



Reifen & Räder 2022

Markt – Produkte – Werkstatttechnik





Die Transportkarre von Wheelsystem 360 dient gekippt als Lagerbock, der die Räder senkrecht und fast in der richtigen Montagehöhe bereithält.

Bild: Rosenow/kfz-betrieb*

REIFENMARKETING

Läuft bei denen

Die Einlagerung und die genaue Untersuchung der eingelagerten Räder sind die Basis für ein lukratives Reifengeschäft. Der Besuch bei drei erfolgreichen Autohändlern zeigt, wie es geht.

Wer will, dass sein Reifenlager nicht nur ein Gefallen für die Kunden darstellt, sondern auch ein Businessmodell für das Unternehmen wird, muss hocheffizient arbeiten und das Reparatur- und Absatzpotenzial, das die Kundenräder mit sich bringen, bestmöglich ausnutzen. »kfz-betrieb« hat sich bei drei Autohändlern erkundigt, wie sie den Dreiklang aus aktiver Reifenvermarktung, zeitsparender Einlagerung und digitaler Verwaltung stemmen und so auch im Reifengeschäft gute Margen generieren.

Beispiel Schmolck: Der Mercedes-Benz- und Skoda-Händler aus Emmendingen, der in diesem Jahr sein 75-jähriges Firmenjubiläum feiert, hat beim Neubau seines Skoda-Autohauses im Jahr 2020 das Reifenlager so prominent platziert wie wohl kein anderer Betrieb in Deutschland: Wie eine silberne Kro-

ne sitzt es oben auf dem gläsernen Showroom. Die wenigsten Autokäufer dürften ahnen, dass sich über ihren Köpfen 16.000 Räder stapeln.

Als Lagerausrüster hat sich Schmolck für den schwedischen Anbieter Wheelssystem 360 entschieden, der ein aufeinander abgestimmtes Gesamtkonzept aus Regalen, Transportwagen und Hebemitteln anbietet und damit wirbt, 90 Prozent der manuellen Hebetätigkeiten zu vermeiden. Die vier Räder eines Satzes werden aufeinandergestapelt und bleiben immer zusammen – ob in der Radwaschanlage (ebenfalls ein Produkt von Wheelssystem 360) oder beim Profilmessen (hier nutzt Schmolck den Stacked Tire Profiler von GL Technology).

Im Regalsystem wird jeder Satz Reifen liegend auf zwei schmalen Auslegern abgelegt. Der Reifengabelstapler

hebt den Satz nach oben – bei der Platzierung hilft eine Kamera an der Gabel, die den Bediener auf Augenhöhe mit dem Lagerplatz bringt. Beim Auslagern greift die Handkarre die Räder direkt vom Stapler ab. Ein manuelles Umschichten ist unnötig. Das Umsetzen von einem Gerät zum anderen dauert nur wenige Sekunden. In der Werkstatt angekommen, muss der Bediener die Handkarre nur nach hinten kippen und bekommt die Räder so stehend ungefähr in Arbeitshöhe „serviert“. Am Ende summieren sich die bei jedem Arbeitsschritt im Lager gesparten Sekunden zu Minuten, die bei jedem Räderwechsel wegfallen und so die Kosten senken. So kann Schmolck die Rädereinlagerung für 69 Euro vermarkten.

Insgesamt haben die Emmendinger für den Aufbau des neuen Lagers inklusive Regalsystem, Messstation, Wasch-



Bild: Rosenow/»kfz-betrieb«

Bernhard Schmolck hat sich für das Räderlagerungskonzept von Wheel-system 360 entschieden. Es spart Zeit und vermindert die Belastung der Mitarbeiter.



Bild: Rosenow/»kfz-betrieb«

Mit dem Atbas-System gekoppelt ist der elektronische Profiltiefenmesser. So gelangen die Messwerte ohne Fehler und Verlust direkt in die Datenbank.

anlage, Transportwagen, Räderlift, Software und Scanner etwa 500.000 Euro investiert.

Räderwechsel wie in der Formel 1

Für ein anderes Regalkonzept hat sich das Erlanger Autohaus Pickel entschieden. Der Mercedes-Händler hat kurzer Hand sein gesamtes Rädergeschäft ausgelagert und Montage- und Lagerort in einer Coverhalle von Scholz Regalsysteme untergebracht. Diese wird er jetzt bereits zum zweiten Mal und auf damit rund 2.700 Radsätze erweitern. Ein großer Vorteil - wie auch die kurzen Laufwege. Die sind auch nötig, denn bei Pickel werden in der Saison im 15-Minuten-Takt Räder gewechselt. Dann stehen in Formel-1-Manier vier Monteure parat, die je-

weils mit Schlagschrauber, Luftprüfer und Drehmomentschlüssel bewaffnet sind. Der Fahrer verlässt das Fahrzeug währenddessen nicht.

Außerhalb der Saison geht es etwas ruhiger, aber nicht weniger effizient zu. Dann erstellt ein ausschließlich dafür zuständiger Mitarbeiter „Bedarfslisten“, in die er verschlissene oder beschädigte Reifen einträgt. Auf das Thema Reifen geschulte Mitarbeiter aus dem Teiledienst telefonieren diese Liste dann konsequent ab. Wichtig in der Lagerverwaltung ist auch eine sorgfältige Inventur, damit überlagerte, nicht abgeholte Sätze keine unnötigen Kapazitäten schlucken.

In die Räderhalle samt Regal und Ausstattung hat der Betrieb 2015 rund 600.000 Euro investiert. Eine Investition, die sich laut Geschäftsführer Frank Minnich bereits nach sechs Jahren bezahlt gemacht hat. Die Einlagerung kostet bei Pickel im Schnitt 60 Euro pro Saison (je nach Reifengröße und Servicepaket). Hinzu kommen die Umsätze aus den Reifenverkäufen, die über die Bedarfslisten ermittelt werden. Rund 12.000 Stück seien das laut Minnich im Jahr. „Mit dem leicht siebenstelligen Umsatz ist das Rädergeschäft für uns nicht nur ein wertvolles Kundenbindungsinstrument, sondern auch ein wirtschaftlicher Faktor im Haus“, fasst Minnich zusammen.

Die richtige Software ist der Schlüssel

Dass ein erfolgreiches Reifengeschäft noch nicht einmal ein eigenes Räderlager braucht, zeigt die Hahn-Gruppe aus Fellbach, einer der größten Händler der Volkswagen-Konzern-

Marken in Deutschland. Das Unternehmen hat mit der Räderlagerung den Dienstleister 4 Wheels beauftragt. Die Prüfung der angenommenen Kundenräder und die gesamte digitale Verwaltung behält Hahn aber in den eigenen Händen.

Die digitale Basis des Reifengeschäfts soll ab diesem Jahr die Räderlagerungssoftware Atbas Depot bilden. Hahn hat sie in einem Pilotprojekt am Standort Pforzheim auf Herz und Nieren getestet. Dass sich Hahn diese Mühe macht, zeigt die hohe Relevanz des Reifengeschäfts für die schwäbische Handelsgruppe. Bei einem Absatz von rund 25.000 Stück pro Jahr und einer eingelagerten Stückzahl von 20.000 Sätzen über die gesamte Gruppe lohnt sich diese Sorgfalt allemal.

Wichtig war dem Betrieb, dass die Software neben der reinen Lagerverwaltung auch Marketingfunktionen beherrschen sollte, was bei Atbas Depot im Gegensatz zu manch anderen Softwareprodukten der Fall ist. Die Einführung ging mit einer Inventur im Räderlager einher, um alle Daten auf den neuesten Stand zu bringen - kein geringer Aufwand, aber unabdingbar, wenn die neue Software auch wirklich etwas bringen soll. Außerdem haben die Verantwortlichen vor Ort - Serviceleiter Roberto Gomez und „Reifenpapst“ Simon Machmer - auch die Prozesse durchleuchtet und zum Teil neu aufgestellt.

Um sie an die Software anzupassen? Das sei nicht nötig, sagt Florian Schultz, Leiter des Außendienstes bei Atbas: „Der Einlagerungsprozess entsteht immer in Zusammenarbeit zwischen dem Nutzer und uns. Wir geben



Bild: Schreiner/»kfz-betrieb«

In der Vorhalle spielt sich das gesamte Rädergeschäft des Autohauses Pickel ab. Das Räderlager ist direkt über die beiden Rolltore erreichbar. So entstehen kurze Laufwege, die den Wechselprozess beschleunigen.



Bild: Rosenow/Jakob-Schreiner

Das Lagerverwaltungssystem Atbas Depot besteht aus einer Software, einem speziellen mobilen Endgerät und verschiedenfarbigen Stickern für Räder und Regal.

Tipps, diktieren aber nichts.“ Ziel für Hahn war es, dass der Prozess am Ende in allen Standorten gleich abläuft. Neu ist beispielsweise, dass die Serviceassistenten die Räder gleich bei der Terminvorbereitung anfordern – und nicht erst der Teiledienst. Alles passiert über die Atbas-Benutzeroberfläche. Die Aufnahme der angelieferten Räder übernimmt wiederum der Teiledienst und nicht mehr die Mechaniker, was für eine höhere Datenqualität sorgt.

Von der Werbung zum persönlichen Angebot

Eine weitere Atbas-Besonderheit, die dem Autohaus Hahn sehr wichtig war, ist folgende: Das System kann

auch die Daten der Räder erfassen, die die Besitzer zu Hause einlagern. Denn warum sollte man die „Selbstlagerer“ nicht mit Angeboten versorgen? Alle Kontaktdaten und Angebote werden in der Software dokumentiert, und ihr Status lässt sich live verfolgen.

Bedient wird die Atbas-Software übrigens nicht über ein normales Smartphone, sondern über ein spezielles mobiles Endgerät, das Atbas ebenfalls zur Verfügung stellt. Die Einheit von Hard- und Software ist nämlich eine weitere Spezialität des Dresdner IT-Hauses. Die Teiledienst-Mitarbeiter, die für die Rädererfassung zuständig sind, bekommen die Geräte mit personalisierter Kennung und Passwort so-

wie mit einem elektronischen Profiltiefenmesser. So ist eine hohe Qualität bei der Datenerfassung sichergestellt. Fotos von Reifen und Felgen können ebenfalls mit abgespeichert werden.

Ulrich Wunsch kommentiert den erfolgreichen Pilotversuch so: „Mit Atbas kommen wir in unserem Reifengeschäft von der allgemeinen Werbung zum konkreten personalisierten Angebot. Das können viele andere Systeme nicht so darstellen.“ Auf 10 bis 15 Prozent schätzt das Hahn-Team zudem den Zeitersparnis im Reifeneinlagerungsprozess. Von Mai bis Juli 2022 soll das Programm nun in allen Hahn-Standorten ausgerollt werden.

Übrigens hatte sich auch das Autohaus Schmolck als Atbas-Nutzer und -Fan geoutet. Die genaue und schnelle Bedarfsanalyse, die Angebotserstellung „mit zwei Klicks“, die hohe Transparenz, die Schnittstelle zum Werkstattplaner und viele weitere Punkte haben die Breisgauer überzeugt.

JAN ROSENOW/JAKOB SCHREINER

NOCH FRAGEN?

Jan Rosenow, Ressortleiter



„Das margenschwache Reifengeschäft lässt sich nur profitabel gestalten, wenn die Prozesse flutschen und jede Umsatzchance auch ‚reingebracht‘ wird.“

☎ 0931 418-2179
✉ jan.rosenow@vogel.de



AUSGEZEICHNETE LEISTUNG



Platz 1 von 9



Platz 3 von 10



Platz 1 von 10



Platz 2 von 16

POTENZA SPORT

TURANZA T005

