bei denen fachmännische Expertise rund um den Werkstattalltag vermittelt wird. Im Fokus stehen der Ersatzteilkatalog h-base und die technischen Daten von h-technik. Mit h-technik stellt das Unternehmen den Werkstätten ein Informationssystem zur Verfügung, mit dem sie Fahrzeuge fachgerecht nach Herstellervorgaben reparieren können.

Es handelt sich um ein effizientes und umfangreiches Nachschlagewerk für technische Informationen wie:

- Grafische Bauteileauswahl
- Arbeitsrichtzeiten
- Wartungspläne und Wartungsintervallanzeigen
- Prüf- und Einstellwerte
- OEM-basierte Informationen über Rückrufaktionen
- Reparaturanleitungen
- Service-Rundschreiben
- Interaktive Schaltpläne für ABS, Klima und Motor



Wir trafen Marcel Stocker, Leiter Automotive zu einem Interview und sprachen über gemeinsame Projekte und die Entwicklungen auf dem Schweizer Automotive Aftermarket.

### **Worum geht es bei h-technik und was macht diese Lösung so intelligent?**

**Marcel Stocker:** Mit h-technik wollen wir in unserem Ersatzteilkatalog direkt die technischen Informationen, Arbeitswerte und Checklisten anzeigen. Der große Vorteil dieser Lösung besteht darin, dass diese Integration nahtlos funktioniert und der Kunde beliebig zwischen Fahrzeug, Ersatzteil und Information wechseln kann. h-technik ist direkt in den Ersatzteilkatalog integriert. Dieser bietet wiederum zahlreiche Schnittstellen zu Dealer Management Systemen. So können z.B. Arbeitswerte aus h-technik direkt in einer Rechnung weiterverarbeitet werden.

Mit h-technik wollen wir dem Kunden ein einheitliches Werkzeug für Teile und technische Informationen bieten. Dies erleichtert dem Kunden seine Arbeit entscheidend. Der typische h-technik Nutzer ist eine freie Garage oder eine Markenvertretung mit einem hohen Anteil an Fremdmarken. Die Werkstatt sucht eine einfache Lösung, um technische Informationen und Ersatzteile aus

einer Hand zu erhalten. Sie muss innerhalb kürzester Zeit Arbeiten für verschiedene Fahrzeuge offerieren, planen und ausführen können.

h-technik bietet ihm die Datengrundlage dazu.

### **Wie haben TecAlliance und vor allem TecRMI dabei geholfen, h-technik so erfolgreich zu machen?**

**Marcel Stocker:** Zuerst natürlich durch die Qualität der Informationen sowie der sehr guten Integration in unseren Ersatzteilkatalog. Darüber hinaus unterstützt uns die TecAlliance auch bei der Ausbildung unserer Vertriebsmitarbeiter. Sie erhalten das notwendige Know-how, um den Werkstätten die Effizienz der Prozesse zu erläutern. Damit können wir die Produktivität und Kundenzufriedenheit erhöhen. Durch die enge Zusammenarbeit mit TecAlliance und den Schulungen der Vertriebsmannschaft konnten wir die Verbreitung von h-technik laufend steigern – in den letzten zwei Jahren um fast 40 %.

### **Warum fiel Ihre Wahl auf TecRMI?**

**Marcel Stocker:** Wir haben TecRMI einerseits wegen der guten Integration in den Ersatzteilkatalog gewählt und andererseits auch wegen der Qualität der Daten in Verbindung mit der Verfügbarkeit einer zusätzlichen Hotline, welche uns mit einem ein-



*Marcel Stocker, Leiter Automotive bei hostettler autotechnik ag*

zigartigen Service mit allen notwendigen Reparaturinformationen ergänzend unterstützt.

### **Alexa, Siri oder Cortana – viele Haushalte nutzen Sprachassistenten. Vielen sind sie auch eine große Hilfe. Ist die Sprachsteuerung eine Funktion, die Sie sich für h-technik vorstellen können?**

**Marcel Stocker:** Ich kann mir hier sehr vieles vorstellen. Neben der Spracherkennung sehe ich auch

Potenzial in Chat-Bots, der Bild-Erkennung sowie in Augmented Reality Anwendungen. Wir sind hier sehr offen für neue Lösungen und treiben gewisse Entwicklungen auch selber voran.

### **Welche Herausforderungen begegnen Ihnen speziell auf dem Schweizer Markt? Welche Besonderheiten machen diesen aus? Welche Chancen und Risiken bestehen dort?**

**Marcel Stocker:** Der Schweizer Markt arbeitet mit einer spezifischen Typschein-Nummer, um ein Fahrzeug zu identifizieren. Diese ist mit der deutschen KBA-Nummer zu vergleichen. Eine 1-zu-1-Verknüpfung mit dem Fahrzeugstamm der TecAlliance ist nicht immer möglich, was uns vor einige Herausforderungen stellt. Da wir dies inzwischen aber ziemlich gut gelöst haben, können wir das auch als einen unserer Vorteile verbuchen.

TecAlliance übernimmt für uns die erste Verknüpfung von Typschein-Nummern mit den TecDoc-Typnummern. So müssen wir nur noch Spezialfälle selber bearbeiten und recherchieren.

### **Wie sieht typischerweise eine Werkstatt in der Schweiz aus?**

**Marcel Stocker:** Verglichen mit dem europäischen Ausland sind die Werk-

stätten in der Schweiz sicher kleiner. Freie Werkstätten beschäftigen im Schnitt vielleicht 2-3 Mitarbeiter. Darüber hinaus haben wir immer noch eine sehr hohe Dichte an Markenvertretern.

**Marcel Stocker:** Freie Garagen sehen sich in der Schweiz mit einem relativ neuen Fahrzeugpark sowie mit einer großen Marken- und Modellvielfalt konfrontiert. Da wir in der Schweiz keine einheimische Automobil-Industrie haben, haben wir weniger dominante Marken und traditionell einen hohen Anteil an asiatischen und exotischen Fahrzeugen wie z.B. US Cars. Wir unterstützen die Garagen mit unserem Ersatzteilkatalog, welcher die technischen Daten von TecRMI nahtlos integriert hat. Im Fall der Fälle hilft die technische Hotline von TecRMI weiter. Darüber hinaus bieten wir auch ein breites Angebot an technischen und kommerziellen Weiterbildungen und Trainings an.

### **Wie wird der IAM zukünftig in der Schweiz aussehen? Und wo sehen Sie hostettlers Position dort in 5 Jahren?**

**Marcel Stocker:** Wir denken, dass es noch zentraler sein wird, gemeinsam mit dem Teil auch die technische Information zu liefern. Das fängt bei der Diagnose an, führt über die Teileidentifikation und geht über zu Arbeits-

anleitungen. Diese Informationen wollen wir liefern und übergeordnet unsere Kunden mit Konzepten und Lösungen unterstützen. Da die TecAlliance sowohl die Daten unserer Lieferanten bündelt wie auch technische Fahrzeugdaten aufbereitet, fällt ihr eine wichtige Schnittstellenfunktion zu.

### **Was kommt als nächstes? Wie sehen die zukünftigen Entwicklungen bei hostettler aus?**

**Marcel Stocker:** Um dem Konzept "Teile mit Wissen" gerecht zu werden, investieren wir einerseits stark in den Diagnose- und Know-how-Bereich. Wir bauen die Leistungen für unsere Konzept-Partner aus und lancieren auch neue Werkstattkonzepte wie zum Beispiel "eGarage", das erste markenübergreifende Konzept für die Elektromobilität. Wie bei unseren "klassischen" Werkstattkonzepten wie z.B. Autofit, bieten wir den Partnern einen umfangreichen Support in den Bereichen Technik & Know-how, Marketing & Kommunikation sowie bei kommerziellen Themen.

Weitere Infos unter:  
[www.egarage.ch](http://www.egarage.ch)

### **Vielen Dank für das interessante Gespräch!**







## Sie möchten Ihre Arbeit effizienter gestalten? Erfahren Sie jetzt mehr zu unseren RMI Daten!

Mit Repair and Maintenance Information (RMI) bieten wir umfassende, herstellerekonforme Reparatur- und Wartungsdaten für Kfz-Werkstätten, den Teilehandel und Flotten- und Leasingunternehmen. Egal was Sie benötigen, wir haben die passenden Informationen für Sie – dank einer Vielzahl an technischen Daten aller gängigen Fahrzeughersteller für die Bereiche Reparatur, Mechanik, Wartung und Diagnose.

Bei der Inspektion und Wartung von Fahrzeugen mit Herstellergarantie befürchten viele Autofahrer

Nachteile, wenn die Arbeiten nicht von einer Vertragswerkstatt durchgeführt werden. Mit TecAlliance sind Werkstätten und Kunden allerdings auf der sicheren Seite: Für die Durchführung einer Reparatur oder Wartung können sie jederzeit auf die richtigen Daten in hoher Qualität zurückgreifen – digitalisiert und standardisiert. Die Hintergründe erläutert Ralf Pelkmann, Executive Vice President Information Management bei TecAlliance. Hier gelangen Sie zum ausführlichen Bericht zum Erhalt der Herstellergarantie dank TecRMI: <https://tec.al/herstellergarantie>

Die umfangreichen RMI-Daten erhalten Sie von uns entweder als Datenpaket oder als Web Service zur Integration in Ihre Systeme. Auch in unserem TecDoc Catalogue, dem globalen Ersatzteilkatalog für den IAM, sind die RMI-Daten integriert. Von der individuellen Datenlieferung bis hin zur kundenspezifischen Lösung – wir liefern Ihnen die Daten, die Sie brauchen, so wie Sie sie brauchen – einfach und unkompliziert. Nutzen Sie unsere RMI-Daten zur zuverlässigen Erstellung von Kostenvoranschlägen oder zur fundierten Schadenkalkulation.

### Warum TecAlliance?

Mit Daten, integrierten Lösungen und umfassenden Beratungsleistungen unterstützt TecAlliance Unternehmen dabei, ihre innovativen Geschäftsideen im Digital Aftermarket umzusetzen.

**TecAlliance GmbH**  
Steinheilstraße 10  
85737 Ismaning  
Deutschland

**Kontakt:**  
**+49 2203 2020 2000**  
**sales@tecalliance.net**  
**www.TecAlliance.net**

 **TecAlliance**