

Reifen mit System



Es geht nicht mehr ohne: Auch die Werkstattssysteme haben längst den Nutzen des Reifengeschäfts erkannt und unterstützen ihre Partner mit mehr oder weniger umfangreichen Maßnahmen. Ein Überblick.

Das Niveau der einem Werkstattssystem zugehörigen Betriebe ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen, sowohl im Erscheinungsbild als auch in den technischen Möglichkeiten und Ausstattungen. Ein Grund dafür waren (und sind) Bestrebungen, möglichst viele ehemalige Fabrikatsbetriebe unter das Dach eines Systems zu bringen. Auf der anderen Seite wird der Fahrzeugbestand immer moderner, auch bedingt durch verstärkte Bemühungen, den Gebrauchtwagenhandel zu forcieren. Hier werden keine alten, billigen Gurken verscherbelt, sondern bevorzugt junge Gebrauchte. Hinzu kommen gesetzliche Bestimmungen, die immer mehr Bastelkisten vom Markt verschwinden lassen. Kurz gesagt: das Reparatur- und Wartungsaufkommen wird eher weniger, Alternativen sind gefragt.

Kundenbringer

Als eine ausgezeichnete Möglichkeit, das Werkstattgeschäft zumindest zweimal im Jahr zu beleben, hat sich in den letzten Jahren auch in den Werkstattssystemen das Reifengeschäft etabliert. Nahezu jede Systemzentrale hat einen eigenen Baustein dafür entwickelt, mit dem die Werkstattspartner zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Maßnahmen unterstützt werden. Doch nicht nur der hohe Stel-

Das Reifengeschäft ist eine erfolgreiche Ergänzung zum rückläufigen Tagesgeschäft



ALCAR

YOUR WHEEL PARTNER



AEZ
Leichtmetallräder

PHOENIX

8.0 x 17*

8.5 x 18*

9.0 x 20*

10.0 x 22



*Optimiert für Run-Flat-Reifen

DOTZ
Mugello.

8.0 x 17

8.0 x 18

9.0 x 18

8.5 x 19

9.5 x 19



Optimiert für Run-Flat-Reifen



DEZENT
LEICHTMETALLRÄDER

J

Highgloss

6.0 x 14

6.5 x 15*

7.0 x 16*

7.5 x 17*

8.0 x 18*



*Optimiert für Run-Flat-Reifen

www.alcar.de

lenwert als Frequenzbringer und Kundenbindungsmittel ist der Grund für das wachsende Engagement, sondern man will damit auch ein Abwandern der Kunden zum Reifenhandel, der sich seinerseits verstärkt im Kfz-Service betätigt, verhindern. Die Systemzentralen haben erkannt, dass man dem Kunden alle Leistungen rund ums Auto aus einer Hand bieten muss, wenn man ihn halten will. Das Reifengeschäft in Verbin-

dung mit der Reifeneinlagerung hat sich so in den letzten Jahren zu einem Kerngeschäftsfeld entwickelt.

Fördermaßnahmen

Das Reifengeschäft ist ein Saisongeschäft. Während sich die Kauf- und Umrüstphase für Sommerreifen in der Regel noch über einen relativ langen Zeitraum in Frühjahr und Frühsommer verteilt, bricht bei Winter-





Gezielte Werbung dient der Verkaufsförderung und Terminentzerrung

reifen mit dem ersten Schneefall regelmäßig und schlagartig das Umrüst-Chaos aus. Dem gilt es mit entsprechenden Maßnahmen entgegenzuwirken. Da wären zunächst diverse Abverkaufshilfen in Form von Anzeigenvorlagen, Flyern, Thekenaufstellern oder Plakaten, mit denen auch auf rechtzeitige Terminvereinbarung und somit Planungs-

sicherheit für die Werkstatt hingewirkt werden soll. Teilweise können diese, wie im Fall von AutoCrew, über ein Internet-Werbeportal vom jeweiligen Betrieb selbst individualisiert werden. Gleichzeitig schalten viele Systemzentralen bundesweite Anzeigen, um auf die Kompetenz ihrer Partnerbetriebe aufmerksam zu machen. Immer häufiger kommen hier auch Anzeigen in branchenbezogenen Internetportalen zum

Zuge, wie zum Beispiel von 1a autoservice auf der Homepage von Autobild.

Arbeitserleichterung

Sind die Werbemaßnahmen am Laufen und zeigen erste Wirkung, müssen die Abläufe in der Werkstatt möglichst reibungslos funktionieren. Zur Disposition und Bestellung stehen in der Regel Softwaremodule



Unsere Reifen-Entwicklung kennt nur ein Ziel: Ihnen ein feinsinniges Gespür für die Straße zu vermitteln. Was Sie davon haben, liegt auf der Hand: bessere Informationen, mit denen Sie besser fahren. Nennen Sie es ein kleines Wunder, wir nennen es Touch Technology. Mehr davon?

www.dunlop.de



bereit, die in den elektronischen Teilkatalogen integriert sind. Diese enthalten oftmals auch Zusatzleistungen, wie zum Beispiel Reifeneinlagerungssoftware, Preis- und Verfügbarkeitsabfragen, Felgendesigns und Gutachten für die Umrüstung. Im Falle von Premio gibt es sogar eine automatische Nachschubsteuerung, worüber die meistverkauften Reifen während der Saison regelmäßig nachgeliefert werden, um Engpässe zu vermeiden.

Reifen aus dem Netz

Neben den Softwarelösungen kommen immer häufiger auch Internetlösungen in Kooperation mit einem Reifengroßhändler zum Einsatz. So gibt es bei Mootoo einen Reifenwebshop, über den nicht nur alle Reifenmarken bestellt werden können, vielmehr beinhaltet er neben den aktuellen Profilen auch eine Sammlung der neuesten Testergebnisse. Damit ist die Werkstatt nicht nur aussagekräftig gegenüber dem Kunden, sondern kann auch entsprechend disponieren, denn immer mehr Kunden orientieren sich beim Reifenkauf daran. Auch Coparts hat in Kooperation mit reifenmeister.de einen Internet-Rei-



fenshop entwickelt, der demnächst um eine umfassende Informationsplattform ergänzt werden soll.

Der Bezug der Ware erfolgt im Falle Premio einerseits über den Konzern (Goodyear), andererseits über die Freie Reifeneinkaufsinitiative, in der sich Betriebe zu Einkaufskooperationen zusammenschließen können. Am Saisonende kann zumindest die nicht verkaufte Konzernware zurückgegeben werden. Die anderen Systeme versorgen ihre Partner entweder über den angeschlossenen Sortimentsgroßhandel und/oder über die Kooperationspartner aus dem Reifengroßhandel. Eine Rückgabe der Restbestände ist in den meisten Fällen möglich, unterliegt aber oft individuellen Vereinbarungen mit dem Großhändler.

Vor allem bei Kooperationen mit dem Reifengroßhandel sind Rückgaben oft nur bei Bevorratungskunden nach Vereinbarung möglich, im Gegenzug wird die bedarfsgerechte Lieferung innerhalb 24 Stunden garantiert, so dass erst gar keine großen Restbestände anfallen.

Wissensstand

Die Systemwerkstätten sehen sich, wie der reguläre Reifenhandel, mit ständig neuer Reifentechnik konfrontiert. Auch die Tendenz zur Individualisierung mit Breitreifen und Alurädern setzt gewisse Kenntnisse und entsprechende Technik voraus. Damit im Umgang mit RunFlat-Reifen und den dazugehörigen Reifendruckkontrollsystemen oder der

Die Reifentools der Werkstatssysteme im Überblick

Werkstatssystem	Leistungen	Bezugsquellen	Rückgabe	Schulungen
AutoCrew	Werbung Software u.v.m.	Reifengroßhandel	individuell	mit Industriepartnern
AC/Meisterhaft	noch kein spezielles Angebot, Eigeninitiative der Konzeptpartner, Reifenbezug über ATR-Gesellschafter			
ad-AutoDienst	Werbung Software u.v.m.	Carat-Großhandel	individuell	mit Industriepartnern
Automeister	Noch keine Kooperation mit Reifenpartner, Eigeninitiative der Konzeptpartner			
1a autoservice	Werbung	Centro	k. A.	Verkaufs-, techn. Schulungen
BoschCarService	Werbung	Bosch-Großhandel	nein	diverse, durch BG
Coparts	Reifenshop	Gesellschafter	individuell	mit Industriepartnern
Mootoo	Reifenmodul Reifenwebshop	Kooperationspartner	k. A.	eigenes Schulungsprogramm
Premio	Werbung, Software Warenwirtschaft u.v.m.	Konzern; freie Einkaufskooperation	Konzernware	eigenes Trainingscenter

Goodyear-Konzernmarke Premio bietet naturgemäß das professionellste Reifengeschäft



Standard sind dagegen Versicherungs- und Garantieleistungen im Reifengeschäft.

Mehr Sicherheit

Nur Premio bietet bislang einen Reifenschutzbrief parallel zur Mobilitätsgarantie, demnächst sogar mit einer Laufleistungsgarantie, andere decken den Bereich über die Mobilitätsgarantie ab (Carat) oder geben die Reifengarantien der Hersteller weiter (Motoo). Es sind aber in einigen Systemzentralen Gespräche mit Versicherern im Gange, so dass demnächst zumindest bei Coparts, AC Auto-Check und Meisterhaft mit entsprechenden Angeboten zu rechnen ist.

Dieter Vähröder

Montage von extremen Niederquerschnittsreifen nicht schiefeht, werden von den Systemzentralen entsprechende Schulungen und technische Unterlagen angeboten. In Kooperation mit den Reifenherstellern und Industriepartnern, wie z. B. Beru (RDKS), werden die Partner regelmäßig weitergebildet, denn dies ist angesichts der potenziellen Risiken unverzichtbar. Darüber hinaus zählen Verkaufsschulungen in den meisten Fällen zum Standardprogramm. Noch nicht



Bestellung, Einlagerung, Information: Ohne Reifensoftware geht nichts.

Versicherung/Garantie	Ansprechpartner
nein	Systemberater
Mobilitätsgarantie	techn. Hotline
nein	Produktverantwortliche bei Gesellschaftern
k. A.	Martin Sasse, 07 21/18 12 (Marketing)
in Umsetzung	Herr Nieder, 0 40/30 70 98 80 www.reifenmeister.de
nein, nur Herstellergarantien	über Kooperationspartner
Mobilitätsgarantie Reifenschutzbrief	Gebietsmanager

Kein Anspruch auf Vollständigkeit



MK Dynamic

☼ dreiteilig

Silber oder Schwarz lackiert, Horn hochglanz poliert. von 8,0 x 18" bis 11,0 x 20"

Zu erhalten im guten Fachhandel.

RH ALURAD Höffken GmbH
Postfach 350 • D-57427 Attendorn
Fax +49/27 22-5 53-17

www.rh-alurad.de