

neue

Reifenzeitung

Fachzeitschrift für den Reifenfachbetrieb sowie die Reifen- und Runderneuerungsindustrie

Die *erfolgreiche* Promotion von Bridgestone geht in die nächste Runde!

BRIDGESTONE

TEST OUR BEST



PKW bis 16 Zoll
30,- €

PKW ab 17 Zoll + alle 4x4/SUV + RTT
50,- €

4 Bridgestone Reifen kaufen + bewerten
Bridgestone Prepaid MasterCard®
mit bis zu 50,- € Guthaben erhalten*

keine Bankdaten nötig, weltweit einlösbar

www.test-our-best.eu

Gemeinsam erfolgreich – profitieren auch Sie!

- **Höchstwerte bei der Verbraucherakzeptanz!**
- **94%** der Teilnehmer würden wieder Bridgestone Reifen kaufen
- **86%** der Teilnehmer bewerten die Bridgestone Testaktion mit gut oder sehr gut!

Quelle: Auswertung der Winteraktion DIE WINTERPROFIS 2013 mit gleicher Mechanik. 2.870 Teilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz mit vollständig abgegebener Bewertung.

Bridgestone Deutschland GmbH * Alle Infos unter: test-our-best.eu • Aktion gültig ab 24.03.2014 • www.bridgestone-haendler.de



192/2 X

900340 /4/2014

Deutsche Post
Profil-Verlag GmbH, Harsefelder Straße 5, 21680 Stade
07624 PVST

Albert Mediamarketing E. K.
Albstätter Str. 17
97295 Waldbrunn

- | S. 21 | Hankook jetzt Nummer sechs
- | S. 48 | Reifen-Ihle-Sanierung
- | S. 62 | Räderreport (Teil 2)
- | S. 106 | Falken: Plan mit Notlaufreifen

„One stop shop“

Autohaus Lindmüller setzt beim Reifenservice auf Haweka-Equipment

So wie der Reifenfachhandel über den Autoservice versucht, seine Betriebe außerhalb der beiden Saisonspitzen im Geschäft mit den schwarzen Rundlingen besser auszulasten, hat das Autohaus den Reifenservice längst als Kundenbindungsinstrument erkannt. Ein Beispiel dafür ist die Mercedes-Vertragswerkstatt Lindmüller in Wedemark. „Wir wollen, dass unsere Kunden abgesehen vom Tanken nirgendwo anders mit ihrem Auto hinmüssen“, erklärt Heiko Lindmüller, der seit mittlerweile rund 25 Jahren in der Verantwortung für den seit etwa 40 Jahren in der Bissendorfer Straße angesiedelten Standort ist, die dahinter stehende Philosophie. Das bedeutet, dass man Kunden nicht an einen Reifenfachhändler „verlieren“ will, nur weil man selbst beispielsweise vielleicht nicht mit besonders großen UHP- oder Notlaufreifen mit verstärkter Seitenwand umgehen kann. Wie Werkstattmitarbeiter Jens Depping einräumt, sei man früher in solchen Fällen mit den entsprechenden Reifen mitunter einfach zum nächstgelegenen Reifenfachhändler gefahren und habe dann dort montieren lassen, doch spätestens seit Herbst vergangenen Jahres ist das Geschichte. Denn da wurde in Wedemark eine neue Haweka-Montagemaschine vom Typ „Jet Synchro Premium“ angeschafft, mit der sich alle marktüblichen Räder

mit Felgen- respektive Rad-durchmessern von bis zu 34 bzw. 54 Zoll bearbeiten lassen können sollen.

Zwar hatte man auch zuvor schon eine Haweka-Maschine im Betrieb, doch die hat mittlerweile bereits gut zehn Jahre auf dem Buckel. „Aber bei 295er-Reifen ist bei ihr Schluss“, erklärt Lindmüller, warum es aus Sicht des Mercedes-Autohauses an der Zeit war, in neues Werkstattequipment zum Montieren von Reifen zu investieren. Zumal die in der Erstausrüstung verbauten Reifen ohnehin langsam, aber sicher immer mehr an Größe zulegen und auch immer öfter Fahrzeuge mit Notlaufreifen auf den Hof fahren. „Runflats sind die Zukunft“, ist Lindmüller überzeugt, weiß aber auch, dass deren (De-)Montage für seine Mitarbeiter wegen der besonders steifen Seitenwände „kein Geschenk“ ist. Ein Grund mehr für ihn, in d i e

„Jet



„Wir wollen, dass unsere Kunden abgesehen vom Tanken nirgendwo anders mit ihrem Auto hinmüssen“, erklärt **Heiko Lindmüller**

Synchro Premium“ zu investieren, die entsprechend den Anforderungen des Wirtschaftsverbandes der deutschen Kautschukindustrie (WdK) hinsichtlich einer optimalen (De-)Montage von UHP-/Runflat-Reifen zertifiziert ist. An der Entscheidung zur Anschaffung der Maschine war auch Monteur Depping mit beteiligt, wie er selbst sagt. „Angefangen hat alles mit den [RDKS-]Sensoren“, erzählt er und bestätigt gleichzeitig den Trend, dass an immer mehr Fahrzeugen immer größere Räder montiert sind. „Wir haben beispielsweise einen relativ großen Kundenstamm an SLS-Fahrern, da geht es ab 20 Zoll aufwärts“, erklärt er.

Und überhaupt werde das





Dass das Reifengeschäft im Mercedes-Autohaus Lindmüller eine gewisse Rolle spielt, ist beim Blick in die Werkstatt unverkennbar

Reifengeschäft in dem Mercedes-Autohaus immer mehr, fügt Depping unter Verweis auf die aktuell rund 1.000 bei dem Betrieb eingelagerten Reifensätze hinzu. „Die Maschine macht sich bezahlt“, so sein Zwischenfazit nach dem nunmehr rund halbjährigen Einsatz der „Jet Synchro Premium“ bei Lindmüller. Bisher seien jedenfalls keine Probleme im Betrieb aufgetreten. Es gebe auch keine Schäden an den Rädern, und dank integriertem Radheber werde der Rücken der Mitarbeiter geschont, fallen ihm noch mehr Vorteile des Gerätes ein. Heiko Lindmüller selbst spricht mit Blick auf die neue Montagemaschine gleichwohl zwar noch von einer Art „Testphase“, meint damit aber eher den Umstand, dass noch nicht alle seiner Werkstattmitarbeiter vollends mit sämtlichen Funktionen des jüngst angeschafften Haweka-Equipments vertraut sind. Depping ist denn auch der Experte bei Lindmüller, wenn es um Montagen mithilfe der neuen Maschine geht. „Die anderen kennen sich erst so etwa zu 50 Prozent mit ihr aus“, schätzt Heiko Lindmüller. „Mitunter wollen

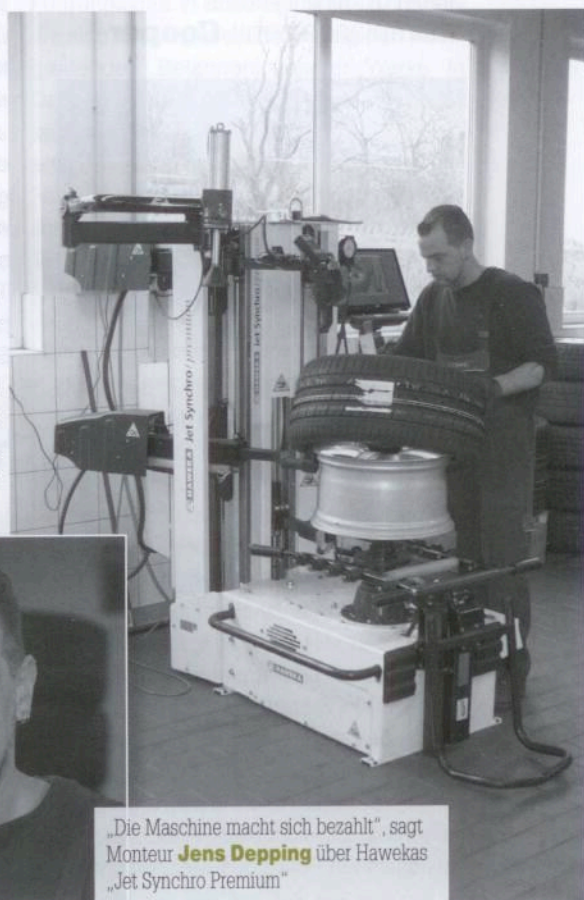
die Jungs nicht so richtig ran, wenn es darum geht, etwas Neues zu probieren“, so seine Erfahrung aus der Werkstattpraxis.

Doch derlei individuelle „Berührungsängste“ werden sich mit der Zeit sicherlich von selbst geben, ist er überzeugt. Schließlich überwiegen die Vorteile der neuen Maschine bei der tagtäglichen Arbeit, was umso mehr für die Saisonspitzenzeiten im Frühjahr und Herbst gelten dürfte, in denen laut Lindmüller bis zu 40 Kunden am Tag zum Reifenservice auf den Hof kommen. Freilich muss dann nicht immer gleich montiert, sondern manchmal eben nur umgesteckt werden – doch wenn, dann seien die Automatikfunktionen der „Jet Synchro Premium“ schon hilfreich. „Eine Automatik ist ohnehin genau die Funktion, die man haben will – auch um den Reifen oder die Felge nicht kaputtzumachen“, erklärt Lindmüller, was bei der Entscheidung zur Anschaffung genau dieser Montagemaschine ebenfalls eine Rolle gespielt hat. Und dass es eine von Haweka sein sollte, habe ohnehin von Anfang an mehr oder weniger festgestanden, sind sich Jens Depping und sein Chef einig. „Die machen ordentliche Sachen“, berichtet Lindmüller einerseits von guten Erfahrungen mit anderem Equipment des Werkstattausrüsters wie eben der im Betrieb weiterhin vorhandenen älteren Montage-, aber auch einer Auswuchtmaschine des Anbieters.

Wie Depping ergänzt, hat freilich aber auch die räumliche Nähe zu Haweka – dessen Firmensitz in Burgwedel liegt nur gut zehn Kilometer von dem Mercedes-Auto-

haus entfernt – eine gewisse Rolle gespielt. Sollte man doch mal Servicehilfe benötigen, dann ist der Draht eben entsprechend kurz, so der offenbar dahinter stehende Gedankenansatz. Gleichwohl – ergänzt Lindmüller – werden gewisse Verschleißteile selbst vorgehalten. Denn nichts sei schlimmer, als einen Kunden aus irgendeinem Grund über Gebühr auf sein Auto warten lassen zu müssen. Insofern hat man in dem Betrieb den Servicegedanken offenbar voll und ganz verinnerlicht – nicht nur, aber eben gerade auch beim Geschäft mit Reifen. „Deshalb bieten wir die Reifenmontage und -einlagerung zum selben Preis an wie der Reifenhändler, obwohl das bei Mercedes sonst deutlich teurer wäre“, erklärt Heiko Lindmüller, wie wichtig es ihm ist, seinen Kunden nach dem Prinzip eines „One Stop Shop“ alle Sorgen und Nöte rund um ihren fahrbaren Untersatz mit Stern auf der Motorhaube bzw. am Kühlergrill abzunehmen – in eine Tankstelle will er allerdings trotzdem nicht investieren.

christian.marx@reifenpresse.de



„Die Maschine macht sich bezahlt“, sagt Monteur **Jens Depping** über Hawekas „Jet Synchro Premium“

