

Räder & Reifen

Sonderheft mit asp Auto Service Praxis 10/2012 und AUTOHAUS 20/2012



40€ GUTSCHEIN
für SportScheck

beim Kauf von 4 GOODYEAR UltraGrip 8 oder
UltraGrip 8 Performance Reifen im Zeitraum
01.10.-15.11.2012**

Zusätzlich: Wintertrip zum Gletscher gewinnen.
Infos: www.goodyear-gipfelstuermer.de



**Der Reifen, der
immer durchkommt.**

Handel

Aktuelles zum EU-Reifen-Label,
erste Reifen mit A/A-Einstufung

Ersatzteile

Countdown läuft: Reifendruck-
kontrollsysteme werden Pflicht

Service

MF-Felgenrevelung treibt die
Individualisierung auf die Spitze



Der neue UltraGrip 8 Performance mit 6% kürzerem Bremsweg*.
Überlegene Bremsleistung und überlegenes Handling auf Eis, Schnee und Matsch.
Erleben Sie die neueste Version des fortschrittlichsten Winterreifens – mit innovativer
3D-BIS Technologie. Weitere Infos unter goodyear.de

Getestet von



Automotive



GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.

* Im Vergleich zur durchschnittlichen Leistung von 3 namhaften Wettbewerbern auf Schnee, gemessen vom TÜV SÜD Automotive im März 2012 im Auftrag von Goodyear; Reifengröße: 225/45R17 94V; Testauto: Audi A3 1.8 TFSI Sportback; Standort: Ivalo (FIN), Mireval (FR); Report Nr.: 76248182
** Ab 16 Zoll Felgenreöße. Nur solange der Vorrat reicht.



Bilder: Haweka, Kreller

Prozesssicherheit

Qualität

Reifenservice ist ein wichtiges Kundenbindungsinstrument. Doch wie viel Augenmerk wird tatsächlich auf die Prozesse des Reifenservices gelegt? Ein Gespräch mit Uwe Geldner, Bereichsleiter Werkstattausrüstung bei Haweka.

Im Zusammenhang mit der neuen Reifenmontiermaschine Jet Synchro bewerben Sie auch das Thema Prozessoptimierung. Warum?

Aus meiner Sicht besteht in Werkstätten und Autohäusern durchaus noch Verbesserungspotenzial in diesem Bereich. Zwar wird der Reifenservice als Kundenbindungsinstrument zunehmend geschätzt, denn saisonaler Reifenwechsel ermöglicht regelmäßigen Kundenkontakt. Allerdings darf man nicht nur den Faktor Kundenbindung

► **Prozesssicherheit:** Nicht nur den Faktor Kundenbindung sehen, sondern das Rad als Kernthema erkennen.

sehen, sondern muss das Rad als Kernthema erkennen. Der Reifenservice ist ein wichtiges und sicherheitsrelevantes Thema und sollte nicht einfach nur nebenher erfolgen. Deshalb ist es wichtig, dass der Reifenservice kontinuierlich qualitativ hochwertig ausgeführt wird. Prozesssicherheit ist hierbei das A und O.

Lohnt es sich, Mitarbeiter gezielt in Richtung Reifenservice weiterzubilden?

Das lohnt sich in jedem Fall. Aber natürlich können gerade kleine Betriebe nicht jeden Mitarbeiter vier Tage pro Jahr auf Schulungen schicken. Zumindest das Grundwissen sollte jedoch bei jedem Mitarbeiter vorhanden sein. Ziel ist, alle Mitarbeiter im Reifenservice zu qualifizieren. Deshalb unterstützen wir Weiterbildungsmaßnahmen des Handels im Bereich

accent
Lagertechnik

Accent Lagertechnik GmbH & Co. KG
Telefon: +49 (0) 55 31 / 704 56 96
www.accent-lagertechnik.de

- Räder-/Reifenregale
- Lagerregale
- mehrgeschossige Regalanlagen
- Reifencontainer
- Reifenlagerhallen

Keine Experimente bei Reifensplani! Stabile Qualität!



- gerundete Kanten zur schonenden Lagerung
- höhenverstellbar im Raster von 25 mm zur optimalen Raumaussnutzung
- auch in der Höhe aufstockbar • preiswert • TÜV-geprüft • ab Lager

auch vor der Maschine

Reifenmontage. Deutlich wird das u. a. durch unsere aktuelle Aktion: Jeder Kunde, der in diesem Jahr eine Haweka-Montiermaschine kauft, erhält einen 100-Euro-Gutschein, wenn er nachweist, dass er mindestens einen Mitarbeiter nach den Richtlinien des Wirtschaftsverbands der deutschen Kautschukindustrie (WDK) schulen lässt. Qualität also nicht nur in der Maschine, sondern auch vor der Maschine. Wir kennen unsere Kunden und deren Geschäft von Grund auf und wissen, wie Reifenservice optimierbar ist. Wenn beim Rad- und Reifenservice mit Qualität gepunktet werden soll, müssen geeignete Spannmittel benutzt und alle Anlageflächen der Felge sowie die Naben am Fahrzeug gereinigt werden, damit keine Rost- oder Schmutzpartikel verbleiben und dynamische Unwuchten hervorrufen.



Uwe Geldner, Bereichsleiter Werkstattausrüstung

Wie sieht ein optimaler Reifenserviceprozess aus und wie wichtig sind in diesem Zusammenhang die eingesetzten Maschinen?

Ein optimaler Reifenserviceprozess zeichnet sich durch kontinuierliche Qualität aus. Eine zügige Montage allein begründet noch keine Qualität. Es gibt Profis, die sind mit einer Tellermaschine beim Montieren von Reifen schnell unterwegs. Die Frage ist, wie lange und mit welcher Qualität? Mit unserer vollautomatischen Montiermaschine Jet Synchro stellt sich die Frage nicht. Die Maschine ist bestens geeignet, um den Prozess bei hoher Geschwindigkeit

► **Weiterbildung:** Zumindest das Grundwissen sollte bei jedem Mitarbeiter vorhanden sein.

dauerhaft qualitativ hochwertig abzuwickeln. Bei Extrembereifung kann der Profi trotzdem den manuellen Modus nutzen. Das ist ein Beispiel dafür, dass professionelle Reifenmontiermaschinen eine wichtige Voraussetzung dafür sind, kontinuierliche Prozesssicherheit zu gewährleisten. Aber auch für Betriebe, die im Reifenservice nicht ständig aktiv sind oder hoher

Mitarbeiterfluktuation unterliegen, ist der Einsatz einer vollautomatischen Maschine zu empfehlen. Wenn Mitarbeiter nicht stetig mit einer Aufgabe betraut sind, geraten Details schnell in Vergessenheit. Und gerade das Thema Reifen und Räder befindet sich in ständiger Veränderung.

Durch welche Details zeichnet sich eine gute Radwuchtmaschine aus?

Zum einen durch Standfestigkeit, zum anderen durch hochwertige Spannmittel, die ein exaktes Zentrieren des Rads auf der Maschine ermöglichen. Ein Beispiel dafür ist die von uns entwickelte Maschine Duo Expert, die dem Mitarbeiter hilft, das Rad richtig zu zentrieren – am besten noch in Verbindung mit unserer Quick Plate als Andruckplatte für spannungsfreies Montieren des Rads auf der Maschine.



RADNABENSCHLEIFER 1/2"

für Druckluft - Schlagschrauber

Spezialschleifer zur Reinigung von Radzentrierung, Anlagefläche Rad/Nabe und Felgen. Mit 1/2"-Vierkant, einfache Anwendung (ohne Andruck) mit einem herkömmlichen DL-Schlagschrauber, perfektes Finish, kein Funkenflug, minimale Staubentwicklung. Für korrekte Anzugsdrehmomente und perfekt zentrierte Räder! Universell einsetzbar, für viele Pkw-Typen geeignet. Robuste, nahezu unverwundliche Aluminium-Glocke mit Stahlkern - ideal für den täglichen, harten Einsatz im Reifenservicegeschäft!



Helmut Niemeyer
GmbH

Walter-Freitag-Str. 9a
42899 Remscheid
Telefon: 0 2191/95 58 0
Fax: 0 2191/55 58 0
E-Mail: info@heni.de

Filiale Chemnitz
Bergstr. 14
09390 Gornsdorf
Telefon: 0 3721/2 00 31
Fax: 0 3721/2 00 65
www.heni.de



Wenn man hier nur mit dem Konus arbeitet, werden keine reproduzierbaren Ergebnisse erzielt. Das kann man gut an einem einfachen Versuch verdeutlichen: dasselbe Rad mehrfach wuchten, immer neu aufspannen und stets nur mit dem Konus zentrieren. Die Ergebnisse werden weit streuen, sowohl was die Gewichte als auch deren Positionen betrifft.

Wie schnell amortisiert sich die Neuinvestition in eine moderne Reifenmontiermaschine?

Das kommt natürlich auf die Größe des jeweiligen Reifenservice-Geschäfts an. Führt man sich vor Augen, wie teuer den Betrieb die Beschädigung eines hochwertigen Rads, beispielsweise aus Aluminium

von anderen Marktteilnehmern abgrenzen kann. Einmal natürlich durch Investitionen in den Maschinenpark, aber auch durch Investitionen in die Mitarbeiter. Beides zusammen sollte dann vermittelt werden, und hier eignet sich immer noch am besten das persönliche Beratungsgespräch mit dem Endkunden. Beratung ist wichtig, um die Kompetenz des eigenen Unternehmens auch im sicherheitsrelevanten Bereich Reifenservice deutlich zu machen. Ein Beispiel: Wir haben ein Modell entwickelt, damit der Reifenverkäufer dem Autofahrer demonstrieren kann, was es bedeutet, wenn die Reifen nicht richtig gewuchtet sind. Der Kunde spürt die Unwucht mit der



► Kommunikation mit den Kunden:

Werden getätigte Investitionen nicht angesprochen, erfahren Kunden auch nichts von der eigenen Kompetenz.

oder Magnesium, kommt, kann sich die Investition in eine moderne Montiermaschine schnell amortisieren.

Sollten Werkstätten und Autohäuser mit ihrer technischen Ausrüstung werben?

Auf jeden Fall. Dem Inhaber oder Geschäftsführer stellt sich doch die grundsätzliche Frage, wie er sich im Reifenmarkt

eigenen Hand. Das heißt, der Prozess des Reifenservice fängt beim Kundengespräch an, führt über die geeignete Ausstattung zur Reifendmontage und -montage hin zum korrekten Wuchten. Im laufenden Saisongeschäft wird die Zeit nicht immer vorhanden sein, um ein Kundengespräch bis in die Tiefe zu führen. Doch eins ist sicher: Wenn man als Fachbetrieb seine getätigten Investitionen nicht anspricht, erfährt der Kunde auch nichts von der vorhandenen Kompetenz.

Herzlichen Dank für die Informationen.
Das Gespräch führte Claudia Kreller.

Preisvorteil für Leser

Unwuchtmodell

Einem Kunden die Bedeutung des Wuchtens zu erklären, ist nicht leicht. Womöglich hört er die Begriffe Unwucht und Wuchten zum ersten Mal. Um hier zu unterstützen, hat Haweka ein Unwuchtmodell mit steckbaren Gewichten für statische und dynamische Unwuchten entwickelt. Damit erlebt der Kunde das Thema hautnah – nämlich mit der eigenen Hand. Das im Normalfall 142 Euro teure Modell können Leser bis zum Jahresende für nur 99 Euro beziehen (Nettopreise; plus Versand).



Kontakt: info@haweka.com
Bestell-Code: asp 900008030

Reifenhallen Schnellbauhallen Reifencontainer Reifenregale

- + Geringe Plankosten dank Typenstatik
- + variabel durch Modulbauweise
- + Kurze Lieferzeiten
- + Komplett mit Reifenregalen lieferbar

HaCoBau
HALLEN + CONTAINERSYSTEME GmbH

+ Auch als Leasing oder Mietkauf

Hacobau GmbH · 31785 Hameln · Tel. 0 51 51 - 80 98 76 · info@hacobau.de · www.hacobau.de