

neue

# Reifenzeitung

NRZ

Ihre Fachzeitschrift für alles rund um Reifen, Räder und Runderneuerung

**BORBET**

**NEW! LX18**



**« BUNT AUCH  
IM WINTER!**



[WWW.BORBET.DE](http://WWW.BORBET.DE)

| S. 14 | Markt im Minus

| S. 28 | Eigen-/Exklusivmarken

| S. 38 | RDKS

| S. 60 | Wintergeschäft

# GOODYEAR VECTOR 4SEASONS GEN-3 DER BESTE VECTOR ALLER JAHRESZEITEN

**NEU**



Rang 1 von 15



Rang 1 von 32



Rang 1 von 32

**GO**  **GOODYEAR**

WWW.GOODYEAR.DE



## Lieber Leser

### Eine reale Gefahr für Partnerschaften

Die Corona-Krise hat unser aller Alltag immens verändert. Ob wir's wollen oder nicht: Begegnungen mit Menschen können uns potenziell krank machen, uns am Ende vielleicht sogar töten. Dies ist eine absolut reale Gefahr, eine überaus prägende Gefahr. Das SARS-CoV-2-Virus hat unser Miteinander, unseren Umgang untereinander, in nur wenigen Monaten so stark verändert, dass man sich fragt: Wie soll's jemals wieder so werden wie vor Corona? Kann aus Distanz wieder Nähe werden, kann aus Abgewandtheit wieder Zugewandtheit werden? Heute gilt es, zusammenzustehen ohne zusammen zu stehen. Und morgen? Das Virus wird die Hoffnung nicht dahinraffen können, so hofft man, ohne es zu wissen.

Aber die Corona-Krise hat auch weitreichende Veränderungen im geschäftlichen Umgang miteinander losgetreten, die vielleicht nachhaltiger sein sollten als die im privaten Miteinander. Während man früher von Angesicht zu Angesicht miteinander sprach und auch sprechen wollte, sollte heute nahezu jeder direkte Kontakt, wenn irgend möglich, per Telefon oder per Video-Call stattfinden. Beim Gang ins Nachbarbüro wird man schon schräg angeschaut. Sie als Reifenhändler können Ihre direkten und persönlichen Kundenkontakte natürlich nicht auf Null herunterfahren und wollen dies mit Sicherheit auch nicht, wissen Sie doch um die Überzeugungskraft Ihrer Argumente, wenn Sie sie dem Kunden gegenüber am Tresen oder an dessen Auto stehend vortragen. Dieser Einfluss auf die Kaufentscheidung des Kunden leidet fernmündlich und kommt bei digitalen Kundenkontakten, etwa im Internet, vollständig abhanden. Dennoch: Auch für Sie gilt es, Ihre geschäftlichen Interessen zwischen Distanz und Nähe richtig auszutarieren. Zumindest im Moment scheint hier Maßhalten angezeigt.

Dasselbe gilt auch im Umgang zwischen Händlern und Herstellern bzw. Großhändlern. Selbst wenn im Laufe der vergangenen Jahre die Außendienstteams vieler Reifenanbieter verkleinert wurden – ihre Bedeutung für den Verkaufserfolg in einem wettbewerbsintensiven Markt mit vermeintlich austauschbaren Produkten hat bisher noch (fast) niemand grundsätzlich in Frage gestellt. Ich mache die Einschränkung „fast“, da bekanntlich die Vororderneigung im Handel seit Jahren rückläufig ist und Reifen immer irgendwo quasi über Nacht bezogen

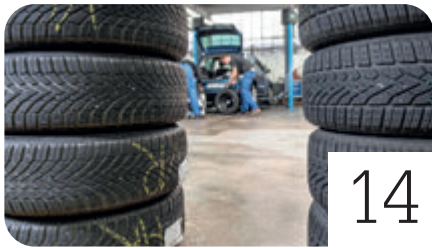
werden können. Ein Geschäft, das ausnahmslos digital stattfindet.

Unabhängig davon, dass sich Arbeitsweisen natürlich langfristig immer entwickeln und daher ändern, gerade wenn die technischen und technologischen Möglichkeiten dies ermöglichen, werden viele Entscheider der Branche nach überstandener Corona-Krise die Frage stellen: Hat das nicht trotz allem gut geklappt? Dies dürfte insbesondere dann mit Ja beantwortet werden, wenn die Ergebnisse der Vertriebsmannschaften nicht besser werden, obwohl doch wieder „Besuchszeit“ im Reifenhandel ist.

Natürlich ist es im Geschäft von zentraler Bedeutung, sich den finanziellen Aufwand einer Entscheidung im Vergleich zu ihrem vermeintlichen Nutzen anzuschauen. So rechnen Reifenhersteller heute beispielsweise ganz kühl vor, was der virtuelle Launch eines neuen Reifens kostet, nämlich fast gar nichts im Vergleich zu den Kosten, die durch eine Präsenzveranstaltung mit Hunderten Reifenhändlern und Journalisten oder durch eine Messepräsenz entstanden wären. In Corona-Zeiten ist der Gang ins Digitale natürlich unabweichlich, möchte man von sich und seinen Produkten erzählen und Kunden überzeugen. Doch sind die Ergebnisse, auf digital-distanzierte Weise erzielt, wirklich dieselben wie die, die Ihr Mitbewerber im Miteinander erzielt? Würden Sie wirklich jemanden als Ihren Partner, Ihren Geschäftspartner bezeichnen, dem Sie schon lange nicht mehr oder vielleicht sogar noch nie in die Augen geschaut haben? Sind Sie sich seiner gewiss?

Wir alle können uns einen Markt nicht vorstellen, in dem der eine nicht mit dem anderen spricht, in dem der persönliche Kontakt auf ein gelegentliches Telefonat oder – immerhin – einen Video-Call mit Livebild reduziert wird. Aber kommt es darauf an, wenn die Ergebnisse am Ende dieselben sind? Hoffen wir im Sinne des Miteinanders, dass dies nicht so ist, denn auch für Partnerschaften stellt die Corona-Krise eine reale Gefahr dar.

Arno Borchers



14

(Quelle: OBS/HUK-Coburg/Hagen Lehmann Cobug)

**Sorgenfalten im Reifenmarkt**

Im dritten Quartal spiegelt sich in der Absatzentwicklung im Reifenersatzmarkt weiter ein recht deutlicher Einfluss der Corona-Krise wider. Selbst wenn mit Blick auf andere Branchen wie das Hotel-/Gaststättengewerbe, Reiseanbieter etc. alles sicherlich hätte viel schlimmer kommen können: Auch in der Reifenwelt wird die Zwischenbilanz Stand Ende September für Deutschland genauso wie für den europäischen Markt insgesamt von roten Zahlen dominiert.

**Eigen- und Exklusivmarken**

Der Wettbewerb, dem Reifenhändler ausgesetzt sind, wird offenkundig immer härter, die Preisspirale dreht sich nur in eine Richtung: nach unten. Da suchen viele Händler nach Alternativen, um sich der Rohertrag verzehrenden Dynamik im Markt und der Alles-überall-Verfügbarkeit zumindest ein Stück weit entziehen zu können. Eine gute Möglichkeit dazu sind Eigen- und Exklusivmarken.



28

(Quelle: Karolina Grabowska, Pexels)



38

(Quelle: NRZ/Christian Marx)

**RDKS/Werkstatt**

Seit Jahren schon gehören Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) bei neuen Pkw zur Pflichtausstattung, und auch für Lkw/Busse wird dies angestrebt. Vor diesem Hintergrund sollten Reifenservicebetriebe fit sein, was diese Thematik betrifft. Gleichwohl machen RDKS-Anbieter Werkstätten das Leben mit immer fortschrittlicheren Lösungen zunehmend einfacher.

**INHALT 11/2020**

**Hinweis:** Diese Ausgabe enthält Beilagen von TyreSystem und der Firma SafetySeal. Wir bitten um Beachtung.

**LIEBER LESER**

Eine reale Gefahr für Partnerschaften ..... 1

**AKTUELL**

..... 4

**MARKT + MARKETING**

Der Blick zurück ..... 10

Reifenmarkt im Rückwärtsgang ..... 14

Reglementierung der Pkw-Reifenmontage? ..... 20

**EIGEN-/EXKLUSIVMARKEN**

B+B und Triangle profitieren ..... 28

Deldo-Eigenmarkensortiment wächst ..... 32

Point S setzt auf Eigenmarken ..... 34

Interpneus Exklusiv-/Eigenmarken ..... 37

**RDKS/WERKSTATT**

..... 38

**FELGEN + TUNING**

Essen Motor Show abgesagt ..... 46

Tuning wird mit Protzen verbunden ..... 52

**PRODUKTE**

IF-/VF-Landwirtschaftsreifen im Test ..... 54

Pirellis neue Rallyereifen ..... 59

**WINTERGESCHÄFT**

*Sportauto* testet Ganzjahresreifen ..... 60

Ein „Geisterreifen“ von Pirelli ..... 61

„LM005“-Preis klettert dank Testsiegen ..... 64

Test: „Winterreifen werden immer besser“ ..... 65

Erschreckendes zu Reifen aus Asien ..... 66

Wann werden die Reifen gewechselt? ..... 70

Aktuelles zu Schneeketten ..... 74

Reifentests: die Gewinner/Verlierer ..... 78

**MOTORRAD**

..... 82

**THEMA DES MONATS**

Gundlach im Wandel ..... 90

Interview zu Managementwechseln ..... 94

**MENSCHEN + FIRMEN**

Degenhart geht – kommt Setzer? ..... 96

Partnerschaft: Michelin und Hyundai ..... 99

**RUBRIKEN**

Anzeigenmarkt ..... 100

WWW – Web-Weg-Weiser ..... 102

Inserentenverzeichnis ..... 103

Vorschau ..... 104

Impressum ..... 104



**Felgen und Tuning**

Ende Oktober wurde auch die Essen Motor Show abgesagt – fünf Wochen bevor sie starten sollte. Namhafte Räderhersteller, die hier traditionell seit Jahren ausstellen, hatten die Messe schon vorher abgesagt. Die NEUE REIFENZEITUNG hat nachgefragt. Aber natürlich gibt es dennoch viel über Räder und Tuning zu berichten.



82

(Quelle: Metzeler)

**Reifen Gundlach im Wandel**

Die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen hängt ganz entscheidend auch von ihrer Wandlungsfähigkeit ab. Im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG erläuterte die neue Führungsmannschaft der Gundlach Automotive Corporation, wie der Spagat vor Ort gelingen kann, den Wandel zu managen und gleichzeitig Kontinuität und die Erfolge der Vergangenheit zu wahren, und wo man aktuell dabei steht und was dazu noch ansteht.

46



(Quelle: NRZ/Christine Schönfeld)

**Motorrad(-reifen)**

Anders als bei allen anderen Fahrzeuggattungen liegen die Neuzulassungszahlen motorisierter Zweiräder hierzulande trotz Corona nach bisher neun Monaten recht deutlich über denen des Vorjahreszeitraumes. Das sollte einer positiven Geschäftsentwicklung auch in Sachen Motorrad-/Rollerreifen zumindest nicht entgegenstehen.



90

(Quelle: NRZ/Amo Borchers)

**NEXEN NEXEN TIRE**

**WINGUARD Sport 2**      **N blue 4Season**

**Auto Bild GUT 2019**      **Auto Bild GUT 2019**

**Wir denken 24/7 an Reifen. Damit Sie es nicht tun müssen.**

[www.nexentire.com/de](http://www.nexentire.com/de)

Mit jedem gekauften Satz NEXEN Winter-/Allwetterreifen haben Sie die Chance auf tolle Preise.



So nehmen Sie teil:

- 1. **4x** Set Aktionsreifen
- 2. Auf der Aktionsseite registrieren: [www.nexentire.com/de](http://www.nexentire.com/de)
- 3. Mit etwas Glück tolle Preise gewinnen und freuen!

\* Auto Bild Winterreifentest Heft 39/2019  
 \*\* Auto Bild Winterreifentest Heft 40/2019

## Kurzgefasst.



**Thomas Peter** (Quelle: Gawronski)

**Thomas Peter** Vertriebsleiter bei Gawronski

Am 1. November hat Thomas Peter die Vertriebsleitung bei der Gawronski GmbH Deutschland übernommen. Er könne sowohl in der Maschinenbau- als auch in der Intralogistikbranche auf ein breitgefächertes Wissen zurückgreifen, heißt es vonseiten des Unternehmens. cs

### TBC bringt Reifen der Marke Eldorado nach Europa

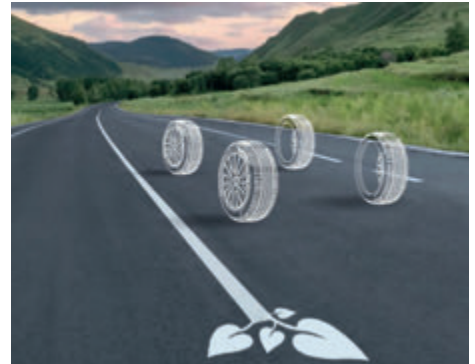
Die TBC Corporation zählt zu den größten Reifenvermarktern im nordamerikanischen Ersatzgeschäft. Jetzt will das Unternehmen seine schon 1966 ins Leben gerufene Eigenmarke Eldorado Tires auch in Europa vermarkten und Importeuren damit eine Option bieten, sich mit ihr von Wettbewerbern abzuheben. In diesem Zusammenhang plant TBC International, interessierten Partnern exklusive Vertriebsregionen anzubieten für das Portfolio, das Sommer-, Winter- sowie Ganzjahresreifen ebenso umfassen soll wie damit demnach die Segmente für Pkw, SUVs/4x4-Fahrzeuge und Lkw abgedeckt werden. cm



Zum Portfolio an Eldorado-Reifen gehören laut der TBC Corporation Profile für Pkw genauso wie solche für SUVs/4x4-Fahrzeuge und Lkw (Quelle: TBC Corporation)

## Der „E.Primacy“ von Michelin kommt

Zu einem potenziellen Nachfolger des als besonders laufeistungstark und rollwiderstandsarm beschriebenen Pkw-Sommerreifens „Energy Saver“ bzw. „Energy Saver +“ hatte sich Michelin auf Nachfrage der NEUE REIFENZEITUNG Mitte vergangenen Jahres noch äußerst vage gegeben. Und nur kurze Zeit danach hieß es, diese Reifenfamilie werde auslaufen, wobei Autofahrern stattdessen der „Primacy 4“ als Alternative ans Herz gelegt wurde. Zumal eigentlich ja allen Michelin-Reifen der Ruf vorausseilt, insbesondere in den Disziplinen Rollwiderstand und Laufleistung Glanzpunkte zu setzen. Ungeachtet dessen kündigt der französische Hersteller nach dem als „fortschrittlichster und vielseitigster Pkw-Reifen seit zwei Jahrzehnten“ titulierten „CrossClimate 2“ für den ganzjährigen Einsatz für das kommende Jahr nun außerdem noch an, den „umweltfreundlichsten Michelin-Reifen dieser Zeit“ auf die Straße bringen zu wollen. Das damit gemeinte Sommerprofil namens „E.Primacy“ soll dabei wie keine andere Innovation für Michelins „All-sustainable“-Vision von heute und morgen stehen. Ohne vor seiner eigentlichen Premiere weiter ins Detail zu gehen, sagt der Hersteller über sein neues Profil, es setze „neue Maßstäbe in allen Bereichen, mit der die Mobilität der Zukunft noch effizienter wird“.



Ohne vor der „E.Primacy“-Premiere weiter ins Detail zu gehen, sagt der Hersteller über sein neues Profil, es setze „neue Maßstäbe in allen Bereichen, mit der die Mobilität der Zukunft noch effizienter wird“ (Quelle: Michelin)

Ohne vor seiner eigentlichen Premiere weiter ins Detail zu gehen, sagt der Hersteller über sein neues Profil, es setze „neue Maßstäbe in allen Bereichen, mit der die Mobilität der Zukunft noch effizienter wird“.

*christian.marx@reifenpresse.de*

## Sichere Räderlagerung dank „SafetyDisc Maxi“

Die Safety Seal GmbH hat ihr Lieferprogramm mit einer Lösung für die Lagerung von Komplettträgern im Regal erweitert. Das auf Produkte rund um Rad und Reifen spezialisierte Essener Unternehmen stellt dazu seine „SafetyDisc Maxi“ vor, die Beschädigungen bei der stehenden Lagerung von Rädern bis 24 Zoll verhindern soll. Denn dahinter verbergen sich im Prinzip Scheuerschutzmatten, dank denen nach Anbieterausagen „auch große Komplettträger auf eine sehr schonende Weise in Regalen mit Traversen“ gelagert werden könnten. Der Durchmesser der Matten wird dabei mit 690 Millimetern angegeben und ihr Gewicht mit 650 Gramm bei einer Stärke von 3,5 Millimetern. „Die luftdurchlässigen, robusten Matten greifen lackierte und polierte Flächen nicht an. Die teilweise verschiedenen Abstände der Traversen, lassen sich dank der innovativen Aussparung durch einfaches Verdrehen der Matten ausgleichen“, versprechen die Essener mit Blick auf das ab sofort bei ihnen verfügbare Produkt. cm



Der Durchmesser der „SafetyDisc Maxi“ genannten Scheuerschutzmatten für eine stehende Lagerung von Rädern bis 24 Zoll wird mit 690 Millimetern angegeben und ihr Gewicht mit 650 Gramm bei einer Stärke von 3,5 Millimetern (Quelle: Safety Seal)

## Daumen hoch für die Wintersaison bei Test World

Erste Schneefälle in seiner Heimatregion Ivalo (Finnland) wertet Test World als sicheres Zeichen für einen unmittelbar bevorstehenden Start in die Wintersaison mit den üblichen Möglichkeiten für vollumfängliche Prüfprogramme auf den eigenen Strecken unter freiem Himmel (Quelle: Test World)

Dieser Tage sollen auf dem Test-World-Prüfgelände im 300 Kilometer nördlich des Polarkreises gelegenen finnischen Ivalo Outdoor-Wintertests von Reifen und Fahrzeugen wieder in vollem Umfang aufgenommen werden können. Erste Schneefälle in der Region werden jedenfalls als sicheres Zeichen gewertet für den unmittelbar bevorstehenden Start in die Wintersaison mit ihren üblichen Möglichkeiten für vollumfängliche Prüfprogramme unter freiem Himmel auf den zahlreichen Teststrecken des Geländes. Parallel stehen ergänzend weiterhin die Hallenkapazitäten dessen Betreibers für Indoor-Tests zu Verfügung, etwa wenn es um Bremswege oder das Thema Handling im Nassen wie im Trockenen geht. Bei alledem heißt es, dass im Testbetrieb mit Blick auf die weiter grassierende COVID-



19-Pandemie für einen höchstmöglichen Schutz vor einer möglichen Ansteckung mit dem Corona-Virus gesorgt sei. Gleichwohl sollten Kunden die jeweils geltenden Reisebestimmungen im Auge behalten. Man freue sich sehr, vor Ort erneut eine vollständige Wintersaison mit Reifen- und Fahrzeugtests bieten zu können, sagt Janne Seurujärvi, Managing Director bei Test World. „Wir sind stolz darauf, in einer für die Branche schwierigen Zeit betriebsbereit geblieben zu sein, und freuen uns nun darauf, unsere Kunden mit unserem gesamten Spektrum an Strecken und Einrichtungen zu unterstützen“, ergänzt er.

cm

# DEPOTPACK

Ein Unternehmen der **LANDGRAF®** Gruppe

## REIFENLOGISTIK

- 1.000 bis 40.000 m<sup>2</sup>
- Value added services

24h-Hotline: + 49 (0) 1805 / 22 88 22 · [www.depotpack.de](http://www.depotpack.de)

## Kurzgefasst.

### Henrich Reifen + Autoservice ist jetzt Driver-Mitglied

Henrich Reifen + Autoservice aus Bergisch Gladbach ist jetzt Mitglied im Driver-Netzwerk. Als Geschäftsführer verantwortet Marcus Henrich-Bandis die Geschicke des 1937 gegründeten Familienbetriebes in der dritten Generation. Das Unternehmen habe viele Leasingkunden und über 2.800 Kundenräder eingelagert. cs

Neu im Driver-Netzwerk: Henrich Reifen + Autoservice. Vor Kurzem sind die Arbeiten in den Verkaufsräumen und Außenanlagen fertig geworden (Quelle: Pirelli)

### Der Octavia rollt auf Kumhos Ecsta PS71 vom Band

Kumho rüstet ab sofort den Skoda Octavia mit dem Ultra-High-Performance-Reifen Ecsta PS71 in der Größe 205/60 R16 92V aus. Der Wagen wird im tschechischen Mlada Boleslav produziert und belegte im vergangenen Jahr in Deutschland unter allen Neuzulassungen den achten Rang. Insoo Kim, Senior Vice President und verantwortlich für den Vertrieb von Erstausrüstungsreifen bei Kumho Tire: „Um unsere Partnerschaft mit Skoda zu stärken, sponsern wir zudem als Premiumpartner auch in der Saison 2020/ 2021 den tschechischen Erstligisten Mlada Boleslav, bei dem Skoda Auto weiterhin als Hauptsponsor fungiert.“ Der Reifen ist insgesamt in 44 Größen von 16 bis 20 Zoll erhältlich. cs



Kumho liefert für den Skoda Octavia den Ecsta PS71 als Erstausrüstung (Quelle: Skoda Auto)

## Jetzt auch offiziell: Goodyear als OE-Lieferant für den ID.3 bestätigt

Dass über Continental hinaus auch Bridgestone und Goodyear Reifen als Erstausrüstung für Volkswagens vollelektrischen ID.3 beisteuern, ist schon länger kein richtiges Geheimnis mehr. Gleiches gilt mit Blick darauf, dass letzterer Reifenhersteller dabei sein „EfficientGrip Performance“ genanntes Sommerprofil zu VW ans Band liefert. Gleichwohl hat Goodyear dies nun ganz offiziell bestätigt unter Angabe zusätzlicher Details. Dazu zählt, dass man nicht nur mit dem „EfficientGrip Performance“ in den Größen 215/55 R18, 215/50 R19 und 215/45 R20 zum Zuge komme, sondern außerdem noch mit den Winterreifen „UltraGrip Performance“ bzw. „UltraGrip Performance+“ in den Dimensionen 215/55 R18 und 215/50 R19. „Wir sind sehr stolz, dass Volkswagen dieses wegweisende Modell mit Goodyear-Reifen ausstattet. Goodyear ist bestrebt, Produkte zu entwickeln, welche die von Elektrofahrzeugen gestellten Ansprüche erfüllen. Wir arbeiten mit allen großen OEMs im Bereich Elektromobilität und Hybridfahrzeuge zusammen, und die Hälfte unserer Reifenentwicklungen für die Erstausrüstung in Europa ist für Elektro- und Hybridfahrzeuge ausgelegt“, sagt Hans Vrijzen, Managing Director OE bei Goodyear mit Verantwortung für die EMEA-Region (Europa, Mittlerer Osten, Afrika). cm



Für dessen vollelektrischen ID.3 liefert Goodyear das Sommerprofil „EfficientGrip Performance“ in den Größen 215/55 R18, 215/50 R19 und 215/45 R20 als Erstausrüstung zu VW ans Band, aber auch Winterreifen (Quelle: Goodyear)

## Werner Johann mit Bundesverdienstorden ausgezeichnet

Werner Johann ist kürzlich für sein unternehmerisches, politisches und soziales Engagement mit der Verdienstmedaille des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet worden. Übergeben wurde der Bundesverdienstorden im Rahmen einer Feierstunde im Spiegelsaal des Schlosses Morsbroich durch den Leverkusener Bürgermeister Bernhard Marewski. Dieser nannte das Engagement Johanns „beispielhaft für das Gemeinwesen“. „Bei Werner Johann erhielten schon immer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Chance, deren Leben nicht ‚stromlinienförmig‘ verlief“, heißt es dazu in der Ordensbegründung. So habe der Firmengründer mehreren Mitarbeitern bereits die Meisterschule finanziert, die sich diese nicht leisten konnten, schreibt dazu die *Rheinische Post*. „Es war eine sehr feierliche und bewegende Zeremonie. Die Familie und engsten Weggefährten durften ihr beiwohnen“, heißt es dazu vonseiten der W. Johann GmbH, in Leverkusen ansässiger Premio-Partner mit sieben Filialen. Heute wird das Familienunternehmen in der zweiten Generation von Anne Sroka-Johann und Marc Johann geführt. ab



Kürzlich ist **Werner Johann** (rechts) für sein unternehmerisches, politisches und soziales Engagement mit der Verdienstmedaille des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet worden, die Leverkusens Bürgermeister **Bernhard Marewski** (überreichen konnte (Quelle: Stadt Leverkusen)

## Gummi Mayer nun Teil des Netzwerks von Reifen1+

Zu seinem 50-jährigen Firmenjubiläum bietet der Karlsruher Reifen- und Felgengroßhändler Interpneu das ganze Jahr über diverse Aktionen an. Eine davon ist das Konjunkturpaket für die Vertriebspartner seines Reifen1+-Konzeptes. Zur Begrüßung des fünfzigsten neuen Partners im Jubiläumsjahr ließen es sich Andreas Burk, Leiter des Reifen1+-Partnersystems, und Gebietsleiter Giuseppe Vasi daher nicht nehmen, dieses symbolisch an den neuen Händler zu übergeben. Über die zusätzlichen Vorteile wie beispielsweise einen Zuschuss zu Werbemaßnahmen freut sich mit Gummi Mayer ein in der Branche seit über 100 Jahren bekanntes Unternehmen.

**G**ummi Mayer ist seit Sommer 2020 wieder unter diesem Namen im Markt aktiv. Nach dem Verkauf der früheren Reifenservicebetriebe konzentrierte man sich bei Gummi Mayer zunächst unter anderem auf das Immobilienmanagement. Doch seit 2008 engagieren sich Franz Mayer und sein Sohn Johannes auch wieder direkt im Auto- und Reifenservice. In dem erst diesen Sommer mit einer neuen Gummi-Mayer-Beschriftung versehenen Betrieb im Speyerer Nordwesten sind rund 15 Beschäftigte aktiv. In der freien Kfz-Meisterwerkstatt werden auch komplexe Autoreparaturen angeboten. „Wir haben Ernst gemacht mit unserem hohen Anspruch an den Service rund um das Auto“, erklärt Geschäftsführer Johannes Mayer. „Unser ganzes Team ist sehr stolz darauf, dass wir uns quasi aus dem Nichts zu einem relevanten Anbieter für Reifen, Räder und Kfz-Service in Speyer entwickelt haben.“

In der Domstadt arbeitet man von Anfang an mit Interpneu als Systemlieferant für Reifen, Felgen und Komplettäder zusammen. Dessen 2008 in Speyer eröffnetes Consumer-Reifenlager dient als verlängertes eigenes Lager, wenn der Reifenbedarf mal etwas eiliger ist. „Die Zusammenarbeit mit Interpneu hat stets sehr gut funktioniert. Als Partner im System von Reifen1+ wollen wir das künftig noch vertiefen und weiter ausbauen. Unsere Speyerer Mannschaft wird mit der Unterstützung des Teams rund um Andreas Burk die Herausforderungen der Zukunft gut bestehen können“, zeigt sich Johannes Mayer zuversichtlich. So seien die Geschäfte auch während der Krise bislang zufriedenstellend gelaufen.

Für Andreas Burk ist es das 50. Mal in diesem Jahr, dass sich ein neuer Partner dem Kreis der inzwischen rund 685 Reifen1+-Händler anschließt: „Wir freuen uns sehr über den anhaltenden Zuspruch seit der Systemumstellung auf Reifen1+ 2014. Das zeigt uns, dass wir mit unserem gebührenfreien Angebot vom Handel für den Handel richtigliegen.“ Wenn man das reine Nettowachstum in der Partneranzahl betrachte, bewege man sich schon seit einiger Zeit seitwärts unterhalb der 700-Partner-Marke. Das nehme man aber bewusst in Kauf, um die Qualität des Netzwerks hoch zu halten: „Mit steigender Anzahl Händler und Jahren gibt es auch immer eine gewisse Anzahl an Betriebsauf-



Von links: **Giuseppe Vasi** (Verkaufleiter Südwest Reifen 1+) und **Andreas Burk** (Systemverkaufsleiter Reifen1+) sowie die beiden Gummi-Mayer-Inhaber/-Geschäftsführer **Johannes** und **Franz Mayer** (Quelle: Interpneu)

gaben. Wir verabschieden aber auch Partner aus dem System und führen sie als normale Kunden von Interpneu, wenn der vereinbarte Mindestumsatz anhaltend nicht erreicht wird. Schließlich sind viele Leistungen ganz ohne Systemgebühr im Konzept enthalten.“

**SICUPLUS** www.sicuplus.com  
Felgenschlösser & Radbefestigung

WIR SICHERN AUCH TUNING-FELGEN!

## Kurzgefasst.

Personelle Veränderung bei  
**Wheelworld**



**Andreas-Markus Gersten** (Quelle: Wheelworld)

Bianca Krüger hat Ende Oktober Wheelworld verlassen. Sie habe in ihrer Funktion als Leiterin Kundenservice die Entwicklung des Unternehmens von Beginn an mitgeprägt, heißt es bei Wheelworld. Ihr Nachfolger ist Andreas-Markus Gersten. Er hat die Leitung des Vertriebsinnendienstes übernommen. CS

Garantie für **Goodyear-Landwirtschaftsreifen** auf zehn Jahre verlängert



Titan International hat die Garantie für Goodyear-Landwirtschaftsreifen verlängert (Quelle: Titan International)

Die Garantie für Goodyear-Landwirtschaftsreifen ist in Europa von acht auf zehn Jahre verlängert worden. Sie gelte für Produktverarbeitung und -material und basiere auf einer anteiligen Rückerstattung. Diese werde bestimmt durch jahrelangen Service und durch den prozentualen Verschleiß. Darüber hinaus werde im Rahmen des Verarbeitungs- und Materialschutzes die Dauer des kostenlosen Austauschs bei einem Reifen, der weniger als 25 Prozent gefahren wurde, von einem Jahr auf zwei verlängert, heißt es bei dem Hersteller Titan International. CS

## Nach Knapp 30 Jahren bei Pirelli: Stefan Küster jetzt in Kumho-Diensten

**D**ie Kumho Tire Europe GmbH mit Sitz in Offenbach am Main hat seit Kurzem einen neuen Market Intelligence Manager. Direkt nach dem Abschluss seines Maschinenbaustudiums als Diplom-Ingenieur beinahe drei Jahrzehnte bis Ende 2019 in Diensten von Pirelli unter anderem als Reifenentwickler/-tester und Manager in der Testabteilung sowie zuletzt auch Kommunikationsschnittstelle der italienischen Marke zur Technikpresse stehend, hat Stefan Küster mit der entsprechenden Position insofern nun eine ähnliche Aufgabe bei der hiesigen Dependence des südkoreanischen Reifenherstellers übernommen. Denn in besagter Funktion als Market Intelligence Manager soll er dort offenbar ebenfalls für Journalisten und Verbraucherorganisationen als Anlaufstelle fungieren, wenn es um Dinge rund um das Thema Reifentests geht. christian.marx@reifenpresse.de



Mit Blick auf Journalisten und Verbraucherorganisationen soll **Stefan Küster** offenbar auch bei Kumho als eine Art Schnittstelle mit Blick auf das Thema Reifentests fungieren (Quelle: LinkedIn/Screenshot)

## Bewerbungsphase für den Ausbildungs-Award vom BRV startet

Auch in der aktuell schwierigen Situation blickt der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) nach vorne und wird 2021 zusammen mit den Sponsoren Continental und Platin Wheels zum vierten Mal seinen Ausbildungs-Award verleihen. Ziel des Wettbewerbs ist es, das Thema „Ausbildung im Reifenfachhandel und -handwerk“ zu stärken und damit die Fachkräftesicherung in der Branche zu unterstützen. Die Preisträger bekommen nicht nur den Award, sondern auch Preise. Mitmachen können Auszubildende, die im Jahr 2020/2021 ihren Ausbildungsberuf erfolgreich in einem BRV-Mitgliedsunternehmen abgeschlossen haben. Ab sofort und bis zum 28. Februar 2021 können sich interessierte Ausbildungsabsolventen unter [www.deine-zukunft-ist-rund.de/online](http://www.deine-zukunft-ist-rund.de/online) bewerben. Die Bewerbungen werden anschließend von der Jury gesichtet und die Preise im Rahmen der BRV-Mitgliederversammlung am 17. Mai 2021 den Gewinnern überreicht. Der sonst ausgelobte Ausbildungsbetriebs-Award wird dann nicht mehr verliehen: Die Anzahl der Bewerbung war schon im vergangenen Jahr gering. „Die Betriebe haben aktuell mit Corona genug zu tun, dass wir hier auf den Award verzichten. Wir schauen uns die Entwicklung an“, so Yorick M. Lowin, Geschäftsführer vom BRV, wo man sich auf eine rege Teilnahme beim und spannende Bewerbungen für den Ausbildungs-Award freut. CS

### 1. Preis 750 €

- + Teilnahme am BRV Lehrgang „Reifenfachverkäufer“ (Point of Sale / im Außendienst) oder „Kfz-Serviceberater“
- + Satz Continental Reifen ≤ 18 Zoll
- + Satz PLATIN WHEELS Alu Felgen
- + Pokal und Urkunde

### 2. Preis 500 €

- + Teilnahme am BRV Lehrgang „Reifenfachverkäufer“ (Point of Sale / im Außendienst) oder „Kfz-Serviceberater“
- + 1 Paar Adidas Laufschuhe
- + Pokal und Urkunde

### 3. Preis 250 €

- + Teilnahme am BRV Lehrgang „Reifenfachverkäufer“ (Point of Sale / im Außendienst) oder „Kfz-Serviceberater“
- + Bree Messenger Bag
- + Pokal und Urkunde

Den Gewinnern winken attraktive Preise (Quelle: Screenshot)

## Verdiente Mitarbeiter bei Reifen Müller geehrt

Unlängst haben bei Reifen Müller (Hammelburg) gleich zwei Mitarbeiter ihr 30-Jähriges begehen können und sind vom Unternehmen daher entsprechend geehrt worden. Klaus Weiß ist am 1. Oktober 1990 als Filialleiter in Giengen in die damalige Firma Reifen Ihle eingetreten, deren zwölf Betriebe nach ihrer Insolvenz 2015 dann von Reifen Müller – selbst seit 2018 zu Hankook gehörend – übernommen worden waren. Am Standort in Uffenheim hat darüber hinaus der Mitarbeiter Lothar Hümmer sein 30-jähriges Betriebsjubiläum begangen. Im April 1990 als Verkaufsberater ins Unternehmen eingetreten, übernahm er 1998 die komplette Filialverantwortung in Uffenheim und führt seither das dortige Team mit derzeit rund zwölf Mitarbeitern.

Bei alledem werden insbesondere die Verdienste ersteren Jubilars rund um die Integration Rei-

fen Ihles bei dem neuen Eigner hervorgehoben. Seit 2016 ist Weiß demnach nun als Außendienstmitarbeiter für die Reifen-Müller-Filialen Giengen, Langenau und Lauingen zuständig sowie Ansprechpartner für Erdbewegungs- und Industriereifen für den kompletten südbayerischen Raum. „Seine Erfahrung, seine partnerschaftlichen Kundenbeziehungen und die überdurchschnittliche Fachkompetenz waren in all den Jahren eine große Bereicherung für das Unternehmen und ein zentrales Element für den Erfolg der südlichen Filialen“, sagt Norbert Sauernheimer, Retail Director bei den Hammelburgern.

Mit Blick auf die Filiale Uffenheim heißt es, sie sei „bis weit über die Ortsgrenzen hinaus bekannt für ihr

umfangreiches Know-how rund um den Reifen“. Da-

bei habe nicht zuletzt Hümmer landwirtschaftlichen Großreifen und besonderen Räderkombinationen spezialisiert haben soll. Seit Anfang 2020 findet sich im Team von Lothar Hümmer demnach außerdem ein Kfz-Meister, welcher an Kundenfahrzeugen, Reparaturen aller Art und Inspektionen durchführt.

cm

**Michael Krebs** (links), Area Manager Süd bei Reifen Müller, und Retail Director **Norbert Sauernheimer** nehmen Jubilar **Klaus Weiß** in ihre Mitte (Quelle: Reifen Müller)



Für seine langjährige Treue hat Reifen Müllers Retail Director **Norbert Sauernheimer** (links) dem Jubilar **Lothar Hümmer** im Namen der Geschäftsleitung eine Urkunde sowie ein Präsent überreicht und ihm für sein Engagement gedankt (Quelle: Reifen Müller)



**GAWRONSKI** GMBH

PALETTEN FÜR  
ALLE FÄLLE



INDIVIDUELL  
FÜR SIE  
GEFERTIGT

SIE KÖNNEN AUCH MIETEN!



Anrufen



Mietpaletten  
bestellen



Lieferung  
ab Lager



DAS ORIGINAL.  
„GOODYEAR“ REIFEN-PALETTEN



NRZ 11/2015

## Der Blick zurück

### Trelleborg kauft

Trelleborg kauft die tschechische CGS Holding samt der Tochter Mitas und zahlt dafür 10,9 Milliarden Schwedische Kronen (knapp 1,2 Milliarden Euro). Durch die Akquisition verdoppeln die Schweden ihren Umsatz mit Landwirtschafts-, Industrie- und Spezialreifen nahezu.

### Continental baut

Das Contidrom nördlich von Hannover soll deutlich erweitert werden. Continental hat bereits eine angrenzende Fläche von 20 Hektar gekauft. Auf dem aktuellen Gelände finden jährlich rund 11.000 Reifentests statt. Das neu hinzukommende Areal soll idealerweise zum 50-jährigen Jubiläum in zwei Jahren fertig sein. Es soll ein zusätzlicher 1.800 Meter langer Nasshandlingkurs entstehen.

### Peter John geht

Peter John zieht sich aus dem operativen Management seines Unternehmens zurück. Die Trennung von operativem Management und Eigentümerschaft sei ein weiterer maßgeblicher Schritt für eine langfristige Ausrichtung als Familienunternehmen mit einem professionellen, eigentümerunabhängigen Management, heißt es bei Reifen John. Nachfolger wird Thomas Hammerschmidt.

### Unterschiede beachtlich

Reifen, die von Automobilherstellern als Erstausrüstung ihrer Fahrzeuge ab Werk montiert werden, können sich „beachtlich“ von ihren gleichnamigen, aber für den Ersatzmarkt produzierten Pendanten unterscheiden. Dies sagt Michael Wendt, Pirellis Geschäftsführer Technische Ressorts.

... wussten Sie  
es noch?

## MTP startet Produktion von Ascenso-Reifen – neue Marke aus neuem Werk

Laut Mahansaria Tyres Private Limited (MTP) ist die Produktion im neuen Off-Highway-Reifenwerk des Unternehmens gestartet, das mit einer Investitionssumme von mehr als 100 Millionen US-Dollar (rund 85 Millionen Euro) in Panoli im Distrikt Bharuch des westindischen Bundesstaates Gujarat errichtet wurde. Der mehr als 127 Hektar messende Standort in einer Sonderwirtschaftszone ist demnach für eine Kapazität von 40.000 Tonnen pro Jahr in der ersten Phase ausgelegt. Gefertigt werden vor Ort Reifen für die Segmente Landwirtschaft, Industrie/Bau und Erdbewegung. „Unser Ziel ist es, eine starke Präsenz im globalen Off-Highway-Reifenmarkt aufzubauen. Das Unternehmen hat ein robustes Produktangebot in der Pipeline, angefangen bei Diagonal bis hin zu High-End-Stahlgürtelradial- und Ganzstahlreifen, die für die härtesten Anwendungen in diesem Segment geeignet sind. Wir sind äußerst positiv bezüglich der globalen Nachfrage und glauben, dass der Markt erhebliche Chancen und Platz für eine neue Marke im Value-Segment bietet. Mit unserer neuen Marke Ascenso fühlen wir uns verpflichtet, eine breite Palette von Weltklassereifen zu vermarkten, die unseren Kunden helfen, das wahre Potenzial ihres Geschäfts auszuschöpfen“, so MTP-Geschäftsführer und -CEO Yogesh Mahansaria. Den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung des Unternehmens an der European Agriculture Tyre Distributors GmbH (EATD) sieht er in diesem Zusammenhang als einen ersten Schritt zum „Aufbau eines schlagkräftigen Vertriebsnetzes im stark wettbewerbsorientierten europäischen Markt“.



Das neu, auf grüner Wiese in Panoli im Distrikt Bharuch des westindischen Bundesstaates Gujarat errichtete MTP-Reifenwerk ist für eine Kapazität von 40.000 Tonnen pro Jahr in der ersten Phase ausgelegt (Quelle: MTP)

cm

## USA überprüfen die Zölle auf chinesische Pkw-/LLkw-Reifen

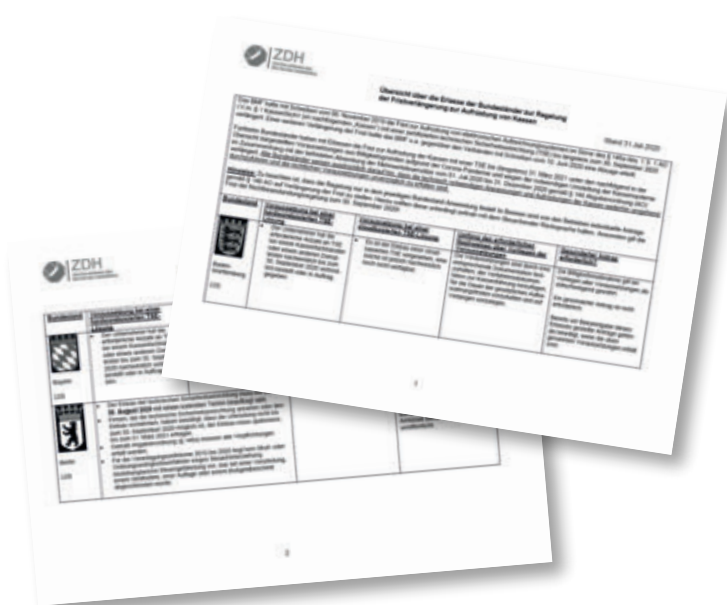
Das US-Handelsministerium hat die sogenannte „beschleunigte Überprüfung“ der seit fünf Jahren gültigen Ausgleichszölle (Countervailing Duties) und Strafzölle (Anti-Dumping Duties) auf chinesische Pkw- und LLkw-Reifen begonnen. Wie es dazu in US-Medien heißt, soll dabei überprüft werden, ob die Aufhebung der Zölle zu einer Fortsetzung oder einem Wiederauftreten der die Zölle begründenden erheblichen Verletzungen führen. Ein formeller Zeitplan der Überprüfung ist nicht veröffentlicht worden, schreibt dazu die Fachzeitschrift *Tire Business*. Man rechne allerdings mit zwei bis drei Monaten. Seitdem die USA im August 2015 die Zölle eingeführt haben, seien die US-amerikanischen Importe von Pkw- und LLkw-Reifen aus China dramatisch zurückgegangen: Während 2014 noch 50,4 Millionen solcher Reifen in die USA geliefert wurden, waren es im vergangenen Jahr gerade noch 2,8 Millionen; und im ersten Halbjahr 2020 waren es sogar nur noch 905.000 Stück.

ab

## Fristverlängerung bei der Kassenaufrüstung mit TSEs

**S**eit dem 1. Januar gelten neue Anforderungen in Bezug auf elektronische Kassensysteme, wobei vielen in diesem Zusammenhang die in der Öffentlichkeit diskutierte Bonpflicht im Gedächtnis haften geblieben sein dürfte. Hintergrund des Ganzen ist laut dem Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) das Gesetz zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen vom 22. Dezember 2016 mit dem Ziel, die Ordnungsmäßigkeit der Kassensführung zu gewährleisten. Demnach gehört dazu unter anderem auch die Forderung des Bundesministeriums der Finanzen (BMF), dass Betriebe bis zum 30. September 2020 zertifizierte technische Sicherheitseinrichtungen (TSEs) in ihre Kassen einbauen.

„Aufgrund der Corona-Pandemie und der Umstellung der Kassen auf die neuen Umsatzsteuersätze können viele Betriebe die Frist nicht einhalten“, sagt BRV-Geschäftsführer Yorick M. Lowin mit Blick darauf. Zumal Kassensysteme natürlich auch im Reifenhandel zum Einsatz kommen. Seinen Worten zufolge haben vor diesem Hintergrund alle Bundesländer – mit Ausnahme von Bremen – mit jeweiligen Ländererlassen beschlossen, unter bestimmten Voraussetzungen einen zeitlichen Aufschub längstens bis zum 31. März 2021 zu gewähren. Rund um die Regelungen der einzelnen Bundesländer hält der Branchenverband auf seinen Webseiten eine entsprechende Übersicht des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) zum Herunterladen bereit. *cm*



Auf seinen Webseiten hält der BRV eine neunseitige Übersicht des ZDH zu den jeweiligen Erlassen der einzelnen Bundesländer rund um die Fristverlängerung zur Aufrüstung von Kassen bereit (Quelle: BRV)

Winter  
**i\*cept evo<sup>3</sup>**



**EINS MIT  
DER STRASSE**

Sei eins mit Deinen Reifen,  
und die Strasse wird  
eins mit Dir.



51 Winterreifen  
im Vergleich  
**Hankook**  
Winter i\*cept evo<sup>3</sup>  
245/45 R 18  
Heft 38/2020



20 Winterreifen im Haupttest  
(31 ohne Bewertung ausgeschieden)  
6x vorbildlich, 9x gut, 4x befriedigend,  
1x bedingt empfehlenswert

12 Winterreifen im Test  
5x vorbildlich, 2x gut, 4x befriedigend,  
1x bedingt empfehlenswert

# Continental-Quartalszahlen besser als erwartet – Rubber Technologies mit 15 Prozent Marge

Continental hat Ende Oktober beeindruckend stabile vorläufige Zahlen für das dritte Quartal gemeldet. Wie das Unternehmen dazu schreibt, gab der Umsatz konzernweit zwar um 2,7 Prozent auf knapp 10,3 Milliarden Euro nach. Gleichzeitig war aber die bereinigte EBIT-Marge von 5,6 Prozent im Vorjahresquartal auf jetzt 8,1 Prozent angestiegen. Maßgeblich für diesen Erfolg: der Unternehmensbereich Rubber Technologies, zu dem auch das Geschäftsfeld Reifen gehört.

**D**er Umsatz im Unternehmensbereich Rubber Technologies lag im dritten Quartal dieses Jahres bei gut 4,3 Milliarden Euro, was gegenüber dem Vorjahresquartal einem Rückgang von 1,4 Prozent entspricht. Im direkten Vorquartal – also von April bis Juni dieses Jahres – hatte der Unternehmensbereich Rubber Technologies nur einen Umsatz von nicht ganz drei Milliarden Euro und eine bereinigte EBIT-Marge von 1,2 Prozent erwirtschaften können. Im aktuellen dritten Quartal meldet sich der Bereich außerdem auch mit einer durchaus starken Profitabilität zurück, lag die bereinigte EBIT-Marge doch bei 15,0 Prozent. Im Vorjahresquartal hatte

der Hersteller in dem Bereich noch 11,8 Prozent Marge ausgewiesen.

Der Unternehmensbereich Powertrain Technologies konnte mit ebenfalls positiven Zahlen aufwarten. Der Umsatz lag bei rund 1,9 Milliarden Euro und damit 2,4 Prozent über dem des Vorjahresquartals; im direkten Vorquartal lag der Umsatz bei „nur“ 1,1 Milliarden Euro. Aber auch die bereinigte EBIT-Marge entwickelte sich gut, lag sie doch im aktuellen dritten Quartal bei 5,8 Prozent, nachdem sie im direkten Vorquartal noch bei minus 16,3 Prozent und im Vorjahresquartal bei minus 6,5 Prozent gelegen hatte. Demgegenüber entwickelte sich der Unternehmensbereich Automotive Technologies eher schwach, gab dort doch der Umsatz um 6,4 Prozent auf 4,1 Milliarden Euro nach, wäh-

rend die bereinigte EBIT-Marge von fünf Prozent im Vorjahresquartal auf jetzt 2,4 Prozent fiel.

Selbst wenn diese vorläufigen Quartalskennzahlen „besser als die durchschnittlichen Analystenschätzungen“ ausfielen, wie Continental selber schreibt, rechne man konzernweit nicht mit einer positiven bereinigten EBIT-Marge, wenn am 11. November der offizielle Quartalsbericht erscheint – nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe. „Nicht zahlungswirksame Wertminderungen und Restrukturierungsaufwendungen werden allerdings zu einem negativen Wert des berichteten EBIT für das dritte Quartal 2020 führen. Gleiches gilt für das den Anteilseignern zuzurechnende Konzernergebnis für das dritte Quartal 2020“, so das Hannoveraner Unternehmen in einer Mitteilung. *ab*

# Michelin mit Umsatzrückgängen und Ergebnisprognose nach oben

**M**ichelin berichtet von weiter deutlich fallenden Umsätzen. Da aber das dritte Quartal stärker als zunächst erwartet ausgefallen war, liegen die Umsatzrückgänge des französischen Herstellers für die ersten neun Monate jetzt bei „nur“ noch 16,8 Prozent auf 14,9 Milliarden Euro; im Halbjahr lag der Umsatzrückgang noch bei einem Minus von 20,6 Prozent. Da die weltweite Nachfrage nach Reifen „stärker als erwartet angezogen“ habe, so der französische Hersteller, korrigiere man auch die für das gesamte Jahr gemachte Ergebnisprognose nach oben. Demnach erwarte Michelin, das Jahr mit einem Betriebsergebnis von „mehr als 1,6 Milliarden Euro“ abschließen zu können. Ende Juli mit der Vorlage der Halbjahreszahlen hatte Michelin noch mit 1,2 Milliarden Euro gerechnet, während man das Geschäftsjahr 2019 mit einem Betriebsergebnis von knapp über drei Milliarden Euro abgeschlossen hatte. Dennoch weist Mi-

	Q1-3/2019	Q1-3/2020	Entwicklung
<b>Umsatz</b>	17.897	14.888	<b>-16,8%</b>
• Automotive & Related Distribution	8.634	7.236	<b>-16,2%</b>
• Road Transportation & Related Distribution	4.833	3.870	<b>-19,9%</b>
• Speciality Business & Related Distribution	4.430	3.782	<b>-14,6%</b>

Quelle: Michelin; Angaben in Millionen Euro NRZ 11/2020

chelin darauf hin, dass das Geschäftsumfeld „weiterhin überaus unsicher“ sei. Wie Michelin in seinem Neunmonatsbericht außerdem schreibt, rechne man nicht vor der zweiten Jahreshälfte 2022 damit, dass das Geschäft wieder das 2019er Niveau erreicht. Damals hatte man 24,1 Milliarden Euro Umsatz und den oben bereits erwähnten Betriebsgewinn erzielt. *ab*

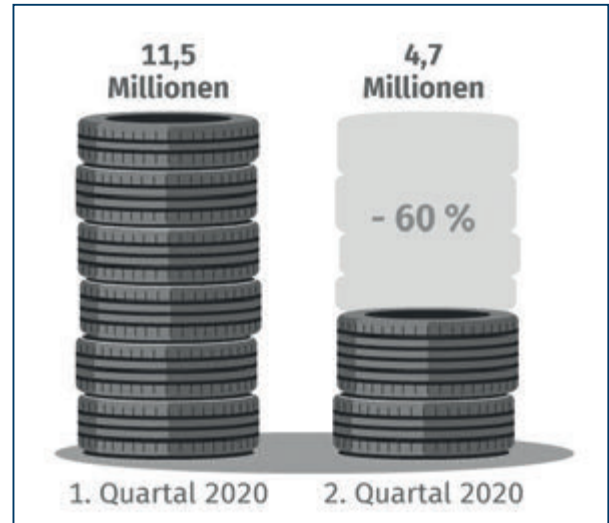
# Rückgang der deutschen Pkw-Reifenproduktion durch Corona stark beschleunigt

Der Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie (WdK) hatte unlängst von einem Rückgang der Reifenproduktion seiner Mitgliedsunternehmen um rund ein Drittel im ersten Halbjahr berichtet. Grund dafür sind in erster Linie die Auswirkungen der Corona-Krise, zumal die Reifenhersteller genauso wie andere Unternehmen der Automobilbranche im Zuge des Lockdowns im Frühjahr ihre Produktion zeitweise eingestellt haben und die Nachfrage nach Reifen ebenso wie nach neuen Fahrzeugen bedingt durch COVID-19-Pandemie vergleichsweise deutlich eingebrochen ist. Vor diesem Hintergrund meldet das Statistische Bundesamt (Destatis) mit Blick allein auf Pkw-Reifen und das zweite Quartal einen rund 60-prozentigen Produktionsrückgang hierzulande verglichen mit den drei Monaten davor.

Demnach sollen von Januar bis März 11,5 Millionen Autoreifen in Deutschland produziert worden sein, während es von April bis Juni dann lediglich noch insgesamt 4,7 Millionen von ihnen gewesen seien – also immerhin 6,8 Millionen weniger. „Bereits seit dem Jahr 2015 sind die Produktionszahlen in dieser Sparte tendenziell rückläufig. Im Jahr 2019 wurden 49,4 Millionen Autoreifen in

Deutschland produziert. Das sind 19 Prozent weniger als 2015“, heißt es dazu weiter vonseiten des Statistischen Bundesamtes. Von Januar bis Juli wurden im laufenden Jahr demnach insgesamt rund 39 Millionen neue Pkw-Reifen nach Deutschland importiert, was etwa einem Viertel (23 Prozent) weniger als im selben Zeitraum des Vorjahres entspricht, für den von 50 Millionen Einheiten berichtet wird.

Im zweiten Quartal sind laut Destatis 29 Millionen Pkw-Reifen exportiert worden, wobei diesbezüglich ein 27-prozentiges Minus gegenüber den 40 Millionen Einheiten des entsprechenden Vorjahreszeitraumes in der aktuellen Statistik ausgewiesen wird. Im Gegensatz zur Situation bei der inländischen Produktion soll sich der Außenhandel mit Autoreifen in der Zeit vor der Corona-Krise allerdings weitestgehend stabil präsentiert haben. „Im Jahr 2019 wurde mit 86 Millionen Autoreifen rund ein Prozent



Im zweiten Quartal des laufenden Jahres sind 6,8 Millionen oder 60 Prozent weniger Pkw-Reifen in Deutschland produziert worden als in den drei Monaten davor, während für das Vor-Corona-Jahr 2019 ein Minus von 19 Prozent gegenüber 2015 als Bezugsjahr angegeben wird (Quelle: Destatis)

mehr Reifen eingeführt als im Jahr 2015. Auch die Ausfuhr liegt mit 69 Millionen Autoreifen lediglich vier Prozent unter der Stückzahl aus dem Jahr 2015“, wie das Statistische Bundesamt diesbezüglich ergänzend erklärt.

cm



## YOKOHAMA schenkt Shopping Glücksmomente mit Klimaschutz

- Endverbraucher erhalten bis zu 25 Euro Cash Back + gratis Baumspende\*
- Aktionszeit: 01.09. – 30.11.2020
- nur im teilnehmenden Handel beim Kauf eines Satzes YOKOHAMA Winter- oder All Season-Reifen!

Sie möchten die Aktion nutzen, dann melden Sie sich bei uns: [info@yokohama.de](mailto:info@yokohama.de).

\*gratis Baumspende = YOKOHAMA spendet für jeden Winter- oder All Season-Reifensatz, der im Zuge der Cash Back Aktion erworben wurde, 5 Euro an die Organisation [www.plant-my-tree.de](http://www.plant-my-tree.de), um mit dieser Baumspende einen Beitrag zum Klimaschutz in Deutschland zu leisten.



Mehr Infos unter: [www.yokohama.de](http://www.yokohama.de)



BluEarth\*Winter V905

BluEarth\*Winter V906

BluEarth-4S AW21

GEOLANDAR A/T G015



# Weiterhin besorgniserregende Absatzentwicklung im Reifenmarkt



„Die Krise trifft unsere Branche ziemlich stark, und die Situation verbessert sich nicht“, sagt ETRMA-Generalsekretärin **Fazilet Cinaralp** (Quelle: NRZ/Christian Marx)

**A**uch im dritten Quartal spiegelt sich nach den Worten der European Tyre and Rubber Manufacturers' Association (ETRMA) in der vom Verband dokumentierten Absatzentwicklung im europäischen Reifenersatzmarkt ein deutlicher Einfluss der Corona-Krise wider. Soll heißen: Während von Juli bis September die Verkäufe in den Segmenten Lkw-, Landwirtschafts- und Motorrad-/Rollerreifen zwar um angefangen bei rund drei über etwa zwölf bis hin zu fast 27 Prozent zulegen konnten, wurden im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zugleich dennoch zwei

Prozent weniger Consumer-Reifen – also solche für Pkw, SUVs/4x4-Fahrzeuge und Lkw – an die Frau oder den Mann gebracht. Dabei lastet Letzteres umso schwerer auf der Gesamtbilanz, ist dieser Teilbereich des Marktes doch der gemessen an seinem Volumen größte. Durch die schon im ersten und im zweiten Quartal des laufenden Jahres registrierten Rückgänge fällt nunmehr auch die Neunmonatsbilanz nicht positiv aus. Im Gegenteil: Die ETRMA spricht von einer für die Reifenbranche insgesamt besorgniserregenden Entwicklung.

Bei alledem geht man zudem nicht von einer wesentlichen Erholung bis zum Jahresende aus. Vielmehr wird befürchtet, dass ver-

stärkte Kontaktbeschränkungen vor dem Hintergrund der Pandemie zu einer verringerten Mobilität und damit einem eher reduzierten Ersatzbedarf an Reifen führen könnten. „Wie die Zahlen zeigen, trifft die Krise unsere Branche ziemlich stark, und die Situation verbessert sich nicht“, sagt ETRMA-Generalsekretärin Fazilet Cinaralp mit Blick auf das in den ersten neun Monate aufgelaufenen Minus von über 14 Prozent im Consumer-Segment. Noch deutlicher sind ihren Worten zufolge die Rückgänge im Erstausrüstungsgeschäft, die mit bis dato mehr als 30 Prozent beziffert werden. „Wir hoffen zwar, dass sich die Pandemiesituation verbessern wird, unterstreichen jedoch zugleich die dringende Notwendigkeit, die am besten geeigneten Maßnahmen zur Unterstützung der Reifenindustrie zu finden, um Arbeitsplätze in der Branche zu erhalten“, so Cinaralp. Die Aussichten bis Jahresende blieben jedenfalls düster, wobei seitens des europäischen Kautschuk- und Reifenherstellerverbandes letztlich ein über alle Segmente zweistelliger Absatzrückgang erwartet wird.

cm

## Reifenersatzmarkt Europa in Millionen Stück\*

Segment	1. Quartal			2. Quartal			3. Quartal			Januar-September		
	2019	2020	±	2019	2020	±	2019	2020	±	2019	2020	±
Consumer**	55,08	48,05	-12,8%	50,93	35,00	-31,3%	61,57	60,41	-1,9%	167,58	143,46	-14,4%
Truck/Bus	3,00	2,83	-5,6%	2,96	2,27	-23,3%	3,50	3,61	2,9%	9,46	8,71	-8,0%
Agro	0,36	0,31	-12,8%	0,31	0,30	-3,6%	0,26	0,29	11,8%	0,93	0,90	-2,8%
Moto/Scooter	3,50	2,77	-21,0%	2,70	1,99	-26,2%	1,86	2,36	26,7%	8,06	7,12	-11,7%
Gesamt	61,94	53,96	-12,9%	56,89	39,56	-30,5%	67,20	66,67	-0,8%	186,02	160,19	-13,9%

\* etwaige Abweichungen zu früheren Veröffentlichungen beruhen auf periodischen Datenkorrekturen

\*\* Pkw-, SUV- und Lkw-Reifen

Quelle: ETRMA

NRZ 11/2020

## STÜCKZAHLENTWICKLUNG IM DEUTSCHEN REIFENERSATZMARKT KAUM BESSER ALS EUROPaweIT

Sicher zählt sich nicht jeder zugehörig zur Kategorie der Schwarzseher. Aber im Vor-Corona-Jahr 2019 sind ganz objektiv gesehen dennoch die Absatzzahlen im deutschen Reifenersatzmarkt letztendlich hinter denen der entsprechenden zwölf Monate 2018 zurückgeblieben. Und selbst wenn alles hätte viel schlimmer kommen können und die Reifenbranche hierzulande – zumindest im Vergleich zu anderen wie etwa dem Hotel-/Gaststättengewerbe, Reiseanbietern etc. – bisher noch vergleichsweise gut durch die Pandemie gekommen zu sein scheint, so sind weiter deutlich unter Vorjahr liegende Reifenverkaufszahlen hierzulande trotzdem ein Fakt. Dabei fällt die Zwischenbilanz Stand Ende September und damit nach nunmehr neun Monaten für Deutschland kaum besser aus als für den europäischen Markt insgesamt.

Von „gut“ zu sprechen, dürfte sich angesichts der etwa für das Consumer-Segment – Pkw-inklusive 4x4-/SUV-/Offroad- und Lkw-Reifen – ausgewiesenen „nackten“ Zahlen jedenfalls selbst für Nicht-Schwarzseher verbieten. Hat die European Tyre and Rubber Manufacturers' Association (ETRMA) mit Blick auf dem europäischen Markt diesbezüglich ein Minus von bis dato leicht über 14 Prozent berichtet, spricht sie allein für den deutschen

Markt diesbezüglich von einem leicht unter 14 Prozent liegenden Rückgang im sogenannten Sell-in (Absatz Industrie an Handel). Parallel dazu meldet der Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie (WdK) fürs deutsche Ersatzgeschäft Handel an Verbraucher bzw. den Sell-out in Sachen Consumer-Reifen ein Minus von sogar beinahe 15 Prozent.

Auch bei den Lkw-Reifen bewegen sich die jeweiligen Angaben für hierzulande mit rund minus sechs Prozent im Sell-out und leicht über zehn Prozent im Sell-in im Bereich des achtprozentigen Minus, von dem europaweit die Rede ist. Allein bei den Motorrad-/Rollerreifen fällt die Neunmonatszwischenbilanz für den deutschen Markt mit einem „nur“ gut zweiprozentigen Minus deutlich erfreulicher aus als die in Europa insgesamt zu Buche schlagenden annähernd minus zwölf Prozent.

Bei alldem lässt sich zudem noch festhalten, dass bei Pkw-Reifen der Trend zu solchen für einen ganzjährigen Einsatz weiter anhält, werden doch einzig für dieses

Produktsegment Zuwächse gegenüber dem Vergleichszeitraum 2019 gemeldet. Doch das dürfte nur ein schwacher Trost sein angesichts des restlichen Zahlenwerkes.

*christian.marx@reifenpresse.de*

### Reifenersatzmarkt Deutschland 2020

Stückzahlentwicklung Januar bis September gegenüber Vorjahreszeitraum

Segment	Sell-in (Industrie an Handel)	Sell-out (Handel an Verbraucher)
Pkw-Reifen	-14,3%	-15,1%
-> Sommer	-14,1%	-22,0%
-> Allwetter	0,4%	5,2%
-> Sommer+Allwetter	-9,7%	-14,0%
-> Winter	-20,5%	-19,2%
4x4-/Offroadreifen	-8,9%	-14,4%
Lkw-Reifen	-10,8%	-12,5%
Lkw-Reifen	—	-6,1%
-> Neureifen	-10,2%	-6,4%
-> Runderneuerte	—	-5,3%

Quellen: ETRMA/WdK

NRZ 11/2020

PASST IMMER ...



- ÜBER 500 VERSCHIEDENE RADTYPEN
- HOHE VERFÜGBARKEIT
- SCHNELLE LIEFERUNG

www.alcar.de

ALCAR STAHLRAD – IHRE NUMMER 1 BEI STAHLRÄDERN!



# Kosten einsparen, Geschäft maximieren – Apollo Tyres reagiert auf die Corona-Krise

## Neeraj Kanwar: „Die neue Normalität, an die wir uns bei Apollo schnell angepasst haben“

So oder so, 2020 war ein ereignisreiches Jahr. Gleiches gilt insbesondere auch für Apollo Tyres. Der indische Hersteller musste weltweit pandemiebedingt Produktionspausen und -neustarts genauso koordinieren wie auch Werksneueröffnungen und den Einstieg in das Zweiradreifengeschäft. Gleichzeitig mit der Weiterentwicklung der Marke Apollo hat das Unternehmen der Marke Vredestein in den vergangenen Wochen einen großen Schub gegeben: zunächst die Einführung einer neuen Ganzjahresreifenserie, dann die Einführung eines neuen Reifensortiments speziell für den nordamerikanischen Markt. Im Interview mit der NEUE REIFENZEITUNG erläutert Neeraj Kanwar, Vice Chairman und Managing Director von Apollo Tyres, die Hintergründe und Ziele dieser Entwicklungen.

**NEUE REIFENZEITUNG:** Wie hat sich das Reifengeschäft in Corona-Zeiten zuletzt entwickelt?

**Neeraj Kanwar:** Das Reifengeschäft musste sich schnell auf die Corona-Zeiten einstellen, die neue Normalität, an die wir uns bei Apollo schnell angepasst haben. Der erste Schritt, den wir beim Lockdown unternommen haben, bestand darin, Gehaltskürzungen auf höchster Ebene vorzunehmen, außerdem sind Erhöhungen eingefroren. Wir haben unsere Verträge neu ausgehandelt, unser Engagement mit Beratern reduziert und alle verzichtbaren Ausgaben zurückgestellt. Unser Fokus lag auf Kosteneinsparungen. Wir haben außerdem beschlossen, die von uns als „schlecht“ kategorisierten Kosten zu reduzieren. Wir haben uns mit der Rationalisierung und Optimierung unserer Immobilien in unseren Schlüsselmärkten befasst. Auf der Supply-Chain-Seite haben wir die Fracht- und Lagerkosten optimiert. Eine weitere wichtige Entscheidung, die wir getroffen haben, war die Fortsetzung unserer geplanten Werkseröffnungen und Pro-



In Corona-Zeiten hat Apollo Tyres mehrere Schritte unternommen, um den rückläufigen Märkten entgegenzuwirken; neben notwendigen Kosteneinsparungen habe das Unternehmen aber auch investiert, sagt **Neeraj Kanwar**, Vice Chairman und Managing Director von Apollo Tyres, im Interview mit der NEUE REIFENZEITUNG (Quelle: T&A/Chris Anthony)

dukteinführungen. Dafür mussten wir einfach ins Digitale gehen. Wir hatten also virtuelle Eröffnungszeremonien, virtuelle Händlertagungen und virtuelle Produkteinführungen. Sie waren leistungsstark und erfolgreich und zu einem Bruchteil der Kosten von Live-Events.

**NRZ:** Was erwarten Sie von der Nachfrage in Europa im Gesamtjahr 2020?

**Neeraj Kanwar:** Für das Gesamtjahr 2020 erwarten wir noch eine Belebung der Nachfrage in Europa. Für unsere Zukunft hoffen wir, dass wir bald zu 90 Prozent des Vor-COVID-19-Niveaus zurückkehren, solange es keine weiteren Überraschungen gibt. In der Zwischenzeit werden wir weiterhin so viel Kosten wie möglich einsparen und weiterhin in Technologie und Marke investieren.

**NRZ:** Erwarten Sie einen Desegmentierungseffekt? Welche Marken werden davon profitieren und warum?

**Neeraj Kanwar:** Marken, die sich schnell anpassen und eine starke digitale Präsenz haben, werden davon profitieren. Erschwingliche Premiumangebote werden eine steigende Nachfrage verzeichnen. Dasselbe wird für SUV- und Offroadreifen und solche für Elektrofahrzeuge gelten. Marken wie Vredestein, die bei den Tests vorne liegen, werden ebenfalls profitieren. Wir sehen ein ausgeprägtes Interesse an Apollo-Reifen im Lkw-Bereich in Europa. Auch in den USA macht sich unsere Marke Vredestein gut.

**NRZ:** Was unternehmen die Marken der Apollo-Gruppe, um dem negativen Druck entgegenzuwirken?

**Neeraj Kanwar:** Bei Apollo haben wir, trotz des Lockdowns, weiterhin neue Produkte auf den Markt gebracht und unsere Partner getroffen. Unsere Region Europa hat den virtuellen Launch des neuen Vredestein Wintrac und einer neuen Visual Identity Vredesteins erfolgreich abgeschlossen. Dies war

ein phänomenaler Erfolg. Ein typischer Launch würde uns rund eine Million Euro kosten, aber unser Team hat den virtuellen Launch zu einem Bruchteil der Kosten durchgeführt. Gleichzeitig haben wir mit zehnmal mehr Partnern aus dem Handel und den Medien zusammengearbeitet als bei einem üblichen Launch, bei dem wir mit rund 400 Mitarbeitern zusammenkommen.

APMEA Sales & Marketing hat sich über ein Webinar in ganz Indien erfolgreich mit über 1.500 Händlern verbunden, wodurch unsere Beziehungen zum Händlernetzwerk weiter gestärkt und Kosten für Reisen, Verpflegung und Unterkunft vermieden wurden. Der Einsatz von virtuellem Lernen und E-Launches war in diesen herausfordernden Zeiten ein willkommenes Ergebnis. Und raten Sie mal, ich glaube, wir werden auch nach der Rückkehr zu den Vor-Corona-Zeiten weiter in unseren Digitalisierungsprozess investieren und diesen erweitern.

**NRZ:** Vor dem Lockdown haben 60 bis 80 Prozent der Menschen online recherchiert, bevor sie Reifen kauften. Diese Recherchen und Onlinebestellungen selbst werden jetzt wahrscheinlich zunehmen. Was ist Ihre Ansicht dazu? Und wie passt sich Apollo Tyres an?

**Neeraj Kanwar:** Wir haben Anzeichen für eine verstärkte Onlineaktivität vor der eigentlichen Kaufentscheidung registriert. Ich glaube, wir werden einen richtigen Anstieg der Nachfrage sehen, wenn die Leute auch

anfangen, wieder Autos zu kaufen. Tatsächlich erwarten wir aufgrund der aufgestauten Nachfrage eine V-förmige Erholung. Darüber hinaus meiden viele aufgrund von COVID-19 öffentliche Verkehrsmittel und erwägen den Kauf von Autos. Um dem Kaufverhalten nach COVID-19 Rechnung zu tragen, haben wir bei Apollo bereits unsere Präsenz in digitalen und sozialen Medien erhöht.

**NRZ:** Wie passt sich die Produktionsseite Ihres Geschäfts der sinkenden Nachfrage durch Erstausrüster an?

**Neeraj Kanwar:** Obwohl die OEM-Nachfrage zurückgegangen ist, haben wir in Indien eine Belebung des Ersatzmarktes gesehen und hoffen, dass dies auch in Europa der Fall sein wird. Angesichts der Tatsache, dass Regierungen in ganz Europa Kaufanreize für Autos bieten, sehen wir einen Anstieg der Nachfrage positiv entgegen. In Indien hat die Nachfrage aus der Erstausrüstung außerdem bereits wieder zugenommen.

**NRZ:** Welche neuen Produktentwicklungen stehen bei Ihnen in den Startlöchern?

**Neeraj Kanwar:** Apollo investiert weiterhin in Forschung und Entwicklung. Wir investieren in die Entwicklung neuer Mischungen, in mehr Traktion und nachhaltige Reifen. Das 1909 gegründete Unternehmen Vredestein, das heute Apollo Tyres Ltd. gehört, blickt auf eine 111-jährige Geschichte der Innovation und Produktentwicklung zurück und hat sich

als eine der angesehensten Premiumreifenmarken Europas etabliert. Unser Fokus liegt auf der Vielseitigkeit der Leistung.

Einige der neuesten Produktentwicklungen von Apollo sind folgende, wobei die Pinza-SUV- und Pick-up-Reifen besonders hervorzuheben sind:

**Hypertrac:** Vredesteins brandneuer Ganzjahres-UHP-Reifen bietet Fahrern von Premiumsportlimousinen, Coupés und SUVs hervorragende Leistung auf nassem und trockenem Untergrund.

**Hitrac:** Der brandneue Hochleistungsganzjahresreifen von Vredestein wurde entwickelt, um das tägliche Fahrerlebnis zu beleben und das volle Potenzial der beliebtesten Mainstream-Limousinen und Crossover-Modellen in Nordamerika auszuschöpfen, während die Ruhe und der Komfort erhalten bleiben, die den täglichen Pendelverkehr angenehmer machen.

**Pinza:** Vredesteins erste spezielle Pick-up-Truck- und SUV-Reifenlinie, die Anfang 2021 auf den Markt kommt, wurde entwickelt, um die Offroadfähigkeit zu liefern, die von einem Premium-All-Terrain-Reifen erwartet wird, ohne die Opfer, die viele Fahrer als Zugeständnis akzeptieren müssen. Beim Übergang vom Trail zu asphaltierten Oberflächen bietet Pinza beispiellosen Komfort und leisen Betrieb sowie hervorragende Leistung bei nassem und winterlichem Wetter.

*chris.anthony@tyrepress.com/ab*



## GAWRONSKI GMBH TELESKOP-FÖRDERBÄNDER



**AUSZIEHBARE RENNSTRECKE  
FÜR REIFEN UND PAKETE**



20 m

# Branche gewinnt und verliert bei den diesjährigen „Servicechampions“

**A**ls Kooperationspartner haben die ServiceValue GmbH, die Goethe-Universität Frankfurt am Main sowie die Zeitung *Die Welt* einmal mehr und dieses Jahr zum bereits zehnten Mal Deutschlands sogenannte „Servicechampions“ gekürt. Das Ranking basiert demnach auf den Ergebnissen einer Kundenbefragung zu dem bei den jeweiligen Anbietern erlebten Service. In die aktuelle Auflistung sollen dabei insgesamt über 1,9 Millionen Kundenurteile zu 4.053 Unternehmen aus 384 Branchen eingeflossen sein, wobei der jeweils erlebte Kundenservice anhand des in Prozent angegebenen sogenannten „Service Experience Score“ eingestuft wird. Bei dem steht ein höherer Wert für ein besseres Ergebnis. Wie zuletzt 2019 sind unter den zahlreichen analysierten Branchen dabei auch wieder vier rund um das Thema Autoservice bzw. das Reifen-, Teile- und Werkstattgeschäft.

Ein Großteil der dabei im diesjährigen Ranking erneut auftauchenden Namen hatte sich vergangenes Jahr und schon davor entsprechend platzieren können. Aktuell haben einige Vertreter allerdings zum Teil Plätze gegenüber dem Vorjahr eingebüßt. Das dürfte seinen Grund vor allem darin haben, dass insgesamt mehr Unternehmen analysiert worden sind: 2019 waren es alles in allem „nur“ gut 3.500 statt der diesmal über 4.000. Gleichwohl hat der eine oder andere seinen SES gegenüber dem Vorjahr verbessern können wie etwa ATU, Pneuhage, Premio, Point S und insbesondere Vergölst in der Kategorie Autoservice sowie alle Autoteileshops oberhalb von Rang 1.929, ab dem Anbieter branchenübergreifend nur noch alphabetisch gelistet werden, oder die vier Reifenshops Reifen.com, Reifentiefpreis, Tirendo und Goodwheel sowie die Werkstattportale insgesamt.

*christian.marx@reifenpresse.de*

Deutschlands „Servicechampions 2020“ aus der Reifen-/Werkstattbranche											
Ergebnisse in vier von insgesamt 384 Branchenkategorien											
Autoservice			Autoteileshops		Reifenshops			Kfz-Werkstattportale			
Rang*	Anbieter	SES**	Rang*	Anbieter	SES**	Rang*	Anbieter	SES**	Rang*	Anbieter	SES**
49	First Stop	69,6%									
69	ATU	68,9%									
147	Bosch Car Service	67,1%									
178	Pneuhage	66,8%									
227	Premio	66,1%									
299	Pit-Stop	65,5%									
362	Vergölst	64,9%				323	Reifen.com	65,3%			
						492	Reifentiefpreis	64,3%			
			577	Kfzteile24	63,9%						
			593	ATP-Autoteile	63,8%						
1.010	Euromaster	62,1%				761	Pneus Online	63,0%			
1.108	Driver	61,6%				1.038	ReifenDirekt	62,0%			
			1.153	Autoteiledirekt	61,4%						
			1.292	Kfzteile	60,9%						
1.352	1a Autoservice	60,6%							1.298	Fairgarage	60,8%
						1.370	Tirendo	60,6%			
						1.558	Goodwheel	59,8%			
									1.666	Autoservice.com	59,5%
1.956	Point S	58,2%							1.904	Autobutler	58,4%
			2.201	Motointegrator	57,1%						

**Anbieter ab Rang 2.253 bzw. mit einem SES\*\* unterhalb von 57,0 Prozent werden nur alphabetisch aufgeführt**

Ad-Autodienst, Autofit, Quick Reifendiscout, Reifen Helm, Reiff, Stop+Go	24h-Autoteile, Autodoc, Autoersatzteile, Autoplus, Autoteile-Meile, Autoteile-Teufel, FK-Shop, Fuerst-Autoteile, Lott, Mister-Auto, Parts2Go, Pkwteile, Rexbo, Teilehaber	Giga-Reifen, Onlineraeder, Oponeo, Reifentiefpreis24, Reifen vor Ort	Autoreparaturen, Drivelog, Motoso, Werkstars, Autoscout24****
--	---	--	---

\* bezogen auf das Gesamtranking von insgesamt 4.053 bewerteten Unternehmen    \*\* Service Experience Score    \*\*\* AutoScout24-Werkstattportal ist mittlerweile eingestellt

**Quelle:** ServiceValue **NRZ** 11/2020

## Yokohama führt seine Off-Highway-Reifenaktivitäten zukünftig unter einer neuen globalen Einheit

Die Yokohama Rubber Co. Ltd. hat bekannt gegeben, dass sie ihre verschiedenen Off-Highway-Geschäfte in einer einzigen Einheit zusammenfassen wird. Dazu gehören die Alliance Tire Group (ATG), die der Reifenhersteller vor vier Jahren gekauft hat, und das Off-the-Road-Reifengeschäft von Yokohama (OTR) auf der ganzen Welt. Dieses neue Unternehmen mit dem Namen Yokohama Off-Highway Tyres werde eine globale Präsenz haben, so der Reifenhersteller.

Das Unternehmen werde die gesamte Palette an Off-Highway Tyres anbieten von kleinen Gabelstaplerreifen bis hin zu extrem großen ROTR-Reifen (Radial Off-the-Road). So sollen die Kundenanforderungen für Bau- und Industriefahrzeuge sowie für land- und forstwirtschaftliche Maschinen abgedeckt werden. Gerade hatte der Reifenhersteller angekündigt, ein weiteres großes Off-Highway-Reifenwerk in Indien zu bauen. Das Werk soll 2023 in Betrieb gehen. Täglich sollen hier 55 Tonnen Gummi verarbeitet werden. Mit der Fertigstellung hat die Yokohama Group dann acht Werke in vier Ländern. Die weltweite tägliche Produktionskapazität für Off-Highway-Reifen des Herstellers werde sich auf 480 Tonnen (Gummigewicht) steigern.

Als erster Schritt in dieser Konsolidierung wird das OTR-Reifengeschäft von Yokohama Rubber in den USA am 1. Januar 2021 mit Alliance Tire Americas Inc. (ATA) zusammengelegt. Das zusammengeschlossene Unternehmen wird als Yokohama Off-Highway Tyres America Inc. geführt und seinen Sitz in Wakefield, Massachusetts haben. Präsident wird der jetzige ATA-Präsident Dhaval Navati. Die Pläne für andere Regionen sollen in naher Zukunft kommuniziert werden, heißt es bei dem Reifenhersteller. *cs*



Yokohama wird seine Off-Highway-Aktivitäten zukünftig unter einer neuen Einheit führen. Hier wird es vom Gabelstaplerreifen bis hin zu extrem großen ROTR-Reifen alles auch Landwirtschaftsreifen geben. (Quelle: NRZ/Christine Schönfeld)

## Kfz-Steuerreform laut BRV eine Entlastung kleinerer/mittelständischer Betriebe

**A**nfang Oktober hat der Bundesrat die Änderung des Kraftfahrzeugsteuergesetzes abgenickt. Sie ist Teil der Maßnahmen, mit der die Bundesregierung im Rahmen ihres Klimaschutzprogramms für einen nachhaltigeren und klimafreundlicheren Straßenverkehr sorgen will. Insofern ist die Kfz-Steuer für Pkw künftig stärker an deren Kohlendioxidemissionen ausgerichtet. Gleichzeitig können nach Aussagen des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) im Zuge dessen vor allem kleinere und mittelständische Betriebe von Entlastungen profitieren. „Die insbesondere von Handwerksbetrieben verwendeten leichten Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht, die auch zur Personbeförderung genutzt werden können, werden zukünftig nach den gewichtsbezogenen Steuersätzen für Nutzfahrzeuge besteuert. Die Regelung des § 18 Absatz 12 KraftStG wird abgeschafft. Damit werden insbesondere kleinere und mittelständische Betriebe entlastet und in der derzeit schwierigen wirtschaftlichen Situation unterstützt“, erklärt BRV-Geschäftsführer Yorick M. Lowin. *cm*



Dass Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht künftig nach gewichtsbezogenen Nfz-Steuersätzen besteuert werden, stellt laut BRV-Geschäftsführer **Yorick M. Lowin** für kleinere und mittelständische Betriebe eine Entlastung dar „in der derzeit schwierigen wirtschaftlichen Situation“ (Quelle: NRZ/Christian Marx)

# „Realistische Chancen“ auf Reglementierung der Pkw-Reifenmontage – oder nicht?

Als der Deutsche Bundestag im vergangenen Winter die Meisterpflicht für zwölf bis dahin zulassungsfreie Handwerksberufe eingeführt hatte, meinte man beim Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV) einen „politischen Rückenwind“ für die eigenen Forderungen zu erkennen, auch die Montage von Pkw-Reifen einer Reglementierung unterwerfen zu können. Ein Versuch, der zuletzt 2008 vor dem Bundesverfassungsgericht gescheitert war. Gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG betonte der damalige BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler, man sehe „realistische Chancen“ für eine Reglementierung, die aber nicht notwendigerweise als Meisterpflicht komme müsste. Wo steht der Verband heute – ein Jahr später – mit seiner Initiative? Auf Anfrage dieser Zeitschrift nahm dazu jetzt BRV-Geschäftsführer Michael Schwämmlein Stellung. Trotz durchaus positiver Nachrichten zum Thema, scheint man bei dem Verband ernüchtert, sei ein Gespräch zum Thema in Berlin doch nur „auf wenig fruchtbaren Boden“ gefallen. Was plant der BRV jetzt? Das Statement zum Thema.

„Das Berufsbild des Mechanikers für Reifen- und Vulkanisationstechnik unterliegt in den wesentlichen Teilen dem Meisterzwang, wobei die Pkw-Reifenmontage nicht als wesentliche Tätigkeit des Vulkaniseur- und Reifenmechanikerhandwerks eingestuft wurde, sondern zulassungsfrei im handwerklichen Neben- bzw. Hilfsbetrieb ausgeübt werden kann. Basis dieser Einstufung ist die Rechtsprechung einiger Gerichte, die in den Jahren 2007/2008 entgegen der Auffassung des BRV geurteilt hatten, dass es sich bei der Pkw-Reifenmontage ‚um technisch einfache Vorgänge handelt, die in relativ kurzer Zeit erlernt werden können‘.

Seither jedoch hat sich die Situation grundlegend geändert. UHP- und Runflat-Bereifung haben mittlerweile einen maßgeblichen Marktanteil in der Erstausrüstung und im Ersatzmarkt, die Tendenz bei Reifen geht immer stärker in Richtung größerer Raddurchmesser und niedriger Reifenquerschnitte, Reifendruckkontrollsysteme sind gesetzlich vorgeschrieben und der Trend in Richtung ‚intelligenter Reifen‘ sowie deren Verbindung zu Fahrerassistenzsystemen schreitet unaufhaltsam voran. Damit haben sich auch die Anforderungen grundlegend geändert, die an die Ausbildung des Ausführenden und an die eingesetzten Maschinen zu stellen sind, um die sicherheitsrelevante Reifenmontage in hinreichender Qualität sicherzustellen. Und sie werden dies im zunehmenden Maße weiter tun.

Erschwerend kommt hinzu, dass viele Reifenschäden, die sich aufgrund einer unsachgemäßen Montage ergeben können, oftmals nicht unmittelbar erkennbar sind, in der Folge aber zum unerwarteten Ausfall des Reifens führen und Unfälle nach sich ziehen können. Aus diesem Grund wurden von WdK und BRV auch die Ausbildung zur ‚WdK-zertifizierten Reifenmontage‘ und die ‚WdK-Zertifizierung‘ geeigneter Montagemaschinen ins Leben gerufen. Die Notwendigkeit einer solchen Ausbildung und Zertifizierung wird von allen Beteiligten der Reifenbranche (Reifen- und Fahrzeughersteller, Autohäuser und

Reifenfachhändler, Innungen und Handwerkskammern) als essenziell notwendig angesehen und gefördert. Dies gilt auch allgemein als ‚aktueller Stand der Technik‘.

Aktuell gibt es jedoch keine gesetzliche Verpflichtung für einen Betrieb, der Pkw-Reifenmontage kommerziell anbietet, sich einer solchen Qualifikation zu unterziehen. Knapp zehn Jahre nach Einführung des Systems der WdK-zertifizierten Montage von UHP- und Runflat-Reifen liegt der Zertifizierungsgrad im deutschen Reifenfachhandel bei rund 60 Prozent der Betriebe, was im Umkehrschluss bedeutet, dass etwa zwei Fünftel nicht zertifiziert sind.



BRV-Geschäftsführer **Michael Schwämmlein** zufolge sollte die Reifenmontage, also auch die Pkw-Reifenmontage, nur von nachweislich qualifizierten Mitarbeitern vorgenommen werden.

Nach Auffassung von BRV und WdK sollte die Reifenmontage wie auch die Reifenreparatur langfristig gesehen die Meisterpflicht im Vulkaniseur-/Reifenmechanikerhandwerk (oder eine Meisterqualifikation im Kfz-Handwerk mit einer entsprechenden Zusatzqualifikation und Eintragung in die Handwerksrolle nach Paragraph 7a der Handwerksordnung) voraussetzen. Im ersten Schritt sollte jedoch in jedem Fall ein entsprechender ‚Sachkundenachweis‘, wie er im Kfz-Bereich seit vielen Jahren zum Beispiel für die Wartung von Klimaanlage oder die Arbeit an Hochvoltssystemen im Fahrzeug existiert, gesetzlich gefordert werden. Dieser könnte auf die WdK-Zertifizierung aufsetzen. Ein entsprechendes Grundsatzpapier hierzu wurde BRV-/WdK-seitig bereits erstellt, eine erste Ansprache der Thematik bei Vertretern des Bundeswirtschaftsministeriums fiel allerdings

(wohl auch bedingt durch die aktuell dringlicher erscheinenden Themen) auf wenig fruchtbaren Boden.

Die Arbeitsgruppe Reifen des Deutschen Verkehrssicherheitsrates (DVR) schloss sich dieser Forderung einstimmig an und wird ein entsprechendes Positionspapier in der nächsten Sitzung des DVR-Ausschusses Fahrzeugtechnik zum Beschluss einbringen. Mittelfristiges Ziel ist es, mit diesem Positionspapier einen Vorstoß beim Bundesministerium für Verkehr und Infrastruktur zu machen, um über die Einführung eines verpflichtenden Sachkundenachweises auch die Qualifikation bei der immer anspruchsvolleren Pkw-Reifenmontage im Ersatzmarkt zu sichern und damit nicht zuletzt einen Beitrag zur europäischen ‚Mission Zero‘ in der Verkehrssicherheit zu leisten.“ ab

## Lockdown light bringt „keine gravierenden Einschränkungen des Reifenhandels“

Vor dem Hintergrund der derzeitigen Infektionsdynamik haben sich Bund und Länder Ende Oktober auf verschärfte Maßnahmen verständigt, um die Verbreitung des Corona-Virus einzudämmen. Was im Vergleich zu den drastischeren Maßnahmen in diesem Frühjahr in den Medien als Wellenbrecher-Lockdown oder auch Lockdown light bezeichnet wird, bringt wiederum Kontaktbeschränkungen mit sich genauso wie Betriebsschließungen insbesondere in der Gastronomie und rund um die Freizeitgestaltung. „Aus Branchensicht können wir aktuell festhalten, dass der gefasste Beschluss keine gravierenden Einschränkungen des Reifenhandels vorsieht. Die Reifenservicebetriebe sind aktuell nicht von den Betriebsschließungen betroffen“, so angesichts dessen Yorick M. Lowin, Geschäftsführer des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV). Wie er hinzufügt, müssten Betriebe bei alledem jedoch ein sicheres Arbeiten ermöglichen, zumal Arbeitgeber eine besondere Verantwortung für ihre Mitarbeiter und Kunden haben.

„Aus diesem Grund muss jedes Unternehmen in Deutschland auf Grundlage einer Gefährdungsbeurteilung ein Hygienekonzept umsetzen und gegebenenfalls anpassen. Ziel ist es unter anderem, nicht notwendige Kontakte mit Kunden sowie innerhalb der Belegschaft zu vermeiden“, weist Lowin in diesem Zusammenhang auf die beim BRV dazu abrufbaren Hilfestellungen zur Erstellung einer



Hygienekonzepte sind und bleiben mehr denn je unabdingbar im Reifenfachhandel (Quelle: NRZ/Christine Schönfeld)

Gefährdungsbeurteilung sowie eines Hygienekonzeptes hin. Mitglieder des Interessenverbandes können sie demnach zusammen mit weiteren Informationsmaterialien auf dessen Homepage abrufen. Zwar müsse der getroffene Beschluss noch in allen Bundesländern durch entsprechende Allgemeinverfügungen umgesetzt werden, doch geht man seitens des BRV davon aus, dass es an dieser Stelle nicht zu großen Abweichungen kommen wird, sondern allenfalls zu minimalen Auslegungsunterschieden an der ein oder anderen Stelle. *cm*

## Vertriebspartnerschaft zwischen Reiff und Webfleet Solutions

Die Reiff Süddeutschland Reifen und Kfz-Technik GmbH arbeitet ab sofort mit dem zu Bridgestone gehörenden Telematikanbieter Webfleet Solutions zusammen. Im Rahmen einer Vertriebskooperation wird das Reifenhandelsunternehmen, das nach der Insolvenz seiner vorherigen Muttergesellschaft Fintyre Group GmbH (früher EFTD bzw. European Fintyre Distribution) zwischenzeitlich ebenfalls ein neues Zuhause unter dem Dach des Reifenherstellers gefunden hat, in seinen mehr als 30 Niederlassungen im Süden von Deutschland zukünftig das Software- und Hardwareportfolio von Webfleet Solutions anbieten und mittelfristig als Einbaupartner für die Telematiklösungen des Anbieters fungieren. Seitens Reiff sieht man die neue Vertriebspartnerschaft demnach als einen „wichtigen Schritt hin zu einem ganzheitlichen Angebot, von dem die gewerblichen Flottenkunden profitieren können“. Webfleet Solutions verspricht sich von der Partnerschaft eigenen Worten zufolge die Erschließung neuer Marktpotenziale und verstärkte Synergien in der Bridgestone-Gruppe.

„Mit dieser Kooperation haben wir die Möglichkeit, unsere Kunden noch besser und innovativer im Bereich Flotteneffizienz zu unterstützen und uns damit als starker Partner umfassend und ganzheitlich um die Flotte zu kümmern“, erklärt Thomas Wörner von der

„Wir freuen uns, dass wir mit unserem neuen Partner Reiff einen starken, für seine Kompetenz hochgeschätzten Partner gewinnen konnten, um unsere Kunden noch umfassender zu unterstützen“, sagt **Wolfgang Schmid**, Sales Director bei Webfleet Solutions mit Verantwortung für die DACH-Region (Quelle: NRZ/Christian Marx)



Reiff-Geschäftsleitung. „Wir als Webfleet Solutions helfen Flotten jeder Größe dabei, ihre Fahrzeugleistung zu steigern sowie Kosten zu reduzieren. Diese Aufgabe ist in Anbetracht der wirtschaftlichen Entwicklungen gegenwärtig wichtiger denn je. Wir freuen uns, dass wir mit unserem neuen Partner Reiff einen starken, für seine Kompetenz hochgeschätzten Partner gewinnen konnten, um unsere Kunden noch umfassender zu unterstützen. Unsere Webfleet-Softwarelösung und -Hardwarekomponenten zur Erfassung und Auswertung von Daten kombiniert mit den ideal passenden Reifen können die Betriebskosten von Fuhrparks erheblich reduzieren“, ergänzt Wolfgang Schmid, Sales Director bei Webfleet Solutions mit Verantwortung für die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). *cm*

## Al Dobowi Group will neue Handelspartner für Infinity und Eternity in Europa aktivieren

Der Lockdown mit seinen Beschränkungen machte das Geschäft für alle Unternehmen der Branche schwierig. Aber selbst in diesen Zeiten habe es der Al Dobowi Group und ihren Mitarbeitern nicht an Nähe zu ihren europäischen Kunden gefehlt. Dies habe sich in Italien genauso gezeigt wie auch in anderen Märkten, wie unser italienisches Schwesternmedium Pnews.it nun berichtet. Dabei hat die Al Dobowi Group außerdem Pläne, wie die Vermarktung ihrer Marken Infinity und Eternity zu neuen Erfolgen gebracht werden könne.

**M**it der Marke Infinity, die seit mehr als zehn Jahren auf dem europäischen Markt präsent ist, habe sich die Al Dobowi Group in Europa durch einen „etwas anderen Ansatz“ im Markt für Marken mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis fest etabliert. Dabei habe die in Dubai ansässige Unternehmensgruppe ihr Angebot immer mit einer präzisen und verlässlichen Geschäftspolitik gestützt, im Markt kommuniziert durch „ein präsent und aktives europäisches Team“, das weitgehend exklusive und durch kontinuierliche Investitionen unterstützte Vertriebsvereinbarungen verhandelt und darüber die Popularität der Marken steigere.

„Wir wollen dabei insbesondere das Eternity-Projekt in ganz Europa weiter beschleunigen“, sagt dazu Riccardo Costa, General Manager von Al Dobowi Europe. „Um einen raschen Ausbau der Marktanteile zu unterstützen, haben wir diesen Monat bereits unser Ganzjahresreifenangebot eingeführt, das im Laufe des Jahres 2021 erweitert wird.“ Der General Manager sei sehr entschlossen, strebe eine „große Verbreitung“ beider Marken in ganz Europa an, die die Al Dobowi Group „gemeinsam mit seinen Partnern“ erreichen wolle.

„In den kommenden Monaten werden wir neue Handelspartner für die Marken Infinity und Eternity in Europa auswählen und aktivieren, um ein optimales Vertriebsnetz zu schaffen“, unterstreicht Riccardo Costa und will dabei nicht der konventionellen Go-to-Market-Strategie asiatischer Hersteller folgen. Diese würden sich in Europa üblicherweise zunächst voll und ganz auf den Gewinn von Marktanteilen über



**Vittorio Ruggiero** (Country Manager Italien/Schweiz; von links), **Surender Singh Kandhari** (Chairman und Gründer der Al Dobowi Group), **Jasjeew Singh Kandhari** (Vice Chairman und Managing Director der Al Dobowi Group) und **Riccardo Costa** (General Manager von Al Dobowi Europe; Quelle: Pnews.it/Lucia Tonini)

den Preis konzentrieren. Gelingt es darüber hinaus aber nicht, den Vertriebspartnern auch eine „Zugehörigkeit zur Marke“ zu vermitteln, könnten die Umsätze genauso schnell wieder zusammenbrechen, wie sie eingangs aufgebaut wurden. Anstatt die Umsätze über die Menge zu maximieren, wolle man „gemeinsam ein qualitatives Projekt“ betreiben, ergänzt dazu Vittorio Ruggiero, Country Manager mit Verantwortung für Italien und die Schweiz.

„Die Al Dobowi Group ist im vergangenen Jahr auf dem europäischen Markt gewachsen in Bezug auf ihre Marktanteile, die Bekanntheit und ihren Ruf für Zuverlässigkeit“, so Riccardo Costa. Weiter: „Dies verdanken wir unseren Kunden und der hervorragenden Arbeit unseres europäischen Teams.“ *lucia.tonini@pnewsnews.it/ab*

## EU-Importe bei Pkw-/LLkw-Reifen deutlich rückläufig – China profitiert

Während der europäische Reifenersatzmarkt im Corona-Jahr 2020 allgemein bereits deutlich an Volumen eingebüßt hat, trifft dies im Besonderen auch auf das Volumen von Reifenimporten zu. Wie das britische Marktforschungsunternehmen Astutus Research unserer britischen Schwesterzeitschrift TYRES & ACCESSORIES zufolge schreibt, gaben die EU-weiten (inklusive Großbritannien) Importe von Reifen aus dem Consumer-Segment in den ersten acht Monaten des laufenden Jahres um 20 Prozent nach. Hatten die 28 EU-Staaten von Januar bis August 2019 noch 105 Millionen Pkw- und LLkw-Reifen von außerhalb der EU importiert, waren dies im diesjäh-

rigen Vergleichszeitraum nur noch 84 Millionen Stück. Trotz dieser deutlichen Rückgänge konnte indes ein Land profitieren: China, das die Importstatistik deutlicher denn je dominiert.

Wie Astutus Research weiter berichtet, kamen in den ersten acht Monaten dieses Jahres immerhin 52,7 Prozent aller Consumer-Importreifen aus China. Das entspricht rund 44,3 Millionen Reifen. Gleichzeitig büßte China aber in absoluten Zahlen auch Exporte in die EU inklusive Großbritannien ein, denn im Vorjahrszeitraum hatte China 49,7 Prozent der gesamten EU-Importe bestritten, also 52,2 Millionen Reifen geliefert.

Zu den weiteren wichtigen Ländern, aus denen Consumer-Reifen in die EU geliefert werden, zählen etwa die Türkei (8,3 Prozent), Südkorea (8,2 Prozent), Russland (7,1 Prozent) und Serbien (sechs Prozent). Dabei haben insbesondere die Exporte aus Südkorea in die EU und nach Großbritannien abgenommen, und zwar Astutus Research zufolge um gleich 35 Prozent. In dieser Zahl zeige sich auch das schrittweise Hochfahren der neuen Nexen-Tire-Reifenfabrik in Tschechien, die bisher als Importe in die EU kommende Reifen kompensiere. *ab*

## Schaefflers Neunmonatszahlen liegen „über der Markterwartung“

Die Schaeffler-Gruppe hat Ende Oktober im Rahmen einer Ad-hoc-Mitteilung vorläufige Eckdaten für das dritte Quartal des laufenden Geschäftsjahres veröffentlicht, „weil diese über der Markterwartung liegen“. Wie der Automobilzulieferer und Continental-Großaktionär darin schreibt, lag der Quartalsumsatz mit 3,4 Milliarden Euro währungsbereinigt 2,6 Prozent unter Vorjahr und „zeigt damit gegenüber dem ersten Halbjahr eine deutliche Erholung“. Die Umsätze des ersten Halbjahres lagen 34,5 Prozent hinter denen des Vorjahreszeitraumes. Die EBIT-Marge erreichte im dritten Quartal vor Sondereffekten 9,4 Prozent, im Vorjahresquartal waren es noch 9,1 Prozent und im ersten Halbjahr nur 1,2 Prozent. Das Unternehmen mit Sitz in Herzogenaurach nennt dafür mehrere Gründe.

„Grund dafür ist vornehmlich die besser als erwartete Umsatzentwicklung im dritten Quartal, insbesondere in der Region Greater China.“ Laut dem Schaeffler-Vorstandsvorsitzenden Klaus Rosenfeld ziehe China „weiter an und damit den ganzen Markt nach oben“, zitiert ihn das *Handelsblatt*. Bei der Ergebnisentwicklung zeige sich zudem, „dass die zu Beginn des Jahres eingeleiteten Maßnahmen zur Anpassung der Kosten Wirkung zeigen. Das Umfeld ist dabei weiter von Volatilität und Unsicherheit geprägt“, schreibt der Wälzlagerspezialist in seiner Mitteilung weiter. Zu den Unsicherheitsfaktoren zählten Rosenfeld zufolge der bevorstehende Brexit, die US-Wahlen und die steigenden Corona-Zahlen in Europa.



Die Schaeffler-Gruppe – hier der Hauptsitz in Herzogenaurach – hat vorläufige Eckdaten für das dritte Quartal des laufenden Geschäftsjahres veröffentlicht, „weil diese über der Markterwartung liegen“ (Quelle: Schaeffler)

Auf Basis dieser Zahlen ergibt sich für die ersten neun Monate ein Umsatz der Schaeffler-Gruppe in Höhe von knapp neun Milliarden Euro, der aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie währungsbereinigt um 15,4 Prozent bzw. rund 1,9 Milliarden Euro unter Vorjahr liegt. Die EBIT-Marge vor Sondereffekten liegt in den ersten neun Monaten bei 4,3 Prozent, im Vorjahr lag diese Ertragskennziffer noch bei 8,1 Prozent. Die Schaeffler-Gruppe will ihren vollständigen Neunmonatsbericht wie geplant am 10. November veröffentlichen und damit nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe.

ab

Über 60 Jahre Erfahrung  
 bei Langlebigkeit und  
 Verkehrssicherheit.

Vertrauen Sie dem innovativen Nankang Zeitgeist

WINTER ACTIVA

WINTER ACTIVA

ALL SEASON



SV-3 SV-55 AW-6



# Wachwechsel an der Spitze des „ServiceAtlas Reifen- und Kfz-Service“

Schon seit einer ganzen Reihe von Jahren veröffentlicht die ServiceValue GmbH (Köln) ihren sogenannten „ServiceAtlas Reifen- und Kfz-Service“. Bei dieser Wettbewerbsstudie werden demnach 20 allgemeine und branchenspezifische Service- und Leistungsmerkmale in sechs Kategorien bewertet: Kundenberatung, Zuverlässigkeit, Werkstätten, Produkte, Kundenservice und Preis-Leistungs-Verhältnis. So soll letztlich ermittelt werden, welche Anbieter in Sachen Reifen- und Autoservice besonders kundenorientiert aufgestellt sind. Zumindest in den zurückliegenden beiden Jahren 2018 und 2019 sowie auch davor schon ist mit Driver (früherer Name: Pneumobil) der Sieger dabei jeweils der gleiche gewesen. Nach Auswertung von diesmal knapp 1.500 Kundenurteilen zu insgesamt 18 Autoserviceanbietern sieht ServiceValue nun allerdings den zu den Goodyear Dunlop Handelssystemen (GDHS) gehörenden Premio Reifen + Autoservice in Führung liegend. Aber auch die acht dahinter folgenden Anbieter „überzeugen aus Kundensicht“, wie es weiter heißt.

**U**nd dies trotz der derzeitigen Rahmenbedingungen, mit denen sich die Branche angesichts der Corona-Krise konfrontiert sieht. In diesem Zusammenhang verweisen die Kölner beispielsweise auf eine vermehrt digital erfolgende Kundenkommunikation bzw. eine weitestgehend kontaktlos zu gestaltende Kundenbetreuung. Ungeachtet der daraus resultierenden Herausforderungen sei die Auftragslage bei den Kfz-Servicewerkstätten jedoch „weiterhin hoch“

und kommen die untersuchten Anbieter mit der aktuellen Situation unterschiedlich gut zurecht. „Sehr gut“ im Gesamtranking haben dabei abgesehen von Premio als Sieger genauso noch First Stop, Quick Reifendiscount, Driver, Ad-Autodienst und Vergölst abgeschnitten, während sich Reifen Müller, Reifen Helm und ATU über die Bewertung als „gut“ freuen können. Somit ist zugleich klar, bei welchen Anbieter bezüglich eines kundenorientierten Autoservices wohl noch Luft nach oben gesehen wird: Reiff, Bosch Car Service, 1a Autoservice, Euromaster, Point S, Autofit, Pit-Stop, Pneuhage und Stop+go.

„Gesamtsieger Premio Reifen + Autoservice überzeugt die Kunden zugleich in den drei Qualitätsdimensionen Kundenberatung, Zuverlässigkeit und Werkstätten. First Stop liegt bei Produkten und Kundenservice ganz vorn, während Quick Reifendiscount im Preis-Leistungs-Verhältnis das Einzelranking anführt“, so die 2009 gegründete und eigenen Angaben zufolge auf Servicequalität und Relationship Management spezialisierte Analyse- und Beratungsgesellschaft aus Köln mit Blick auf die ersten Drei. Nach ihren Worten haben die Kategorien Kundenberatung, Zuverlässigkeit und Preis-Leistungs-Verhältnis dabei eine überdurchschnittlich hohe Kundenbindungskraft für die Branche. Mit Blick auf die einzelnen Leistungsmerkmale hätten Beratungsqualität, Eigeninitiative der Mitarbeiter, Freundlichkeit/Höflichkeit der Mitarbeiter sowie Zuverlässigkeit/Fehlerfreiheit den stärksten Einfluss auf die Kundenbindung. Erfreulicherweise – im Sinne der Wirksamkeit – zeigten die Dimensionen Kundenberatung und Zuverlässigkeit auch die höchsten Kundenzufriedenheitswerte innerhalb der Studie, heißt es weiter.

Darunter fallen demnach nicht zuletzt Dinge wie die Freundlichkeit der Mitarbeiter oder die Verlässlichkeit von Aussagen als bestbewertete Leistungsmerkmale. Optimierungsbedarf wird demgegenüber insbesondere in Sachen Kundenservice gesehen, zumal sich die Kunden im Rahmen der aktuellen Untersuchung mit den Leistungsmerkmalen Mobilitätsangebote und kostenloser Servicecheck ihres Fahrzeuges „relativ unzufrieden“ gezeigt haben sollen. „In Corona-Zeiten ist es für Kfz-Betriebe nicht leicht, die Nähe zum Kunden aufrechtzuerhalten“, meint Dr. Claus Dethloff, Geschäftsführer der ServiceValue GmbH. „Umso erfreulicher ist es, dass die Gesamtzufriedenheit der Kunden durchweg positiv ist und besser ausfällt, als zu vermuten wäre“, ergänzt er. Wer mehr zu alledem in Erfahrung bringen will, dem legt die ServiceValue GmbH die Lektüre ihrer 180-seitigen Wettbewerbsstudie ans Herz, die direkt über das Unternehmen bezogen werden kann.

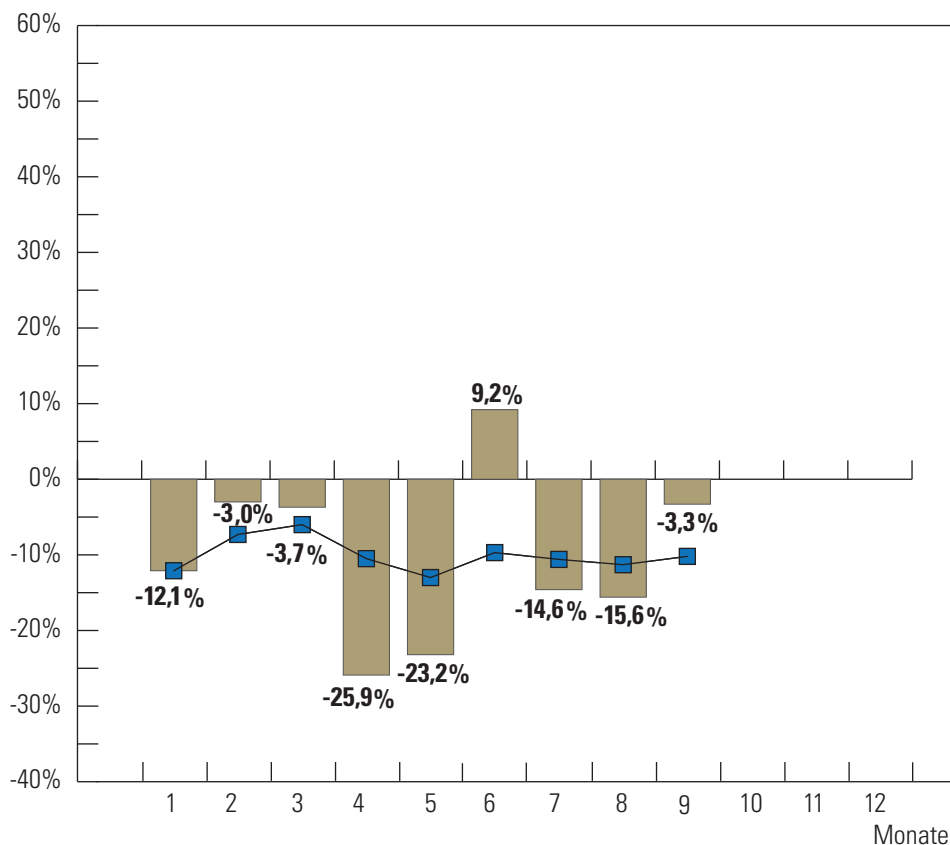
cm

Kundenorientierter Autoservice		
Welche Anbieter aus Kundensicht im Reifen- und Kfz-Service überzeugen		
Rang	Anbieter	Bewertung
1	Premio Reifen + Autoservice <sup>1</sup>	sehr gut
2	First Stop <sup>2</sup>	
3	Quick Reifendiscount <sup>3</sup>	
4	Driver (früher: Pneumobil)	
5	Ad-Autodienst	
6	Vergölst	
7	Reifen Müller	gut
8	Reifen Helm	
9	ATU	
10	Reiff	—
11	Bosch Car Service	
12	1a Autoservice	
13	Euromaster	
14	Point S	
15	Autofit	
16	Pit-Stop	
17	Pneuhage	
18	Stop+go	

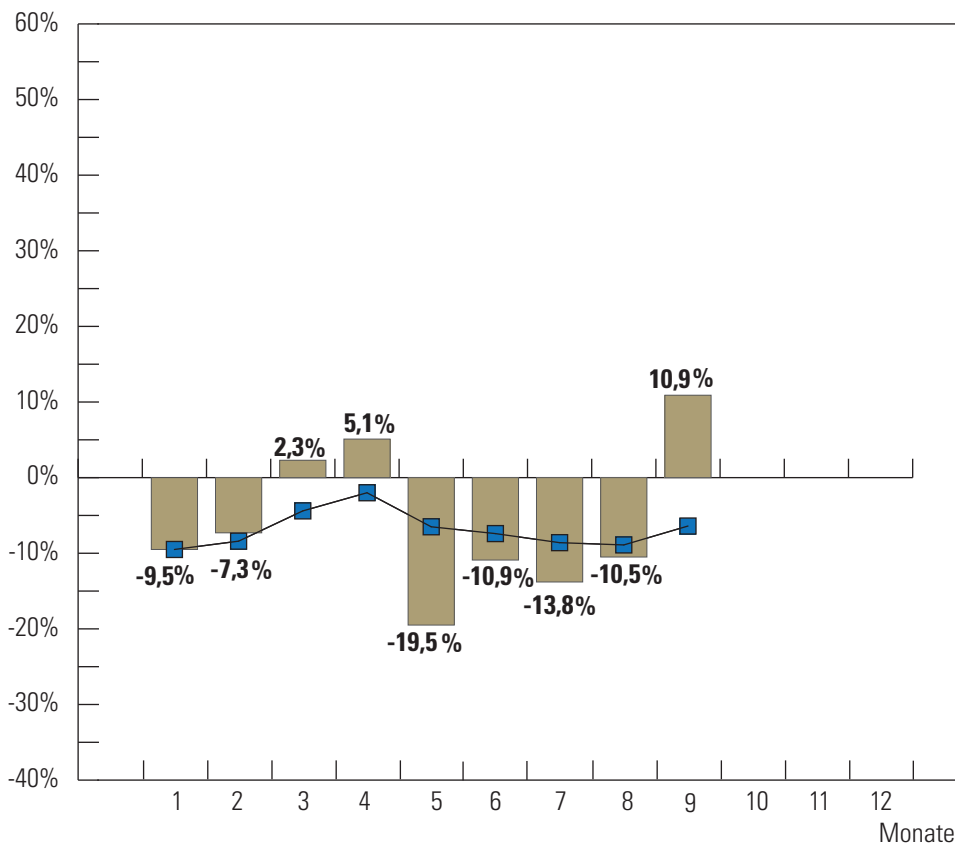
Einzelsieger: <sup>1</sup> Kundenberatung, Zuverlässigkeit, Werkstätten  
<sup>2</sup> Produkte, Kundenservice <sup>3</sup> Preis-Leistungs-Verhältnis  
 Quelle: ServiceValue **NRZ** 11/2020

Lkw-Reifen

Sell-in



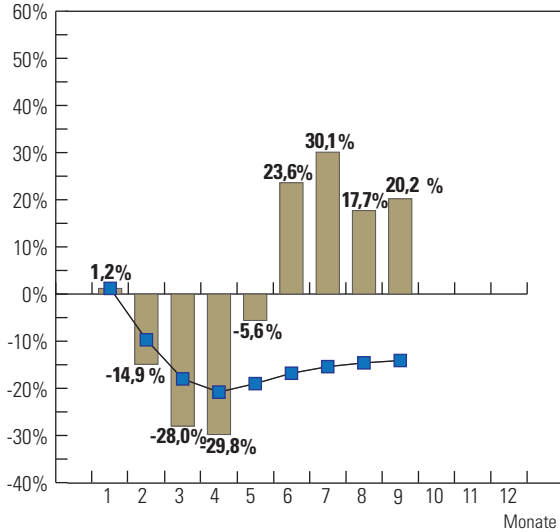
Sell-out



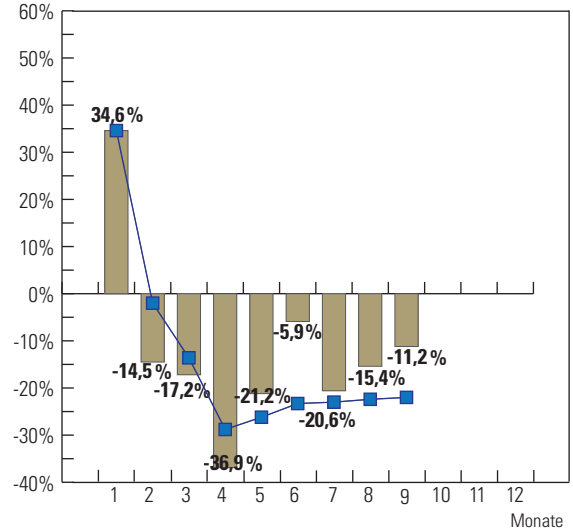
■ Sell-in/Sell-out (Monat)      ■ Sell-in/Sell-out (kumuliert)

Pkw-Sommerreifen

Sell-in

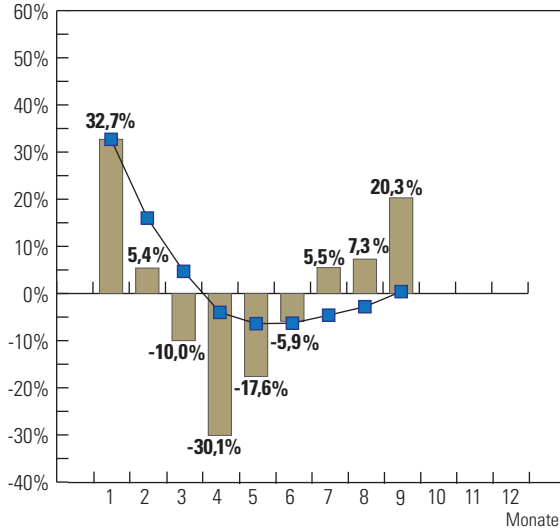


Sell-out

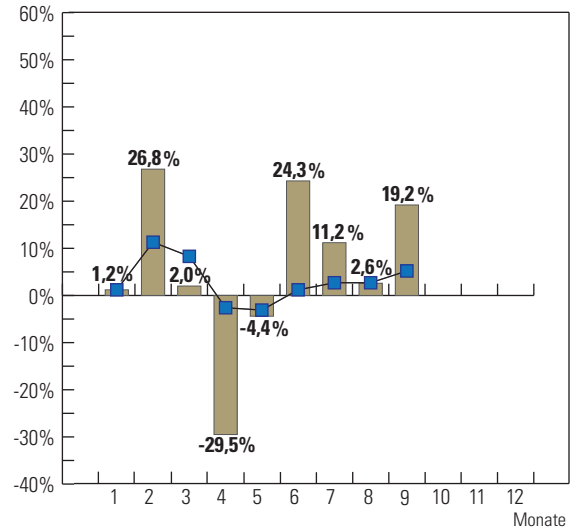


Pkw-Ganzjahresreifen

Sell-in

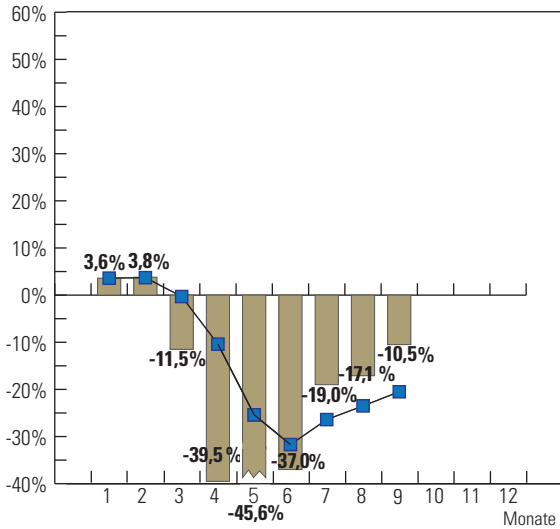


Sell-out

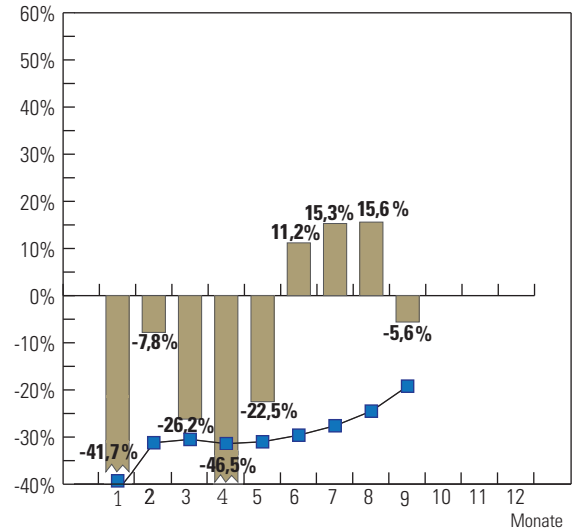


Pkw-Winterreifen

Sell-in



Sell-out

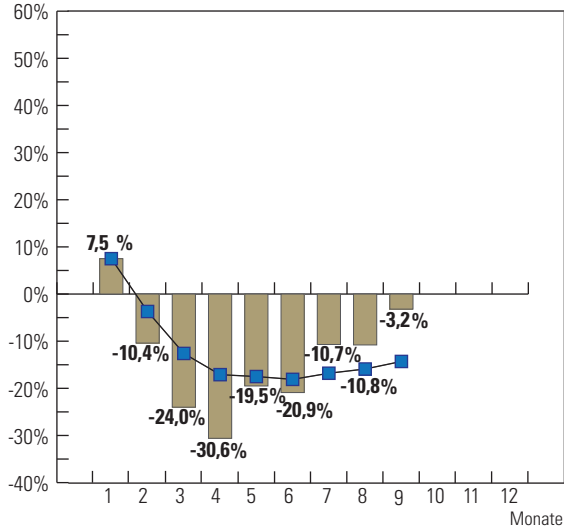


■ Sell-in/Sell-out (Monat)

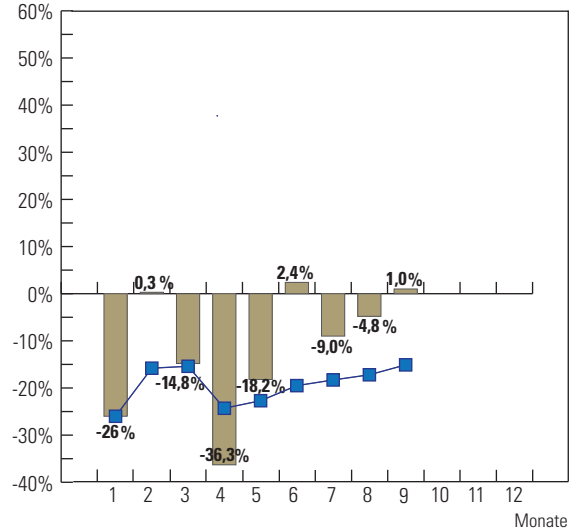
■ Sell-in/Sell-out (kumuliert)

Pkw-Reifen gesamt

Sell-in

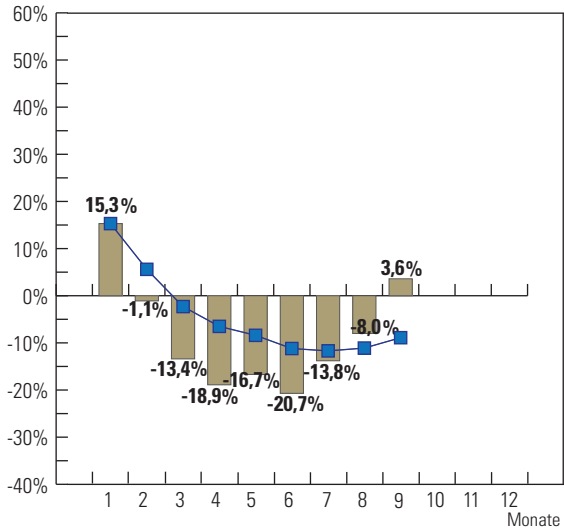


Sell-out

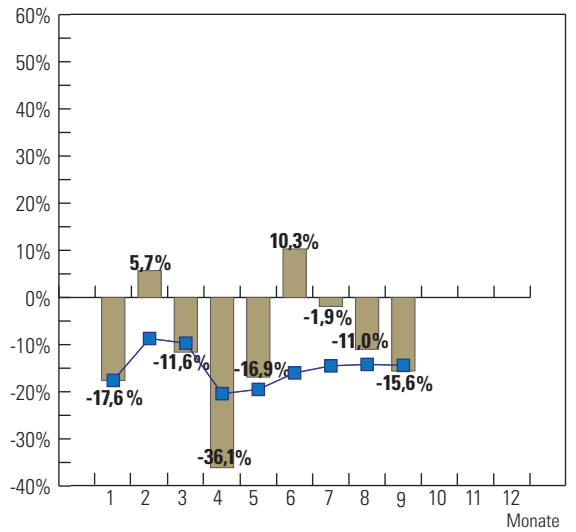


4x4-/Offroadreifen

Sell-in

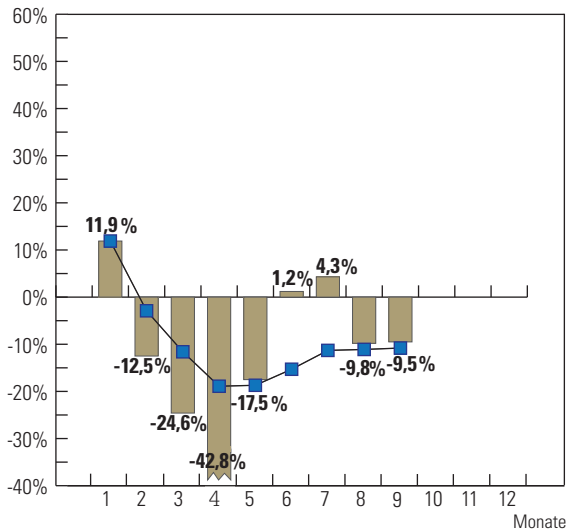


Sell-out

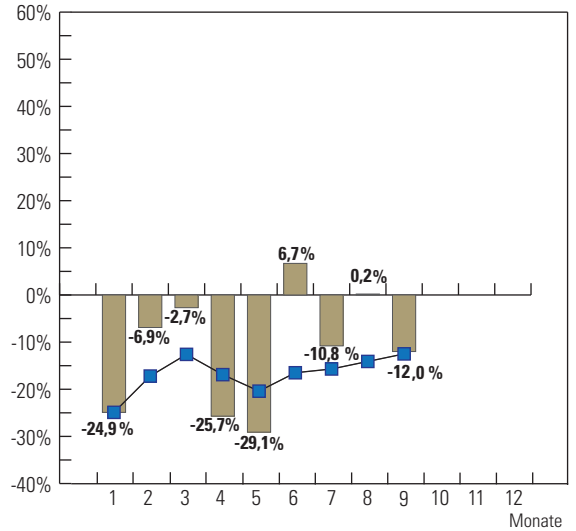


Lkw-Reifen

Sell-in



Sell-out



■ Sell-in/Sell-out (Monat)

■ Sell-in/Sell-out (kumuliert)

# B+B Reifencenter und Triangle Tyre profitieren von Vertrauen in gemeinsames Projekt

## Exklusive deutsche Vertriebspartnerschaft – Lineare Absatzentwicklung

Der Wettbewerb im Reifenmarkt ist hart. Produkte und Fabrikate, mit denen Händler sich von ihren Mitbewerbern absetzen und mit denen sie sich aus der – üblicherweise nach unten drehenden – Preisspirale heraushalten können, sind zentral für den Geschäftserfolg. Seit Frühjahr 2018 arbeiten der chinesische Hersteller Triangle Tyre und der deutsche Großhändler B+B Reifencenter mit Sitz in Schwerin (Mecklenburg-Vorpommern) entsprechend zusammen und wollen „gemeinsam den deutschen Markt entwickeln“, wie es damals hieß. Im Interview mit der NEUE REIFENZEITUNG erläutert Robert Baumann, der das Großhandelsunternehmen 1995 gemeinsam mit Dirk Bernhardt gegründet hat, wie sich die Partnerschaft mit Triangle Tyre seither entwickelt hat, welche Bedeutung die Exklusivmarke für den Großhändler hat und wie die Pläne für die nähere Zukunft aussehen.

**NRZ:** Triangle Tyre und B+B Reifencenter arbeiten seit zweieinhalb Jahren eng zusammen. Ein Erfolg bisher?

**Robert Baumann:** Die Marke wird angenommen! Die Absatzmengen steigern sich von Saison zu Saison. Eine Herausforderung war die zuverlässige Aufbereitung der Daten für eine Pricatliste, die uns jetzt zur Verfügung steht. Diese nutzen Großkunden, um die Marke in ihre Warenwirtschaft zu importieren.

**NRZ:** Was hat den Erfolg bisher ausgemacht?

**Robert Baumann:** Triangle liefert eine erstaunliche Qualität ab. Fertigung auf höchstem Niveau. Die Reklamationsquote tendiert gegen null. Wer einmal kauft und zufrieden mit Produkt und Service ist, der kauft wieder. Hervorzuheben ist die schnelle Produktentwicklung, fokussiert auf den europäischen Markt.

**NRZ:** Was sind die wichtigsten Bedingungen, die der Hersteller erfüllen kann, damit die Zusammenarbeit ein Erfolg wird?

**Robert Baumann:** Das Wichtigste ist die zuverlässige Belieferung. Bis jetzt gibt es keinen Anlass zur Klage. Aufträge werden vollständig geliefert. Ab November fangen



**Robert Baumann** (links; hier mit Mitinhaber/-geschäftsführer **Dirk Bernhardt**) lobt die exklusive Zusammenarbeit mit Triangle Tyre aus China, wobei das europäische Triangle-Vertriebsmanagement überaus hilfreich für die Partnerschaft sei (Quelle: NRZ/Arno Borchers)

wir schon an, die neue Sommerware ans Lager zu nehmen.

**NRZ:** Und was sind demgegenüber die wichtigsten Bedingungen, die der Händler, also B+B, erfüllen kann?

**Robert Baumann:** Als Erstes das Vertrauen in das Projekt, die gesetzten Ziele der erfolgreichen Einführung von Triangle in den deutschen Markt gemeinsam umzusetzen. Der Anfang war nicht einfach. Glücklicherweise geht Triangle mit uns den Weg gemeinsam. So haben wir nicht gleich den Mengendruck im Nacken.

**NRZ:** Hat sich das Geschäft mit Triangle Tyre denn bisher linear entwickelt?

**Robert Baumann:** Es ist eine linear steigende Absatzentwicklung zu verzeichnen, ja. Einerseits durch neu entwickelte moderne Profile, andererseits durch eine zuverlässige Logistik.

**NRZ:** B+B hatte vor Triangle Tyre nie eine Exklusivmarke im Sortiment, oder doch?

**Robert Baumann:** Exklusiv nicht direkt. Wir haben seit 20 Jahren Matador am Lager, eine Marke aus dem Continental-Konzern. B+B ist einer von sechs oder sieben Ver-



**PLATIN**

★ ★ ★ **WHEELS**

TECHNIK

AUSDAUER

PERFORMANCE

**50**  
Jahre  
1970–2020

Ihr Großhändler für Reifen, Felgen und Komplettträder – [interpneu.de](http://interpneu.de)

**Interpneu**



Der chinesische Hersteller Triangle Tyre arbeitet heute in Deutschland exklusiv mit B+B Reifencenter zusammen; die Partner blicken dabei auf erfolgreiche zweieinhalb Jahre mit einer „linearen Absatzentwicklung“ zurück – und planen für die Zukunft (Quelle: B+B Reifencenter)

marktern in Deutschland. Die Marke ist auch kontinuierlich gewachsen.

**INRZ:** Muss man sich als Großhändler ganz und gar auf eine Exklusivmarke konzentrieren, damit die Zusammenarbeit ein Erfolg wird? Oder gehen auch mehrere Marken?

**Robert Baumann:** Triangle ist unsere einzige Exklusivmarke. Es liegt schon sehr viel Fokus auf dieser Marke, ohne aber die anderen Marken im Portfolio zu vernachlässigen. B+B hat nur begrenzten Lagerplatz. Diesen gilt es sinnvoll auszunutzen.

**INRZ:** Was macht eine Exklusivmarke üblicherweise attraktiv für Reifenhändler?

**Robert Baumann:** Für uns ist es Neuland. Wir gehen erst einmal den Weg der Eigenvermarktung, um das Preisgefüge im Griff zu behalten. Der bisherige Erfolg gibt uns recht. Die Mengen steigen verlässlich kontinuierlich.

**INRZ:** Erhalten Ihre Retail-Kunden Triangle Tyre eigentlich auch mit einer (gewissen) Exklusivität?

**Robert Baumann:** Die Triangle-Vermarktung reiht sich in das normale Geschäft mit ein. Wer zufrieden mit der Marke ist, kauft nach.

**INRZ:** Sind Exklusivmarken quasi per Definition immer Produkte im Preissegment?

**Robert Baumann:** Triangle gehört mit zu den günstigeren Marken, ja. Die Erfahrungen zu Preis-Leistung

sind bis dato sehr gut. Qualitätsprobleme sind ein Fremdwort.

**INRZ:** Wofür steht heute die Marke Triangle Tyre und der Hersteller hinter der Marke?

**Robert Baumann:** Triangle Tyre bietet eine sehr breite Palette, die kontinuierlich ausgebaut wird. Die Produktion erfolgt wie auch bei Premiummarken absolut vollautomatisch. Wir erhalten vom europäischen Team jegliche Unterstützung.

**INRZ:** Wie wichtig ist ein europäisches Team hinter der Marke aus China?

**Robert Baumann:** Es gibt ein europäisches Vertriebsmanagement. Das macht die Kom-

munikations- und Bestellprozesse flexibel, einfacher und unkompliziert. Unsere Bedürfnisse stoßen auf europäisches Verständnis.

**INRZ:** Und wie sieht's mit dem Rohertrag im Vergleich anderen Marken aus?

**Robert Baumann:** Der Ertrag pro Reifen ist ähnlich. Ambitioniert und preislich attraktiv haben wir den Reifen im Markt eingestellt. Vielleicht auch deshalb haben wir im Markt noch keinerlei Störungen zu verzeichnen.

**INRZ:** Wie sehen bei B+B die allgemeinen Pläne in Bezug auf Triangle Tyre für die kommenden Jahre aus?

**Robert Baumann:** Der Fokus wird bei B+B die nächste Zeit auf die Vertriebsstruktur gerichtet sein, wir wollen neue Vertriebskanäle generieren. Erste Anfragen von Ketten konnten wir positiv beantworten. Die Regionaltouren werden sukzessive weiter ausgebaut. ab



B+B Reifencenter ist seit 1995 auf dem deutschen Reifenmarkt aktiv und hat sich seither zu einem starken, mittelständischen Handelsunternehmen entwickelt, das heute zu den führenden Reifengroßhändlern Deutschlands zählt; das Unternehmen ist in Schwerin, Mecklenburg-Vorpommern, ansässig (Quelle: B+B Reifencenter)



## Schon über eine Million „Reliance“-Reifen abgesetzt

Seit rund zwei Jahren gehören zu dem hinter Fahrzeugen von Peugeot, Citroën, DS Automobiles und Opel/Vauxhall stehenden Automobilhersteller PSA auch Reifen der von der Gruppe im Teilegeschäft genutzten Eigenmarke Eurorepar. Wie russische Medien unlängst berichteten unter Berufung auf Angaben des Unternehmens selbst, habe man seither schon über eine Million der höchstwahrscheinlich von Hankook produzierten Profile „Reliance“ für den Sommer und „Reliance Winter“ für die kalte Jahreszeit absetzen können. Vor diesem Hintergrund zeige sich PSA/Eurorepar recht zufrieden mit den Verkaufszahlen, heißt es weiter. Mittlerweile würden die Reifen der Eigenmarke in schon 25 Ländern angeboten. Mit Großbritannien ist gerade erst ein weiteres hinzugekommen. Mit Aufnahme der „Reliance“-Reifenfamilie in ihr Portfolio will die Groupe PSA

UK Autofahrern im Rahmen ihres Eurorepar-Lieferprogrammes eine „breitere Auswahl an Qualitätsreifen“ anbieten.

Erhältlich über die Vauxhall-, Peugeot-, Citroën- oder DS-Autohäuser bzw. -Händler auf der Insel, sei das hinsichtlich der Nasshaftungskategorie beim EU-Reifenlabel durchgängig eine „C“-Einstufung vorweisende Sommerprofil „Reliance“ bei ihnen in insgesamt 23 der gängigsten Dimensionen von 14 bis 17 Zoll verfügbar bzw. in Größen angefangen bei 155/65 R14 75T bis hin zu 225/50 R17 98V. Dabei wird letztere Dimension als die „perfekte Wahl“ etwa für den Peugeot 3008 SUV oder ältere Peugeot-607-Modelle beschrieben. Zur Markteinführung der Reifen seiner Eigenmarke Eurorepar im britischen Markt hat die PSA-Gruppe eigenen Angaben zufolge im Übrigen eine Rabattaktion aufgelegt. Bei der sollen Verbraucher, wenn sie zwei Reifen aus



Mittlerweile sollen „Reliance“-Reifen der von der PSA-Gruppe im Teilegeschäft genutzten Eigenmarke Eurorepar schon in 25 Ländern angeboten werden, wobei mit Großbritannien gerade erst ein weiterer Markt hinzugekommen ist (Quelle: Eurorepar/PSA)

der „Reliance“-Familie kaufen, zehn britische Pfund (elf Euro) sparen können bzw. den doppelten Betrag beim Erwerb eines kompletten, aus vier Reifen bestehenden Satzes. cm

## Reifen Straub vertreibt das Borbet-Rad BS5 exklusiv

Das Borbet-Design BS5 ist seit Jahren im Markt eine feste Größe. Neu ist dabei nun allerdings, dass das Leichtmetallrad künftig exklusiv von Reifen Straub vertrieben wird. Es steche dabei „bereits auf den ersten Blick aus der Masse heraus“, findet man dazu in Kirchberg an der Iller (Baden-Württemberg) am Sitz von Reifen Straub. „Seine zehn Y-förmigen Speichen glänzen schon im Stand durch facettenreiche Lichtreflexionen und machen das Rad zum Hingucker. Die Details des BS5 erhalten durch die stramme Linienführung einen optischen Rahmen, der das Rad markant und souverän wirken lässt.“

Die Bandbreite an ABE-Freigaben sei dabei „exzellent“, sagt dazu Eugen Straub. Diese reiche vom VW Golf, Polo, Passat über die Mercedes A-, B- C- und E-Klasse, dem Einser, X1 sowie X2 von BMW bis hin zu den Skoda- und Seat-Modellen Octavia, Kodiaq, Karoq und Leon. Auch für den Ford Focus und den Ford Kuga, den Mazda CX30, CX3 und CX5 sowie den Renault Mégane und den Renault Kadjar liegen ABE-Freigaben vor. „Natürlich handelt es sich hierbei stets um die neuesten Modelle der Automobilhersteller“, so Straub weiter. Erhältlich ist das BS5-Design in den Farbvarianten Brilliant-Silver, Metal-Grey und Black-Polished, jeweils von 16 bis 18 Zoll. *ab*



Das Borbet-Leichtmetallraddesign BS5 wird exklusiv von Großhändler Reifen Straub vertrieben (Quelle: Reifen Straub)

# TRUCKSTAR

## Der Nutzfahrzeugreifen der neuesten Generation

**Hohe Laufleistung, absolute Robustheit sowie technologisch und ökonomisch auf dem neuesten Stand**

**Erweiterte Gewährleistung für ausgewählte Nutzfahrzeugreifen**



[www.truckstar-ikw.com](http://www.truckstar-ikw.com)

## Deldo Autobanden baut Eigenmarkensortiment weiter deutlich aus

Trotz der COVID-19-Krise und der unsicheren Perspektiven investiert der belgische Reifengroßhändler Deldo Autobanden weiterhin in seine eigenen Marken: Minerva, Imperial, Atlas, Fortuna, Tristar und Superia. Sie alle sollen dabei um etliche neue Größen und Profile ergänzt werden. „Noch nie haben wir so stark in neue Größen investiert. Bis zum Sommer 2021 wird jede unserer sechs Marken mindestens 50 neue Sommerreifengrößen haben“, betont dazu Philip Delcroix, CEO von Deldo Autobanden. „Auf diese Weise schaffen wir einen Vorsprung als Lieferant von preisgünstigen Qualitätsreifen und geben unseren Händlern die Munition, um dem Wettbewerb entgegenzuwirken. Wir sprechen hier über mehr als 300 neue SKUs.“

Das Sortiment wird um HP-, UHP- und LT-Größen im Bereich von 13 bis 22 Zoll erweitert. Alle sechs Marken haben dabei ihre eigene strategische Positionierung auf dem Markt, und jede von ihnen bietet eine komplette Größenpalette. „Wir arbeiten mit verschiedenen Herstellern zusammen um sicherzustellen, dass wir für jede Marke die beste Qualität zum bestmöglichen Preis erhalten. Ein Hersteller zeichnet sich durch seine Expertise bei Sommerreifen aus, der andere Hersteller ist mehr auf AT-Reifen als auf LT-Reifen spezialisiert. Einer unserer Unique Selling Points ist, dass wir unseren Händlern ein komplettes Qualitätsprogramm in einer Marke anbieten können vom Anhängerreifen bis zum 22-Zoll-UHP-Reifen“, heißt es dazu weiter aus Antwerpen, wo Deldo Autobanden seinen Sitz hat und sein Zentrallager betreibt.

Das Corona-Virus ist natürlich auch nicht spurlos am Reifengeschäft des Grossisten vorübergegangen. Dennoch: Trends, die sich zuletzt immer deutlicher abgezeichnet hätten, seien durch die Corona-Krise noch einmal verstärkt worden, meint Philip Delcroix

und sieht dies etwa klar bestätigt bei den Trends hin zu mehr Ganzjahres- und zu mehr Budgetreifen. Viele Hersteller schreiben heute rote Zahlen, meint der CEO. „Doch dies trifft nicht zu auf unsere Eigenmarken. Unternehmen und Verbraucher machen sich heute mehr Gedanken über ihre Ausgaben. Außerdem nimmt der Qualitätsunterschied zwischen unseren Marken und den Premiummarken mehr und mehr ab.“ Dies lasse sich etwa mit einem Hinweis auf die eingehenden Reklamationen belegen; die seien bei Deldos Eigenmarken Philip Delcroix zufolge „nicht höher als bei konventionellen Marken, ganz im Gegenteil sogar. Folglich übernehmen wir Marktanteile von den sechs führenden Marken.“ Zuletzt habe der Reifengroßhändler sogar einen Vertrag mit der Post Belgiens über die Ausrüstung der Auslieferungsfahrzeuge mit Minerva-Winterreifen abschließen können. „Als belgisches Unternehmen sind wir darauf natürlich sehr stolz. Dies sagt viel aus über die Qualität und Haltbarkeit unserer Marken“, so Delcroix weiter.

Wie Deldo Autobanden außerdem betont, sei man auch auf die Veränderungen beim EU-Reifenlabel vorbereitet, wie sie im kommenden Mai in Kraft treten sollen. „Wir freuen uns sogar darauf. Die Aufmerksamkeit für die Produktqualität wird noch weiter zunehmen. Darüber hinaus werden die Qualität und der Service des



„Noch nie haben wir so stark in neue Größen investiert“, sagt **Philip Delcroix**, CEO von Deldo Autobanden, gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG (Quelle: Picasa/Deldo)

Lieferanten von entscheidender Bedeutung sein, und auch die Verantwortung des Importeurs steigt. Für einen Händler ist es wichtig zu wissen, ob das Produkt korrekt registriert und importiert wurde“, so Commercial Director Tom Van Dyck.

Deldo brachte 1992 seine erste Eigenmarke auf den Markt: Minerva. Bis zum kommenden Sommer sollen allein von ihr weitere mehr als 50 neue Größen verfügbar sein. „Bei der Verlagerung unserer Produktion von Europa nach Asien haben wir die Qualität unserer Reifen und unserer Marke stets im Auge behalten“, so Van Dyck. „Das Ergebnis ist ein Größenbereich sowohl im Sommer als auch im Winter und im Ganzjahresbereich, der die der Konkurrenz spielend übertrifft.“

Seit der Einführung der ersten Minerva-Reifen sei es dem belgischen Unternehmen eigenen Worten zufolge gelungen, „mit den Marken Minerva, Imperial, Atlas, Fortuna, Tristar und Superia zum europäischen Marktführer im Budgetbereich aufzusteigen. Die Entwicklung jeder dieser Marken unterliegt der vollen Kontrolle der Familie Delcroix.“ Jährlich verkaufe Deldo mehr als sechs Millionen Reifen dieser Eigenmarken – drei Viertel des gesamten Jahresabsatzes von acht Millionen Reifen. Das Zentrallager im Hafen von Antwerpen fasse dabei einen Lagerbestand von bis zu zwei Millionen Reifen.

ab



Jährlich verkauft Deldo mehr als sechs Millionen Reifen seiner Eigenmarken – drei Viertel des gesamten Jahresabsatzes von acht Millionen Reifen (Quelle: Deldo)



# Sonderaktion zur Markteinführung des „AT#1“ der Delta4x4-Eigenmarke Loder Tire

Das nach Unternehmensangaben in Deutschland entwickelte Offroadprofil „AT#1“ seiner Reifeneigenmarke Loder Tire hat Delta4x4 zwar schon vor rund zwei Jahren erstmals vorgestellt. Zur Markteinführung des in der Größe 33x12.5 R18 bzw. 305/60 R18 angebotenen A/T-Reifens hat das Unternehmen nun jedoch eine Sonderaktion gestartet: ein ganzes Jahr lang einen Satz Testreifen samt Felgen inklusive 15.000 Kilometer. „Das Angebot ist allerdings begrenzt, wer zuerst kommt, fährt zuerst mit den neuen Gummis – und das zum Nulltarif“, so der Anbieter. Nur ein Aufkleber, der sie als „Delta4x4-Reifentester“ ausweist, müssen Besitzer im Falle des Falles dazu an ihrem Fahrzeug anbringen sowie vierteljährlich ein kurzes Update über ihre Erfahrungen mit den Reifen an das Unternehmen übermitteln.



Das „AT#1“ genannte A/T-Profil von Loder Tire soll sich „in jeden Untergrund bestens festkrallen“ können (Quelle: Delta4x4)

Nach zwölf Monaten könnten sie die Reifen dann – wie es weiter heißt – „günstig erwerben“. Das Angebot gilt für alle Mid-Si-




ze-Pick-ups wie X-Klasse, Amarok, Ranger, Ranger Raptor, Isuzu DMax, Hilux und L200, welche die entsprechende Reifengröße fahren dürfen, sowie für den Mercedes G463 und 463A. Das Profil „AT#1“ ist Anbieteraussagen zufolge für Sound, Rollwiderstand und Griffigkeit bei Nässe geprüft und für Geschwindigkeiten von bis zu 180 Kilometern pro Stunde sowie eine Traglast von 1.320 Kilogramm freigegeben. „Dazu hat er das Three Peak Mountain Snow Flake Zeichen (3PMSF), das anerkannte Symbol für Winterreifen, was ihn zum perfekten Ganzjahresoffroadreifen macht“, so das Unternehmen. cm



## autoreifenonline.de

Reifen und Räder für Werkstätten & Händler

## Erstklassige Sicherheit für exklusive Zweitmarken!

- 
**Lebenslange Garantie auf unsere Hausmarken**  
 NANKANG, GOODRIDE und STAR PERFORMER mit top Preis-/Leistungsverhältnis
- 
**Restprofiltiefe regelt möglichen Ersatzanspruch**  
 Hohe Rabatte beim Erwerb eines neuen Reifens derselben Marke
- 
**Flexibel auf Kundenwünsche reagieren**  
 Versandkostenfrei ohne Mindestmengen
- 
**Jetzt kostenlos Servicepartner werden**  
 und als Werkstatt im regionalen Umfeld Neukunden gewinnen



Jetzt **kostenlos anmelden** und **alle Vorteile** nutzen:  
[www.autoreifenonline.de/haendlerkunde-werden](http://www.autoreifenonline.de/haendlerkunde-werden)



**DELTI COM**  
 Aktiengesellschaft

# Point S setzt auf Eigenmarken: „Unsere Betriebe suchen nach Alternativen“

## Zweistellige Steigerungsraten und bis zu zehn Prozent höhere Roherträge

Der Wettbewerb, dem Reifenhändler ausgesetzt sind, wird offenkundig immer härter, die Preisspirale dreht sich nur in eine Richtung: nach unten. Da suchen viele Händler nach Alternativen, um sich der Rohertrag verzehrenden Dynamik im Markt zumindest ein Stück weit entziehen zu können. Eine gute Möglichkeit dazu sind Exklusivmarken in der Vermarktung. Eine noch bessere sind Eigenmarken, findet Alfred Wolff. Der Geschäftsführer der Point S Deutschland GmbH unterstreicht im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG die hohe Bedeutung der Eigenmarken Winterstar und Summerstar sowie Point S als Ganzjahresreifen. Mit ihnen könne der Point-S-Gesellschafter und -Partner einen um bis zu zehn Prozent höheren Rohertrag erzielen. Kein Wunder also, dass die Verantwortlichen in der Point-S-Zentrale in Ober-Ramstadt zuletzt zweistellige Wachstumsraten bei ihren Eigenmarken verzeichnen konnten, ein Wachstum, das in der aktuellen Corona-Krise sogar noch an Fahrt aufnimmt.



„Unsere Betriebe sind dem lokalen Wettbewerb der Marken immer stärker ausgesetzt und suchen nach Alternativen, um der negativen Preisspirale zu begegnen“, sagt Point-S-Geschäftsführer **Alfred Wolff**, und meint damit insbesondere die Eigenmarken der weltweit operierenden Organisation (Quelle: NRZ/Arno Borchers)

Seit Sommer 2019 auf dem Markt: der Ganzjahresreifen Point S 4 Seasons 2, verfügbar in über zwei Dutzend Größen, nachdem der erste Ganzjahresreifen zwei Jahre zuvor eingeführt wurde (Quelle: Point S)



Die deutsche und damit auch die internationale Point-S-Organisation sind bereits seit Langem mit einem umfassenden Angebot an Eigenmarken im Markt präsent. Während das passende Produkt für die saisonale Bereifung die Reifen der Eigenmarken Summerstar (seit 2003 als Marke im Markt) und Winterstar (seit 2001) sind, ist es der Point-S-Allwetterreifen seit 2017 für den ganzjährigen Einsatz. Die beiden letztgenannten Marken sind mit je zwei Profilen erhältlich – Winterstar 4 und Winterstar 4 Van sowie Point S 4 Seasons 2 und Point S 4 Seasons 2 Van –, der Summerstar hingegen sogar mit vier Profilen: Summerstar 3+, Summerstar 3+ Sport, Summerstar 3+ SUV und Summerstar 3 Van. „Mit der Eigenmarke konnten wir alle Bereiche bis auf den 4x4-Bereich abdecken. Wir konzentrieren uns verstärkt auf die absoluten Rennergrößen“, betont dazu Point-S-Geschäftsführer Alfred Wolff, auch wenn ein allumfassendes Sorti-

ment natürlich einen großen Charme habe: „Die Idee, Vollsortimenter zu sein, hängt mit der Vereinfachung für den Verkauf bei unseren Partnerbetrieben zusammen. Der Verkäufer kann preisbewussten Kunden ohne große Suche den richtigen Reifen anbieten.“

Die unterschiedlichen Markenbezeichnungen lassen sich dabei unter Verweis auf die Historie erläutern. Während die Bezeichnungen Winterstar und Summerstar bereits „vor vielen Jahren entwickelt wurden“, so Wolff, komme bei der Bezeichnung des erst vor gut drei Jahren eingeführten Ganzjahresreifens auch die Entscheidung zum Ausdruck, künftig mit der Marke Point S – als Dachmarke der Organisation wie auch als Eigenmarke des Reifens – „europaweit stärker zu arbeiten“, so der Geschäftsführer. Darüber hinaus betreibt Point S heute im Bereich Lkw-Reifen gemeinsam mit der Kooperation Top Service Team die Eigenmarke

Truckstar, die sich dank ihres „interessanten Line-ups“ in den vergangenen Jahren ebenfalls erfolgreich entwickelt habe. Eine eigene Rädermarke gebe es nicht und sei derzeit auch nicht geplant.

Winterstar/Summerstar und Point S hätten in den vergangenen Jahren „eine sehr tolle Entwicklung“ vollzogen und seien heute in Stückzahlen gerechnet Wolff zufolge die Nummer drei im Ranking der Marken bei Point S. Der Geschäftsführer nennt zwar keine absoluten Zahlen, sieht aber „zweistellige Steigerungsraten in den letzten Jahren“ – gerade mit Blick auf das schwache Marktumfeld – als großen Erfolg. Was macht aber Eigenmarken eigentlich so attraktiv für die Händler, die sie vermarkten?

Alfred Wolff: „Unsere Betriebe sind dem lokalen Wettbewerb der Marken immer stärker ausgesetzt und suchen nach Alternativen, um der negativen Preisspirale zu begegnen. Die Eigenmarken sichern durch die Exklusivität und die Unvergleichbarkeit Vorteile für die verkaufenden Betriebe. Der Verkauf in Kombination mit starken Erstmarken aus dem Tier-1-Segment sichert den Erfolg



der Eigenmarken.“ Exklusivität und Unvergleichbarkeit bedeuten vor allem auch, dass Eigenmarken sich dem fast überall vorherrschenden Preiswettbewerb ein Stückweit entziehen können. Dies bedeutet für Reifenhändler: höhere Roherträge als mit frei verfügbaren Marken. In Ober-Ramstadt in der Zentrale von Point S Deutschland rechnet man damit, dass Reifenhändler mit Eigenmarken einen um bis zu zehn Prozent höheren Rohertrag erzielen können. Dabei „müssen Eigenmarken im Preissegment angesetzt werden“, meint Wolff. Nur so seien die Marken auch dem direkten Wettbewerb mit Zweit- und Drittmarken großer Hersteller entzogen, für die mitunter ebenfalls noch ein hoher Marketingaufwand betrieben werde.

Exklusivmarken hingegen, ist Wolff überzeugt, seien im Vergleich zu Eigenmarken keine gute Alternative. „Der Nachteil der Exklusivmarken liegt darin, dass die Hersteller die Vermarktungspartner oder Vermarktungskanäle ändern könnten. Eigenmarken sichern

eine langfristige Markenpolitik des Markenbesitzers. Natürlich müssen die Mengengerüste passen.“ Dieses sogenannte Mengengerüst stelle man in der Point-S-Organisation auch darüber sicher, dass die Eigenmarken eben nicht nur in Deutschland, sondern weltweit im Einsatz sind, zumindest überall dort, wo Point S mit eigenen Organisationsstrukturen vertreten ist. Dabei setze man auf unterschiedliche Mischungen, um regional unterschiedliche Bedürfnisse abzubilden; es gibt also nicht den einen Reifen für den weltweiten Einsatz. Die Logistik hinter den Eigenmarken laufe in Deutschland über das Point-S-eigene Lager in Ober-Ramstadt, während sie außerhalb Deutschlands durch den Produktionspartner abgebildet werde.

„Aus Point-S-Sicht ist die Qualität der Eigenmarke ausschlaggebend. Wir können uns keine Kompromisse leisten. Fehlerhafte Qualitäten würden auf die Dachmarke zurückfallen“, betont Wolff außerdem, dass das Preissegment natürlich nicht gleichzusetzen sei

mit Billigreifen, im Gegenteil. Dabei sei es mittlerweile zweitrangig, ob die Reifen einer Eigenmarke nun in Asien oder in Europa produziert würden. „Mittlerweile ist die Qualität aus Asien auch wettbewerbsfähig.“ Dennoch, „für die Verbraucher spielt die europäische Produktion allerdings eine wichtige Rolle, gerade weil der Reifen ein sicherheitsrelevantes Ersatzteil ist“. Details dazu, wo bzw. bei welchem Hersteller Winterstar/ Summerstar sowie Point S produziert werden, mochte Wolff nicht nennen und verweist dabei auf entsprechende Geheimhaltungsvereinbarungen. Am Ende gehe es ja auch um die Eigenmarken und nicht um deren vielleicht mitunter mal wechselnde Produzenten. Man wolle mit den Eigenmarken wachsen und darüber dann eben auch mit deren Produzenten.

[arno.borchers@reifenpresse.de](mailto:arno.borchers@reifenpresse.de)

# WE

# ARE

# TYRES

## DELDO

the global tyre expert



### Privatmarken:



**FORTUNA**  
High Performance Tyres

**MINERVA**  
PREMIUM QUALITY TYRES

**SUPERIA**  
TYRES

**TRISTAR**  
THE POWER OF GRIP

### Exklusivmarken:



**WANLI**

**DURATURN**

E [deutschland@deldo.com](mailto:deutschland@deldo.com)

T +32 3 544 49 27

[www.deldo.com](http://www.deldo.com)

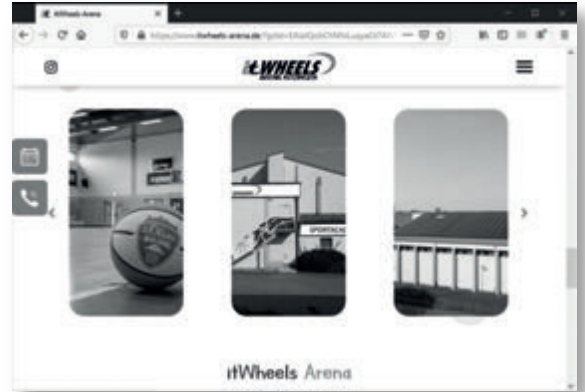
## Start der **IT-Wheels-Arena** für die Region Kitzingen/Würzburg

**B**eim Hören des Namens Jochen Freier dürfte vielen in der Reifenbranche als Erstes vor allem die Tyremotive GmbH in den Sinn kommen. Denn bei dem Großhandelsunternehmen ist er Geschäftsführer genauso wie bei dem IT-Anbieter JFNetwork GmbH, die zahlreiche Branchenunternehmen zu ihrem Kundenkreis zählt. Beide Firmen residieren am selben Standort in Kitzingen und haben dort außerdem jüngst noch Familienzuwachs bekommen in Form der JFVision GmbH. Letztere steht hinter der sogenannten IT-Wheels-Arena für die Region Kitzingen bzw. Würzburg. Sie wird beschrieben als „Trainingszentrum für Kinder und Jugendliche für die Sportarten Basketball, Fußball und Fitness mit professionellen Trainern“. An den Start gegangen ist das Ganze Anfang Oktober, wobei das dafür genutzte Gebäude, das den Namen der Tyremotive-Felgeneigenmarke IT-Wheels trägt, auch Möglichkeiten unter anderem zum Spielen

von Squash oder für Business-/Firmenevents bieten soll.

Als Unterstützer für dieses Projekt hat der JFVision-Geschäftsführer Jochen Freier abgesehen von Tyremotive auch den Reifenhersteller Goodyear mit im Boot genauso wie die von Tyremotive gesponserten Basketballer der TG S.Oliver Würzburg oder die FC Würzburger Kickers (FWK), mit denen das Großhandelsunternehmen seit Kurzem ebenfalls zusammenarbeitet. „Wir als Kitzinger Unternehmen fühlen uns dem Sport verpflichtet, und natürlich spielt der Fußball eine entscheidende Rolle.

Regionaler Profisport ist für die Attraktivität unserer Region sehr wichtig, ganz nach dem Motto: aus der Region – für die Region. Wir möchten uns für die Region engagieren und bedienen mit unseren Produkten sehr viele Autohäuser und Werkstätten in der



Bei der sogenannten IT-Wheels-Arena – beschrieben als „Trainingszentrum für Kinder und Jugendliche für die Sportarten Basketball, Fußball und Fitness mit professionellen Trainern“ – ist unter anderem Goodyear als Premiumpartner mit im Boot (Quelle: Screenshot)

Umgebung. Auch ein Großteil unseres Teams stammt aus Kitzingen, Würzburg und den umliegenden Ortschaften“, erklärt Freier in einem auf den FWK-Webseiten nachzulesenden Interview.

*christian.marx@reifenpresse.de*

## **Bis Jahresende sollen 45.000 Truckstar-Lkw-Reifen verkauft werden**

**T**rotz der durch die Pandemie extrem schwierigen Lage in der gesamten Branche verzeichneten die Top Service Team KG, die Point S Deutschland GmbH sowie die österreichische Top Reifen Team GmbH & Co. KG bei ihrer Eigenmarke Truckstar Zuwächse im Handel. „Die Nachfrage nach dem Truckstar ist sehr stark. Wir erwarten, dass alle drei Kooperationen bis zum Jahresende von dieser Erfolgsmarke etwa 45.000 Reifen verkaufen werden“, freut sich Gerd Wächter, Geschäftsführer der Top Service Team KG. Auch die Flottenkunden der Servicequadrat GmbH & Co. KG, ein Tochterunternehmen von Team und Point S Deutschland, rollen verstärkt mit dem Truckstar über die Straßen.

Die Truckstar-Produktfamilie (Drive, Steer, Trailer, City und Construction) werde in Europa produziert, sei in allen gängigen Größen erhältlich und verfüge über die M+S-Kennzeichnung. Angeboten wird sie in Deutschland exklusiv von den freien Reifenfachhändlern der Top Service Team KG und von Point S sowie in der Alpenrepublik im Netzwerk der Top Reifen Team.

Zahlreiche Lkw-Flotten in Deutschland und Österreich konnten nach der Einfüh-

rung vor knapp zwei Jahren von dem Qualitätsreifen überzeugt werden, der viele Vorteile bietet: „Der Truckstar ist prädestiniert für den Regional- und den Fernverkehr und bietet höchste Sicherheitsstandards. Zudem, und das schätzen die Kunden, kann er auch runderneuert werden, wodurch Geld und Energie eingespart wird“, so Gerd Wächter. Weitere Merkmale des Nutzfahrzeugreifens seien seine hohe Laufleistung sowie die absolute Robustheit – und dies auf dem technologisch und ökonomisch neuesten Stand.

Ein weiteres Bonbon sei die erweiterte Gewährleistung für den Pneu. Sie gelte ab Kaufdatum für zwei Jahre und umfasse einen 100-prozentigen Ersatz beim Reifenausfall unabhängig vom Verschulden der Fahrerin oder des Fahrers. Einzige Voraussetzung: Das Profil des beschädigten Reifens weist gemessen nach den gesetzlichen Richtlinien noch mindestens 50 Prozent auf, heißt es aus dem Unternehmen. Es verweist diesbezüglich auf seinen „einfachen und schnellen Abwicklungsprozess“.

cs



Der Truckstar TH Steer 3 215/75 (Quelle: Top Service Team KG)



# Interpneu setzt auch auf Exklusiv- und Eigenmarken

## Schwerpunkt bei Platin – Tracmax-Vermarktung „extrem erfolgreich“

Beim Karlsruher Reifen- und Räderspezialisten Interpneu setzt man neben den bekannten Marken traditionell auf Exklusiv- und Eigenmarken als Alleinstellungsmerkmal. Neben der seit 1987 etablierten Marke Platin für Pkw-Reifen und Leichtmetallfelgen kooperiert man auch in den Nutzfahrzeugsparten mit exklusiven Partnern.

Der Platin-Produktwelt widmet Interpneu als Eigenmarke besonders hohe Aufmerksamkeit und ständige Investitionen. 2019 erst war die Sommerreifenpalette in den zwei Profilvarianten Platin RP 320 und RP 420 Summer als Neuentwicklung auf den Markt gekommen. Mit der Entwicklung der Nachfrage zeigt man sich sehr zufrieden: „Mit unserem Angebot von 13 Zoll bis 19 Zoll in 88 Varianten für Pkw und Vans decken wir einen sehr großen Teil des Fahrzeugmarktes ab. Hinzu kommen 66 Allwetter- und 61 Winterreifendimensionen. Speziell im Bereich All Season wurde das Angebot um 13 Dimensionen erweitert, um der aktuell extrem starken Nachfrage noch besser gerecht zu werden. Das positive Kundenfeedback und gestiegene Absätze zeigen uns, dass wir damit richtigliegen“, freut sich Produktmanager Günter Sehring. Die konsequente Weiterentwicklung neuer Dimensionen habe man stets im Blick.

Auch bei den Leichtmetallfelgen wolle man mit Platin weiter Gas geben. Zu aktuell über 25 bestehenden Designfamilien in verschiedenen Farbvarianten kommen ständig neue Spezifikationen hinzu. Aufgrund vieler neuer Fahrzeuge mit neuen Serienabmessungen kommen außerdem immer wieder neue Varianten dazu. Auch die Gutachten halte man immer auf dem neuesten Stand, darauf lege man bei Interpneu großen Wert und investiere entsprechend in die jeweiligen TÜV- und KBA-Prüfungen.

Einer der jüngsten Neuzugänge in der Felgenkollektion ist das Platin-Rad P97. In Schwarz oder auch als polierte Variante kann es beispielweise in der Größe 7,5x18 Zoll und Einpresstiefe 50 dank ECE-Zulassung mit dem Originalzubehör ohne weitere Eintragungen auf dem ID.3 von VW gefahren werden. Zusätzlich seien weitere Anwendungen mit ABE auf VW, Seat oder Skoda möglich.



Der jüngste Neuzugang in der Platin-Felgenkollektion des Karlsruher Großhändlers Interpneu ist das Raddesign P97, das aktuell in zwei Farbgebungen erhältlich ist (Quelle: Pneuhage-Gruppe)

Die Kommunikation unterstützt Interpneu neben der Markenhomepage [platin-wheels.de](http://platin-wheels.de) mit Zugang zu Gutachten und Händlersuche auch noch mit gedrucktem Anschauungsmaterial für die Händler.

### Entwicklungen bei Exklusivmarken

„Extrem erfolgreich“, so Interpneu, lief im aktuellen Jahr im Consumer-Bereich auch die Vermarktung der Marke Tracmax aus China, die Interpneu faktisch exklusiv in Deutschland anbietet. Hier habe man laut Günter Sehring im Vergleich zum Vorjahr „überproportionale Zuwächse im Absatz“ verzeichnen können. Weiter: „Die Marke Tracmax gehörte zu den ersten Anbietern von All-Season-Reifen im günstigen Budgetsegment. Durch frühzeitige Verhandlungen und Abnahme der Ware konnte die Verfügbarkeit deutlich vor dem Ausbruch der Pandemie in China und den damit verbundenen Produktionsstörungen sichergestellt werden.“ Die aktuell steigende Marktnachfrage nach günstigen Qualitätsreifen gerade in diesem Bereich habe Interpneu daher mit einem passenden Angebot abdecken können. Im Consumer-Bereich biete Tracmax allein 111 Dimensionen an All-Season-Reifen von 13 Zoll bis 20 Zoll. „Kaum eine Marke hat in diesem Segment eine so breite Dimensionspalette,“ betont Sehring.

Auch auf dem Nutzfahrzeugreifensektor sei der Pneuhage-Gruppe nicht nur ein ansprechendes Sortiment an gängigen Marken wichtig. Exklusive Kooperationen bis hin zur gemeinsamen Produktentwicklung spielten dabei ebenfalls eine wichtige Rolle. Über Interpneu stehen die Reifen ab den Lagern Hainichen oder Nossen neben den Einzelhandelsorganisationen Pneuhage, Reifen Ehrhardt und First Stop allen Großhandelskunden zur Verfügung.

Bei Lkw- und OTR-Reifen kooperiert Interpneu als exklusiver Vertriebspartner seit 2019 mit Yokohama, „um die Präsenz im Markt für beide Seiten weiter auszubauen“. Schon seit 2014 erfolgt außerdem die Zusammenarbeit mit Zhongce Rubber bei der Einführung einer speziell für Europa entwickelten Lkw-Reifenreihe der Marke Westlake. 2020 folgten dann die ersten Überarbeitungen in Form der neuen Reihe „Westlake Truck Generation 2“. In die im Werk in Thailand gefertigten Reifen seien wie bei der ersten Generation die Erfahrungen aus dem eigenen Vertrieb mit eingeflossen.

Auch bei Staplerreifen setze Interpneu auf langfristige Zusammenarbeit im Exklusivvertrieb. Seit 2012 kooperiert man mit Global Rubber Industries (GRI) aus Sri Lanka für den Vertrieb von Staplerreifen der Marken Ultimate und Peakmaster.

ab



Bereits seit mehreren Jahren vertreibt Interpneu Lkw- und Busreifen der Marke Westlake, die erst kürzlich eine weitreichende Sortimentsaktualisierung erfahren haben (Quelle: Interpneu; Rawpixel Ltd.)

# Für Mercedes-Benz-Anwendungen: Neuer Schrader-RDKS-OE-Ersatzsensor

Als nach eigenen Worten in Sachen Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) größter Anbieter im Bereich OEM (Original Equipment Manufacturer) und Ausrüster von mehr als der Hälfte an Neufahrzeugen weltweit stellt Schrader einen neuen Erstausrüstungserstattungsersatzsensor vor. Der mit variablem Winkel ausgestattete Clamp-in-Sensor mit der Artikelnummer 3128 ist demzufolge für Mercedes-Benz-Anwendungen gedacht wie die Fahrzeugmodellreihen AMG GT (C190), C-Klasse inklusive Coupé (W205), EQC (N293), GLC (X253) und GLC-Coupé (C253), S-Klasse-Coupé (C217) sowie SLC (R172) jeweils ab Juli 2020. „Wir erweitern unser Portfolio an OE-Ersatzsensoren ständig, um die neuesten Fahrzeuganwendungen abzudecken“, so der zu Sensata Technologies gehörende



Der neue OE-Ersatzsensor von Schrader mit Aluminiumventil und variablem Winkel soll „bei allen gängigen Großhändlern in Europa“ erhältlich sein (Quelle: Schrader)

## RUSS STEBBINS IST NEUER GENERAL MANAGER FÜR DEN AFTERMARKET BEI SENSATA

Der Anbieter für Sensorlösungen Sensata Technologies (Schrader) hat einen neuen General Manager in der Aftermarket-Sparte. Russ Stebbins kommt mit über 25 Jahren Erfahrung in der Automobilindustrie zu Sensata. In den vergangenen zehn Jahren sei er in verschiedenen Führungspositionen im Aftermarket bei bekannten Marken wie TRW, Lumileds und Akebono Brake Corporation beschäftigt gewesen. Darüber hinaus sei Russ Stebbins derzeit Vorstandsmitglied des Automotive Sales Council der Auto Care Association in Amerika. Stebbins wolle die „Erstausrüsterexpertise weiter in den Aftermarket bringen“. Die bisherige General Managerin Kelly Sadler leitet jetzt im Unternehmen die Integration von Preco, einem führenden Anbieter von Radarlösungen. Dieses Unternehmen hat Sensata kürzlich übernommen.



**Russ Stebbins** (Quelle: Sensata)

cs

RDKS-Anbieter. Wie es mit Blick auf alle seine OE-Ersatzsensoren weiter heißt, garantiere die weltweite Präsenz des Unter-

nehmens OE-Qualität und -Funktionalität bei dessen Produkten.

cm

## Seit Kurzem neue RDKS-Nachrüstlösung „SuperSense TireCheck“ erhältlich

Seit einigen Jahren gehören Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) bei neu zugelassenen Fahrzeugen der Klasse M1 zwar zur obligatorischen Ausrüstung. Da ein korrekter Reifendruck jedoch von entscheidender Bedeutung für die Sicherheit aller Fahrzeuge bzw. Fahrzeuggattungen ist, hat die in Rosenheim ansässige Comworks Core GmbH vor Kurzem eine neue Nachrüstlösung für Autos, Motorräder, Anhänger, Lkw und Reisemobile auf den Markt gebracht. Der „SuperSense TireCheck“ besteht einerseits aus Sensoren, die anstelle der üblichen Kappe aufs Ventil gedreht werden und die von ihnen gemessenen Werte für den Fülldruck und die Temperatur im Inneren der Reifen andererseits dann zur Anzeige an eine Smartphone-App übermitteln. Die Installation eines Zusatzdisplays im Fahrzeug entfällt also. Damit die Software bei Abweichungen vom Sollwert entsprechend warnen kann etwa durch einen Signalton oder per Vibration, ist

vom Anwender dort zunächst der korrekte Wert einzugeben. Als Vorteil des Systems hervorgehoben wird, dass ein korrekter Luftdruck nicht nur die Fahrsicherheit erhöht, sondern zudem noch Kraftstoff einsparen hilft. Darüber hinaus müsse man sich dank „SuperSense TireCheck“ bei der Überprüfung des Reifendrucks nicht mehr die Finger schmutzig machen.

cm



Das Nachrüst-RDKS besteht einerseits aus Sensoren, die statt einer Kappe aufs Ventil gedreht werden und die von ihnen gemessenen Werte andererseits dann an einer Smartphone-App zur Anzeige übermitteln (Quelle: Comworks Core GmbH)

# KEINE ZEIT ZU PROGRAMMIEREN

# PLUG & DRIVE FÜR DIE WERKSTATT!

DIE RDKS ZUKUNFT  
**HEISST ALCAR**



[www.alcar-sensor.com](http://www.alcar-sensor.com)

**ALCAR**   
SENSOR

## „RDKS.cloud“-Anbindung an GDIs Reifenfachhandels-ERP realisiert

Im Sommer war die Räder Technik Service GmbH (RTS) mit der Vorstellung ihrer sogenannten „RDKS.cloud“ noch einen Schritt weiter gegangen in Sachen der Unterstützung des Fachhandels beim Thema Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) bzw. beim Handling von Kompletttraddaten. Denn dank dieser in Zusammenarbeit mit IT-Dienstleister Efleetcon GmbH erarbeiteten Lösung sollen Reifenservicebetriebe die mit dem RTS-Diagnosegerät „Sensor AID 4.0“ erfassten Daten vollständig drahtlos in ihr jeweiliges Warenwirtschaftssystem übertragen können. Diese Möglichkeit nutzt seit Anfang Oktober der Point-S-Betrieb Reifen Moses in seinen drei Filialen. Die Anbindung an die dort zum Einsatz kommende und von der Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme mbH (GDI) unter dem Namen „Radius“ speziell für den Reifenfachhandel angebotene ERP-Software – das Kürzel steht für Enterprise Resource Planning – ist dabei von dem IT-Fachpartner Alternaiv GmbH eingerichtet worden.

**D**ie Vorteile der Erfassung von Kompletttraddaten bei jedem Reifenservicetermin liegen aus Sicht von RTS auf der Hand. Durch die Dokumentation/ Speicherung aller wichtiger Parameter rund um den aktuellen Zustand der Reifen, RDKS-Sensoren und Felgen ließen sich beispielsweise bereits im Vorfeld eines Servicetermins eventuell notwendige Wechsellarbeiten abschätzen. „Was insbesondere während der zeitintensiven Umrüstesaison sehr hilfreich sein kann“, wie das Unternehmen mit Sitz in Vettweiß unterstreicht. Durch die von dem Programmier- und Diagnosegerät „Sensor AID 4.0“ vorgegebenen Pa-

rameter könne zudem sichergestellt werden, dass durch den ausführenden Mitarbeiter sämtliche sicherheitsrelevanten Daten rund um das Kompletttraddaten vollständig erfasst und dokumentiert werden. „So können selbst im stressigen Arbeitsalltag Fehler minimiert und Mitarbeiter sowie Kunden geschützt werden“, argumentiert die Räder Technik Service GmbH. Die kabellose Übertragung der Daten in die jeweilige Warenwirtschaft erfolgt dabei On-Demand – so wie im Fall von Reifen Moses nun eben direkt in die Reifenfachhandels-ERP aus dem Hause GDI.

In den Werkstattbetrieben des Point-S-Partners werden die Daten über die Lagerplatznummer eindeutig dem jeweiligen Kunden zugeordnet und gespeichert. „Der Abruf und die Übertragung der Da-

Die direkte Übertragung der mit dem RTS-Diagnose- und -Programmiergerät „Sensor AID 4.0“ erfassten Daten aus der Werkstatt an die GDI-Reifenhandelswarenwirtschaft „Radius“ soll nicht nur Fehler vermeiden helfen, sondern zugleich den Werkstattalltag „enorm“ beschleunigen können (Quelle: RTS)



## DER ERSTE SENSOR MIT NFC-TECHNOLOGIE



**KONFIGURIERBAR UND  
PROGRAMMIERBAR MIT  
DIAGNOSEGERÄTEN  
UND HAMATONS  
KOSTENLOSER APP**



NFC-Technologie



Abdeckung



Konfiguration



Die Anbindung der „RDKS.cloud“ an die Reifenfachhandelssoftware „Radius“ aus dem Hause GDI ist für die Point-S-Betriebe von Reifen Moses durch die Alternaiv GmbH realisiert worden, sodass die mittels „Sensor AID 4.0“ aufgenommenen Daten nun kabellos an die ERP-Lösung übermittelt werden können (Quelle: RTS)

ten in unser GDI-ERP ‚Radius‘ erfolgt direkt vom Büroarbeitsplatz. Die Zuordnung der Daten klappt reibungslos“, sagt Geschäftsführer Jörg Moses. „Für unsere Mitarbeiter in der Werkstatt und in der Verwaltung ist die automatische und kabellose Übertragung der Daten eine echte Arbeitserleichterung. Die ‚Sensor-AID-4.0‘-Programmier- und -Diagnosegeräte können am Ende des Arbeitstages am Arbeitsplatz geladen werden und sind am nächsten Tag direkt wieder einsatzbereit“, ergänzt er. In diesem Zusammenhang lobt der Geschäftsführer nicht zuletzt das gute Zusammenspiel zwischen RTS, der im Unternehmen eingesetzten Software „Radius“ und der Alternaiv GmbH, wodurch die Anbindung „sehr schnell“ habe eingerichtet werden können.

Bei alledem gibt es neben diesem Reifenfachhändler mit der Reifen Pinke GmbH aus Brilon noch einen weiteren zu Point S zählenden Betrieb, der auf eine direkte Übertragung mit „Sensor AID 4.0“ erfasster Kompletttraddaten in die von ihm genutzte ERP-Lösung „Radius“ setzt. Zwar geht man dort derzeit noch den kabelgebundenen Weg über die kostenlose Verwaltungssoftware TIM (Tire Information Management), aber die Anbindung an das Warenwirtschaftssystem ist ebenfalls durch den „Radius“-Fachpartner Alternaiv realisiert worden. Zudem mache man sich für die Zeit nach der diesjährigen Umrüstsaison schon Gedanken über die Umstellung auf eine drahtlose Datenübertragung, heißt es weiter. „Die Erfassung und Übertragung aller Daten rund um das Kompletttrad erleichtert unseren Verwaltungsaufwand enorm, da die händische Übertragung und Archivierung der Daten nun komplett entfällt“, hebt so oder so auch Reifen-Pinke-Geschäftsführer Jörg Pinke als Vorteil der „RDKS.cloud“ hervor.

cm

## Digitale Reifenüberwachung lässt die Produktivität steigen



Aus dem Krombacher-Gelände verladen rund 17 mit Conti-Luftreifen ausgestattete Gabelstapler Brauereierzeugnisse auf Lkw – während der Hochsaison bis zu 390.000 Kisten am Tag (Quelle: Continental)

Laut Continental vertraut die Krombacher Brauerei bei den in seiner Logistik zum Einsatz kommenden rund 17 Gabelstaplern, die Paletten, Kisten und Fässer von und zur Abfüllanlage transportieren sowie in der Hochsaison bis zu 390.000 Kisten Bier pro Tag auf Lkw verladen, auf Luftreifen aus seinem Hause. Als Grund für deren Verwendung anstelle von Vollgummireifen wird auf ihre weniger starke Erhitzung verwiesen, sodass dadurch Ausfälle durch „ausgekochte“ Reifen praktisch auf null hätten reduziert werden können. „Allerdings steigt das Risiko von Verletzungen des Reifens etwa durch herumliegende Scherben und damit einhergehendem Luftdruckverlust“, so Conti.

Das Unternehmen hat Krombacher eigenen Worten zufolge aber auch rund um diese Problematik eine Lösung anbieten können. Seien vor diesem Hintergrund bis 2017 manuelle Reifenchecks durchgeführt worden, um möglichen Schäden vorzubeugen bzw. ihnen schnell auf die Spur zu kommen, setze die Brauerei inzwischen jedoch die digitalen Reifendruckkontrollsysteme „ContiPressureCheck“ und „ContiConnect“ ein. Das soll zudem mit einem Mehr an Produktivität verbunden sein. Denn für die manuelle Kontrolle habe jeder Stapler jede Woche für 15 Minuten stillgestanden, was sich bei 17 von ihnen auf wöchentlich viereinviertel Stunden aufsummiert habe. Basierend darauf stünden sie hochgerechnet auf das Jahr insofern nun fast zehn Produktionstage zusätzlich zur Verfügung. *cm*

## Kein Allheilmittel gegen Reifenpannen – Druckprüfung trotz RDKS empfohlen

Wie die Studiengesellschaft für verbrauchergerechtes Versichern e.V. (Goslar) unter Berufung auf ADAC-Angaben sagt, erleben Autofahrer im Schnitt alle zehn Jahre eine Reifenpanne. In diesem Zusammenhang wird als häufigste Ursache ein zu niedriger Reifendruck genannt. Grund dafür könnten abgesehen von einem defekten Ventil, zu starkem Verschleiß oder Überalterung der Reifen sowie Beschädigungen von deren Seitenflanken etwa durch zu heftigen Bordsteinkontakt vor allem eingefahrene Gegenstände wie Scherben, Nägeln oder generell spitze Metallteile sein. Durchstechen sie den Reifen, zieht das meist einen langsamen Druckverlust nach sich. Nur sehr selten seien Materialfehler die Ursache, wenn Reifen die Luft ausgeht, heißt es weiter. Wie dem auch sei: Als wichtigste Präventionsmaßnahme gegen Reifenpannen wird zu einer regelmäßigen Kontrolle des Reifendruckes geraten nebst einer Überprüfung auf gegebenenfalls bereits sichtbare Schäden. Selbst wenn jüngere Fahrzeuge dank einer seit einigen Jahren für neu zugelassene Kfz der Klasse M1 geltende Ausstattungspflicht ab Werk über ein Reifendruckkontrollsystem (RDKS) verfügen, werde trotzdem eine regelmäßige Überprüfung des Fülldruckes alle 14 Tage empfohlen. „Denn die elektronischen Warnsysteme schlagen in der Regel erst bei einem Druckverlust von 20 Prozent Alarm. Und das kann im Zweifel schon zu spät sein“, meint man in Goslar. *cm*



Reifenpannen können sich durch einen vorherigen und beispielsweise durch Einfahrschäden verursachten langsamen Fülldruckverlust ankündigen, weshalb eine regelmäßige Kontrolle trotz eines etwaig verbauten Reifendruckkontrollsystems (RDKS) zu empfehlen ist (Quelle: GTÜ)

## Nokian liefert erste digitale Reifenüberwachungssysteme aus

Auf der Agritechnica 2019 hatte Nokian Tyres ein neues digitales Reifenüberwachungssystem mit dem Namen Intuitu vorgestellt. Nach der Erprobungsphase soll jetzt sukzessive mit dem Verkauf begonnen werden, teilt das Unternehmen mit. Und in Finnland wird mit folgenden Reifen gestartet: Nokian Ground King, Nokian TRI2, Nokian Hakkapeliitta TRI und Nokian Tractor King. Im September sollen die ersten Bestellungen über Vianor ausgeliefert worden sein. „Finnland ist unsere Heimatschule und die Kunden hier stets bereit, neue Technologien zu testen“, so Manu Salmi von Nokian Tyres. Demnächst sollen dann auch Lieferungen in andere Länder folgen.

Während schon jetzt die Intuitu-Funktionen die Art und Weise ändern, wie Reifen eingesetzt werden, soll die Zukunft laut dem Reifenhersteller noch weitere Änderungen bringen. So soll etwa die Reifenprofilmesung sowie eine Integration mit der Betriebssoftware von Fahrzeugen entwickelt werden. „Das stellt einen großen Meilenstein dar, vielleicht der größte, wobei die Entwicklungsarbeit kontinuierlich weitergeht. Wir kratzen an der Oberfläche der digitalen Realität, und unsere Entwicklungsziele sind hier noch längst nicht zu Ende.“ *CS*



**Matthew Crocker**, Produktmanager bei Nokian Tyres freut sich, dass Intuitu nun in Finnland verkauft wird (Quelle: Nokian Tyres)

## Bis Jahresende zum Aktionspreis: Haweka-Zentriertechnik für Transporter/Lkw

Mit neuer Zentriertechnik für Transporter und Lkw will der Werkstattausrüster Haweka für ein deutlich präziseres Wuchtergebnis und zufriedenerer Kunden sorgen. Aus diesem Grund bietet das Unternehmen Spannvorrichtungen für alle gängigen Fahrzeugmodelle der entsprechenden Gattung eigenen Worten zufolge zum Aktionspreis an. Dieses spezielle Angebot ist demnach bis zum Ende dieses Jahres gültig – also bis zum 31. Dezember. „Mit Transportern und Lkw können inzwischen recht hohe Geschwindigkeiten gefahren werden. Zugleich steigt auch der Wunsch nach einem verbesserten Fahrkomfort. Ebenso wie das Fahrwerk müssen auch die Räder den gestiegenen Anforderungen entsprechen“, erklärt der Anbieter den Hintergrund der Aktion. Mit seinen individuellen Spannvorrichtungen lasse sich ein deutlich präziseres Wuchtergebnis erzielen, verbunden mit einer spürbar verbesserten Laufruhe.

Die Spannvorrichtung verfügt Haweka zufolge über eine Zentrierhülse, die den genauen Abmessungen der Radnabe entspricht sowie über eine Typenspannplatte, die den Lochkreis abbildet. Damit werde das Rad genau wie am Fahrzeug über das Mittenloch zentriert und mit der Typenspannplatte fixiert, sodass sich „optimierte und reproduzierbare Wuchtergebnisse“ erzielen ließen. Die Adapter sind laut dem Unternehmen lieferbar für Fahrzeuge mit Standard- oder Zwillingbereifung wie zum Beispiel für den Mercedes-Benz Sprinter, Volkswagen Crafter, Iveco Daily, Opel Movano oder Renault Master sowie für weitere Modelle auf Anfrage. „Die neuen Spannvorrichtungen sind eine ideale und kostengünstige Erweiterung für jede Auswuchtmaschine – bei einem zugleich geringen Investitionsaufwand für Reifenfachbetriebe und Werkstätten“, sagt der Werkstattausrüster.



Mit seinen individuellen Spannvorrichtungen für Transporter-/Lkw-Räder lassen sich Haweka zufolge deutlich präzisere Wuchtergebnisse erzielen, verbunden mit einer spürbar verbesserten Laufruhe (Quelle: Haweka)

cm

## „IntelliTread“-Profiltiefenmessung: Tyrata und Marubeni kooperieren

Die in Durham (North Carolina/USA) ansässige Tyrata Inc. und die japanische Marubeni Corporation haben in Sachen der „IntelliTread“-Profiltiefenmessung ersteren Unternehmens eine Zusammenarbeit vereinbart. Das System, das bei der Überfahrt eines Fahrzeuges den Verschleißzustand von dessen Bereifung bestimmen kann, soll im Rahmen der geschlossenen Kooperation durch Marubeni in dessen Heimatmarkt vertrieben werden inklusive des Services rund um die Anlagen. In einem ersten Schritt werde man „IntelliTread“ im Land des Lächelns beispielsweise Logistikunternehmen vorstellen. „Wir sehen eine Nachfrage nach kostengünstiger, automatisierter Reifenüberwachung in unserem Kundenstamm und glauben, dass die Produkte von Tyrata die Kosten- und Leistungsanforderungen in diesem Markt erfüllen“, sagt Kazuyoshi Hosoi, General Manager der Sparte Tires and Rubber Materials bei dem japanischen Handelsunternehmen,



das in einer Vielzahl von Geschäftsbereichen aktiv ist und darunter eben auch im Mobilitätssegment. Tyrata selbst hat nach eigenen Worten gerade erst 2,9 Millionen US-Dollar (rund 2,5 Millionen Euro) bei Investoren einsammeln können, die unter anderem in den Ausbau der Produktion seines „IntelliTread“-Systems sowie in die (Weiter-)Entwicklung seiner Sensorproduktlinie fließen sollen (Quelle: Tyrata)

men, das in einer Vielzahl von Geschäftsbereichen aktiv ist und darunter eben auch im Mobilitätssegment. Tyrata selbst hat nach eigenen Worten gerade erst 2,9 Millionen US-Dollar (rund 2,5 Millionen Euro) bei Investoren einsammeln können, die unter anderem in den Ausbau der Produktion seines „IntelliTread“-Systems sowie in die (Weiter-)Entwicklung seiner Sensorproduktlinie fließen sollen (Quelle: Tyrata)

cm



RDKS-Service war noch nie so EaZy to

Der EZ-sensor® GO ist ab Werk für nahezu alle Fahrzeuge von **Audi, BMW, Mini, Mercedes-Benz, Porsche, Smart und Volkswagen vorprogrammiert**, zusätzlich ist der Sensor für **100%** aller Automarken, -modelle und Baujahre **programmierbar**, die vom EZ-sensor® abgedeckt werden.



Schnellster Service für Ihre Kunden | Minimale Lagerhaltung

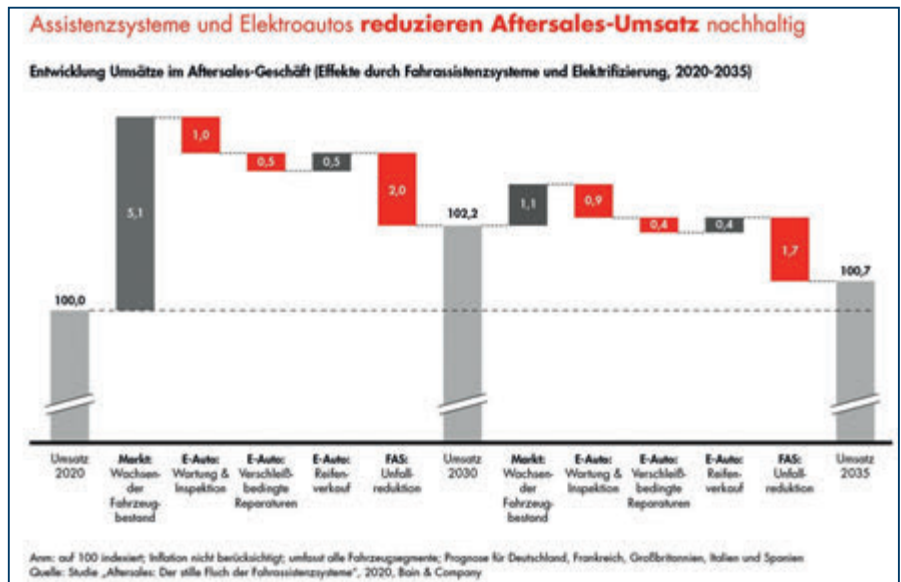
[www.SchraderTPMS.com](http://www.SchraderTPMS.com)

# Schwindende Aftersales-Umsätze: Rettungsanker Reifengeschäft

Selbst wenn durch den corona-bedingte Lockdown in diesem Frühjahr die Fahrleistung in Westeuropa um zehn bis 15 Prozent gesunken sei und somit kurzfristig die Umsätze schmälerte, die mit Kfz-Reparaturen, Wartung und Ersatzteilen erzielt werden, so sieht die Unternehmensberatung Bain & Company doch weitaus Bedrohlicheres für das als bislang stabil und lukrativ beschriebene Aftersales-Geschäft am Firmament aufziehen. Die Serviceumsätze pro Pkw sollen ihren Worten zufolge „deutlich und nachhaltig zurückgehen“ in den kommenden Jahren: Bis 2035 sollen sich die jährlichen Einbußen auf 5,5 Prozent belaufen. Als Gründe dafür werden einerseits die zunehmende Verbreitung von Fahrassistenzsystemen sowie andererseits eine steigende Zahl von Elektroautos mit weniger verbauten Komponenten genannt. Gewissermaßen als ein Rettungsanker wird in diesem Zusammenhang jedoch das Reifengeschäft gesehen.

Heute gängige Fahrzeugassistenzsysteme senken demnach die Unfallwahrscheinlichkeit um bereits bis zu 30 Prozent und die Unfallschwere um bis zu zehn Prozent, heißt es. „Aus Gründen der Sicherheit ist dies sehr zu begrüßen. Gleichzeitig verringert sich der Reparatur- und Ersatzteilbedarf erheblich, und wir stehen erst am Anfang des automatisierten Fahrens“, erklärt Bain-Partner und Studienautor Dr. Eric Zayer. Seitens der Unternehmensberatung geht man zudem davon aus, dass der Aftersales-Umsatz bis 2035 um durchschnittlich 16 Prozent je batteriegetriebenem Fahrzeug zurückgehen wird. Demnach wäre der von Elektrofahrzeugen negative Umsatzeffekt in den kommenden 15 Jahren sogar noch deutlich ausgeprägter, würde er nicht durch einen steigenden Reifenverbrauch teilweise kompensiert werden. „Dieser resultiert aus den Spezifika batteriegetriebener Fahrzeuge. Größere Reifen, eine höhere Traktion bei Beschleunigung und Rekuperation sowie tendenziell mehr Gewicht sorgen dafür, dass bei E-Autos häufiger die Reifen gewechselt werden müssen“, lässt sich der Studie dazu entnehmen.

Abgesehen davon federe ein insgesamt steigender Fahrzeugbestand die Umsatzeinbußen durch Elektrofahrzeuge und Fahrassistenzsysteme bis 2035 ab, wie darüber hinaus prognostiziert wird. Die gesamten Aftersales-Umsätze in den fünf großen europäischen Märkten Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien sollen vor diesem Hintergrund bis 2030 zwar noch leicht zulegen, um dann jedoch wieder auf das Niveau von 2020 zu sinken. „In den Jahren nach 2035 dürfte sich dieser Rückgang fortsetzen, denn die umsatzmindernden Effekte der wachsenden Flotte von Elektrofahrzeugen werden sich immer stärker bemerkbar machen“, so Bain & Company. In Deutschland nehmen die Umsätze demnach bereits in der laufenden Dekade ab und verringern sich den weiteren Erwartungen zufolge bis 2035 um 3,1 Prozent. Erklärt wird dies mit einem hierzulande stagnierenden Fahrzeugbestand sowie dem größeren Anteil höherwertiger Pkw mit Fahrassistenzsystemen.



Noch bis 2030 sollen die gesamten Aftersales-Umsätze in den fünf großen europäischen Märkten Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien leicht zulegen, um dann wieder auf das Niveau von 2020 zu sinken (Quelle: Bain & Company)

Zwar habe die Vorliebe der Deutschen für besser ausgestattete Fahrzeuge zur Folge, dass die Werkstätten entgangene Umsätze zumindest teilweise durch höhere Preise werden ausgleichen können. Doch je mehr Fahrassistenzsysteme Schäden vermieden oder abmilderten, desto stärker bekämen dies die Servicebetriebe zu spüren. Dabei werden besonders hohe Einbußen durch die Zunahme des automatisierten Fahrens und der Elektrifizierung bzw. den daraus resultierenden Auswirkungen – abgesehen von den Autoherstellern selbst – vor allem für markengebundene Servicebetriebe erwartet. „Servicebetriebe, bei denen die Ertragslage schon heute angespannt ist, können in eine existenzbedrohende Schieflage geraten. Umfassende strukturelle Veränderungen sind notwendig, um das Geschäft zu sichern“, mein Bain-Partner und Studien-Co-Autor Dr. Marcus Hoffmann angesichts dessen. Um ihre Marktposition zu verteidigen, müssten Werkstätten sich an die Entwicklungen anpassen und versuchen, schwindende klassische Wartungs-/Reparaturumsätze durch Veränderung/Erweiterung ihres Leistungsspektrums aufzufangen. Ganz oben auf der Liste sieht die Beratungsgesellschaft dabei das „lange vernachlässigte Reifengeschäft“.

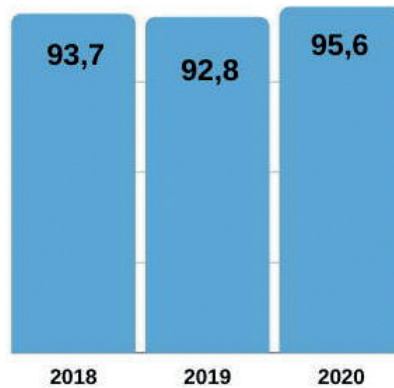
cm

# Hohe Zufriedenheit deutscher Autofahrer mit ihrer Werkstatt

Zufriedenheit, Vertrauen und ein guter Service zählen für Kunden zu den wichtigsten Kriterien bei der Wahl einer Autowerkstatt, so der TÜV Rheinland. Vor diesem Hintergrund hat die Prüforganisation dieses Jahr wieder ihren Werkstattmonitor durchgeführt und dafür im Frühjahr in einer standardisierten Onlineerhebung mehr als 2.500 private Autofahrer ab 18 Jahren zu ihren Erfahrungen mit Werkstätten im Zeitraum zwischen Juni 2019 und April 2020 befragt. Dabei wurde nach Marken-/Vertragswerkstätten bzw. sogenannten Autohäusern auf der einen sowie freien Betrieben und Werkstattketten auf der anderen Seite unterschieden. Insgesamt ist dabei letztlich eine sehr hohe Zufriedenheit der Befragten mit der eigenen Werkstatt festgestellt worden. „Sehr zufrieden“ respektive „zufrieden“ sollen sich immerhin 95,6 Prozent von ihnen gezeigt haben im Vergleich zu den ebenfalls schon recht positiven Werten der Vorjahre, in denen sich 92,8 Prozent (2019) und 93,7 Prozent (2018) in diesem Sinne äußerten. Am zufriedensten hätten sich aktuell die Kunden von freien Werkstätten gezeigt gefolgt von denen von Marken- oder Vertragswerkstätten und Werkstattketten. „Das bedeutet aus unserer Sicht aber nicht, dass die Werkstätten beim Service die Hände in den Schoß legen dürfen“, sagt der frühere Euro-master-Geschäftsführer Dr. Matthias Schubert, der heute beim TÜV

## Wie zufrieden waren Sie mit der Werkstatt insgesamt?

Sehr zufrieden / zufrieden sind...



Das hohe Niveau der Gesamtzufriedenheit, das sich bereits in den Vorjahren beim TÜV-Rheinland-Werkstattmonitor gezeigt hatte, ist 2020 noch einmal übertroffen worden (Quelle: TÜV Rheinland AG)

Rheinland Executive Vice President Mobilität ist.

Seinen Worten zufolge gebe es beispielsweise beim Thema Kontaktaufnahme zur Werkstatt eine als erheblich beschriebene Lücke zwischen den genutzten Kanälen und den tatsächlichen Kundenwünschen. Soll heißen: Viele Kunden würden sich deutlich mehr digitale Services von ihrer Werkstatt wünschen als Betriebe sie aktuell anbieten. Bislang nutzt demnach nur knapp jeder zehnte Werkstattkunde (9,6 Prozent) digitale Kanäle wie E-Mail, soziale Netzwerke oder eine App, um Kontakt mit der Werkstatt aufzunehmen. Weit überwiegend erfolgt die Kontaktaufnahme telefonisch (54,4 Prozent) oder persönlich (35,6 Prozent). Etwas anders als bei freien Werkstätten oder Vertragswerkstätten sieht es dem TÜV Rheinland zufolge bei Werkstattketten aus: Dort nutze bereits mehr als jeder Fünfte (21,9 Prozent) digitale Kontaktmöglichkeiten, heißt es. „Umgekehrt wünschen 29,6 Prozent der Befragten, sich per E-Mail über die Kosten für eine Reparatur informieren zu können. Fast ein Viertel (24,0 Prozent) würde Termine gerne über die Internetseite der Werkstatt vereinbaren. Ebenfalls fast ein Viertel (24,1 Prozent) wünscht sich, per Messenger-Dienst wie beispielsweise WhatsApp über die Reparatur des eigenen Fahrzeugs informiert zu werden“, so die Prüforganisation.

cm



**Mehr als RDKS**  
 Die Digitalisierung der Komplettraddaten.



NEU



✓ 1 RDKS Sensor  
 für nahezu 100% Abdeckung

✓ TÜV Austria geprüft  
 bis 330 km/h<sup>1</sup>



✓ 3 Clamp-In Ventile:  
 silber, grau, schwarz  
 1 Snap-In Ventil

**UniSensor2**  
 Zuverlässig wie gewohnt, aber kleiner und leichter

- ✓ Höchste Fahrzeugabdeckung im Markt mit nur einem Universalsensor
- ✓ monatlich kostenlose Updates ohne unnötige Laufzeitlimitierung
- ✓ Das Programmiergerät Sensor AID 4.0 setzt neue Maßstäbe im Werkstattbereich
- ✓ kompetente und freundliche Servicehotline bestehend aus RDKS Spezialisten
- ✓ Das RTS Außendienstteam bietet vor Ort Service, Beratung und RDKS Schulungen



<sup>1</sup> für Felgen bis max. 21". Ab 22" bis 310 km/h

Jetzt informieren: **0800 480 5000** (kostenlos aus dem dt. Fest- und Mobilnetz)  
 E-Mail: [service@TPMSshop.de](mailto:service@TPMSshop.de)



**TPMSshop.de**



## Steigende Corona-Zahlen: Essen Motor Show 2020 abgesagt – Entscheidung namhafter Räderhersteller bestätigt

Die Essen Motor Show ist eine Institution. Ende des Jahres pilgern seit Jahrzehnten Hunderttausende Tuningfans zu dem PS-Spektakel in den Ruhrpott. Am 21. Oktober wurde die Messe „aufgrund der aktuell dynamischen Corona-Infektionslage“ abgesagt. Im September hatte die Messe Essen noch angekündigt, dass es in diesem Jahr eine abgespeckte Version, eine sogenannte „Limited Edition“ mit weniger Besuchern, mit einem ausgearbeiteten Hygienekonzept und reduziertem Angebot geben sollte. Anfang Oktober wurde der Onlineticketverkauf dafür gestartet. Dann kam die behördliche Anordnung, denn die Ruhrgebietsstadt weist einen erhöhten Inzidenzwert bei Neuinfektionen auf. Am Tag der Absage lag der bei 72.

„Wir bedauern, dass die Essen Motor Show in diesem Jahr nicht stattfinden kann. Insbesondere für unsere Aussteller ist das eine Enttäuschung, da sie viel Herzblut und Leidenschaft in die Messe stecken. Gleichzeitig haben wir Verständnis für die Entscheidung der Stadt Essen. Die Infektionslage ist in Essen und darüber hinaus im Moment sehr dynamisch und hat sich im Vergleich zum vergangenen Monat deutlich verschärft. Auch wenn von Messen in der Vergangenheit kein nachweisbares Infektionsrisiko ausgegangen ist, verstehen wir, dass in der aktuellen Situation Sicherheit und Vorsicht das Handeln der Politik bestimmen“, so Oliver P.

Kuhr, Geschäftsführer der Messe Essen. Auf ihrem Geld sitzen bleiben die Besucher nicht: Wer ein Ticket gekauft hat, bekommt den Kartenpreis erstattet.

Täglich sollten bei der geplanten Limited Edition nur 9.000 Besucher in die Hallen gelassen werden. Das wäre ohnehin nur ein Viertel der sonstigen Besucher gewesen. In Corona-Zeiten sicher auch gut, denn auf den sonstigen Messen ist Körperkontakt nie auszuschließen gewesen. An einen Abstand von 1,50 Meter war da gar nicht zu denken. Das eigens für die Messe ausgearbeitete Hygienekonzept ließ die Veranstalter optimistisch auf die Veranstaltung blicken. Al-

lerdings hatten da schon viele Player aus der Räderbranche entschieden, nicht in Essen auszustellen.

Der Räderhersteller Borbet ist einer von ihnen. Für das Unternehmen war das Hygienekonzept „leider nicht zu leisten“. Im Verhältnis zu den vorherigen Messen wären zu wenig Besucher am Stand erlaubt. Das hätte erhebliche Zusatzkosten und Einbußen mit sich gebracht vor allem bei der Betreuung von Besuchern auf dem Stand. „Gerade Großveranstaltungen bis zum 31. Dezember 2020 sind von der Bundesregierung und den Bundesländern Ende August untersagt worden oder unterliegen erhebli-

chen Maßnahmen“, so J. Oliver Schneider Managing Direktor der Borbet Vertriebs GmbH. „Ganz wesentlich steht der Schutz unserer Mitarbeiter im Vordergrund. Zu diesem Zeitpunkt läuft noch immer die Winterumrüst-saison im Reifenhandel.“ Der Räderhersteller plane aber derzeit, wie er trotzdem aktiv den Kunden seine Räder präsentieren kann.

Auch die Ronal Group hatte schon entschieden, nicht mit einem eigenen Stand in Essen dabei zu sein. „Die Absage der Teilnahme ist uns nicht leichtgefallen, da die Messe immer ein fester und wichtiger Bestandteil unseres Event-Kalenders war. Aber nach einer intensiven Analyse der momentanen Corona-Situation und möglicher Hygienekonzepte sehen wir es in unserer Verantwortung, unsere Kunden und Mitarbeiter vor einer möglichen Ansteckungsgefahr zu schützen. Wir sind zwar enttäuscht, dass die Umstände uns daran hindern, die Messe in diesem Jahr mitzugestalten – denn eine Messe lebt vom realen Erleben und Erspüren der Produktneuheiten und insbesondere auch von persönlichen Gesprächen. Aber wir freuen uns darauf, alle im Jahr 2021 wieder bei uns am Stand begrüßen zu dürfen. Denn auch wenn die Digitalisierung in unserem Alltag immer bedeutender wird, bleiben Messen für uns weiterhin ein wichtiger Bestandteil im Austausch mit unseren Kunden und Fans“, heißt es aus dem Unternehmen.

Auch die KW-Automotive-Gruppe ist seit Jahrzehnten ein Aussteller auf der Essen

## KOMMENTAR: ABSAGE DER ESSEN MOTOR SHOW – BESSER SO!

Ende Oktober, fünf Wochen vor Messestart steht fest: Die Essen Motor Show wird es 2020 nicht geben. Auch nicht in abgespeckter Form, so wie die Veranstalter es sich im September ausgedacht hatten. Die Absage erfolgte aufgrund einer behördlichen Anordnung. Heißt: Die Stadt Essen hat die Messe verboten. Aus der Ferne gesehen, hätte die Messe Essen das PS-Spektakel auch mitten in der zweiten Welle der Corona-Pandemie durchgezogen.

Jetzt hat die Stadt Essen dem buchstäblich in letzter Minute einen Riegel vorgeschoben. Dies ist für viele Aussteller und auch Tuningfans mit Kosten verbunden, von denen sie keinen Nutzen haben. Den Preis für das geordnete Onlineticket gibt es für die Autofreaks zwar zurück, was ist aber mit den Kosten, welche die Aussteller für die geplanten Messestände schon ausgegeben haben? Was ist mit Hotelkosten? Wer kommt für die bisher entstandenen Kosten auf? Sicher wird jetzt keiner in einen Corona-Hotspot in Nordrhein-Westfalen reisen, um das gebuchte und vielleicht auch nicht mehr stornierbare Hotel auch zu nutzen.

Den Veranstaltern hätte schon lange klar sein müssen, dass selbst die abgespeckte Version der Messe nicht durchzuführen ist. Auch nicht mit treuerherzigen Be-teuerungen und noch so gutem Desinfektionsmittel. Fest steht auch: Die Veranstalter hatten bei dieser Publikumsmesse, die von Emotionen und dem persönlichen Kontakt lebt, auch nicht die Möglichkeit auf eine digitale Version umzustellen, so wie es bei vielen Fachmessen geplant ist und auch möglich erscheint. Fest steht zudem: Den Veranstaltern geht richtig viel Geld flöten, den Ausstellern durch die späte Absage al-lerdings auch. Zu guter Letzt steht aber auch fest: Die Entscheidung der Stadt Essen ist hart für die Veranstalter, Aussteller, Messebauer und auch Tuningfans, aber sie ist ohne Alternative.

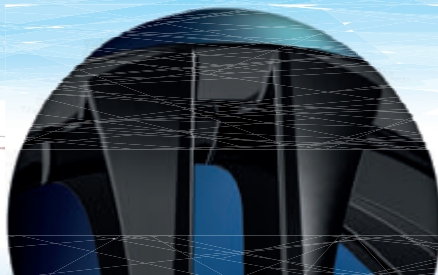
*christine.schoenfeld@reifenpresse.de*

Motor Show, und für das Unternehmen sei „diese Messe eines der wichtigsten Events, um mit unseren Händlern und Kunden in einen nachhaltigen Dialog treten zu können“.

Christian Schmidt aus der Unternehmenskommunikation von KW Automotive: „Wir bedauern es wirklich sehr, aber zum Schutz unserer Angestellten, Mitarbeiter und der

## TEC Speedwheels AS4

Trendige Allseason Felge jetzt auch in Schwarz glänzend



Wir sind für Sie da!

24/7

NEU!

Gewichtsoptimierte Designfelge im Doppelspeichen Look

- Salzsprühnebel getestet
- perfekt für den anspruchsvollen Wintereinsatz

Startgrößen von 16" bis 20" kurzfristig verfügbar  
 - natürlich mit ABE



Weitere Infos unter [www.tec-speedwheels.de](http://www.tec-speedwheels.de)



Auch **Oliver J. Schneider** von Borbet hatte schon vor Absage des PS-Spektakels entschieden, in diesem Jahr keine Räder auf der Tuningmesse zu präsentieren. Kunden und Mitarbeiter sollten vor einer Ansteckung geschützt werden. (Quelle: NRZ/Christine Schönfeld)

Messebesucher können wir in Zeiten der COVID-19-Pandemie leider nicht auf der Essen Motor Show 2020 vor Ort sein.“ Auch BBS hatte schon vorher entschieden, nicht mit einem Stand vertreten zu sein, wie auch etwa Alcar, AD Vimotion oder Wheelworld.

Der Verband der Automobilturner e.V. (VDAT) hätte sich gemeinsam mit der Kampagne Tune it! Safe! und mehreren Mitgliedsfirmen auf der Messe vorgestellt. Laut Geschäftsführer Harald Schmidtke natürlich auch „unter Beachtung eines strengen Abstand- und Hygienekonzeptes. Die Gesundheit des Standpersonals und der Besucher hatte bei den Planungen höchste Priorität.“ Aber durch die

essen Motor Show 2021 unter gewohnten Bedingungen stattfinden kann. Dafür beginnen wir bereits jetzt mit den Vorbereitungen“, so Kuhrt weiter. Die Essen Motor Show 2021 öffnet vom 27. November bis zum 5. Dezember (Preview Day: 26. November) in der Messe Essen.

*christine.schoenfeld@reifenpresse.de*

Der Rädersteller Ronal hatte schon vor Absage der Messe entschieden, nicht mit einem eigenen Stand nach Essen zu kommen. (Quelle: NRZ/Christine Schönfeld)



## Howmet Aerospace investiert über 25 Millionen Euro in Lkw-Räderwerk in Ungarn

Seit vielen Jahren produziert Howmet Aerospace (früher Arconic Inc.) in Ungarn Aluminiumräder. Jetzt hat das Unternehmen den Grundstein für eine Erweiterung des Standorts Székesfehérvár gelegt. Hier sollen Lkw- und Busräder der Marke Alcoa Wheels produziert werden. Investiert werden sollen 30 Millionen US-Dollar (über 25 Millionen Euro). Nach der Fertigstellung sollen an diesem Standort dann nicht mehr nur 600 Mitarbeiter Leichtmetallräder herstellen, vielmehr sollen 90 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Die in Ungarn produzierten Alcoa-Räder sind aus einem Stück geschmiedet und sollen laut Unternehmensangaben bis zu 51 Prozent leichter sein als Stahlräder gleicher Größe. „Unsere Räder helfen Kunden dabei, die Nutzlast zu erhöhen, Kraftstoff zu sparen und die

Wartung zu reduzieren“, ist sich István Katus, Vizepräsident von Howmet Wheel Systems, sicher. „Flotten wenden sich zunehmend unserem Leichtgewicht zu. Langlebige Räder und diese Erweiterung werden uns helfen, diese anhaltend wachsende Nachfrage zu erfassen.“

cs

Von links: Werksleiter **Csaba Tóth**, Vice President Howmet Wheel Systems **István Katus** und die ungarischen Politiker **Péter Szijjártó**, **Tamás Vargha** und **Dr. András Cser-Palkovics** bei der Grundsteinlegung (Quelle: Howmet)

ter Szijjártó, Tamás Vargha und Dr. András Cser-Palkovics bei der Grundsteinlegung (Quelle: Howmet)

## Barracuda Racing Wheels will mit dem Design Project X „hervorstechen“

In Sachen Felgenstyling gibt es heute kaum noch etwas, was man noch nicht gesehen hat: Von der Y-Speiche über Kreuzspeichen bis hin zu Multispeike-Rädern ist alles bereits bestens bekannt. Barracuda Racing Wheels habe es mit dem Project X genannten Design aus der Ultralight Series eigenen Worten zufolge dennoch geschafft, dank eines einzigartigen Designs „problemlos aus der Masse hervorstechen“. Das

Rad sei in üppigen Dimensionen und mit hoher Tragkraft insbesondere für große und schwere SUVs oder auch Luxuslimousinen wie etwa den Audi S8 der Baureihe 4H entwickelt worden. An den Achsen des sportlichen Ingolstädters sind die Project-X-Felgen in 10x22 Zoll im Finish Matt-Black-Brushed montiert, die sich „durch einzigartige X-Speichen mit gebürsteten Fronten auszeichnen“. Trotz ihrer Abmessungen sind die Felgen dank der Herstellung im modernen Flow-Forming-Verfahren mit 16 Kilogramm vergleichsweise leichtgewichtig. Die aufgezoogene Bereifung misst 265/30 R22. Die perfekt stimmige Tieferlegung ist auf eine Modifikation des werkseitigen Luftfahrwerks zurückzuführen, die eine maximale Absenkung der Karosserie bewirkt.

ab



Die Project-X-Felgen sind trotz ihrer stattlichen Abmessungen in 10x22 Zoll „nur“ 16 Kilogramm schwer – ein Ergebnis des Flow-Forming-Verfahrens (Quelle: JMS Fahrzeugteile)

BESCHLEUNIGT  
 SCHON IM STAND.  
 ZUMINDEST DEN PULS.

SC1 Motorismo RG/LC/L – Racing gold-hornkopiert  
 SC1 Motorismo RBM/LC/L – Racing black-matt-hornkopiert  
 In 20", neu auch in 19"



GREAT PASSION FOR GREAT WHEELS.

Direkt von der Rennstrecke auf die Straße – die Felge für sportliche Fahrzeuge mit absoluten Racing-Charakter. Mehr Infos unter [ronal-wheels.com](http://ronal-wheels.com)

RONALGROUP

speedline

## Kurzgefasst.

**R65-Rad von Ronal** jetzt auch als ECE-Version für verschiedene Fahrzeuge erhältlich



Das klassische Doppelspeichenrad ist von 16 bis 18 Zoll in ausgewählten Lochkreisen in Silber, Jetblackmatt und Cerium Grey verfügbar (Quelle: Ronal)

Ab sofort ist das Ronal-R65-Rad für ausgewählte Fahrzeuge auch mit ECE-Freigabe erhältlich. Mit ECE-Betriebslaubnis entspricht die Felge technisch gesehen einem OE-Rad und kann mit dem freigegebenen Reifen rasch und unkompliziert montiert werden. Das Rad ist in einer Plug-and-drive-fähigen Variante in eintragungsfreien Seriendimensionen für den VW Golf VIII, Seat Leon (KL) und den Skoda Octavia (NX) verfügbar. cs

**Ralf von Hörsten** ist neuer Geschäftsführer der Borbet-Gruppe



**Ralf von Hörsten**  
(Quelle: Screenshot LinkedIn)

Geschäftsführer Burkhard Plett hat den Räderhersteller Borbet verlassen. Neu im Unternehmen ist Ralf von Hörsten. Laut LinkedIn-Profil hat er zum 1. August als COO/CTO bei der Borbet-Gruppe angefangen. Hörsten hat bereits 27 Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie gesammelt. Zuletzt war er sieben Jahre Managing Director Germany beim spanischen Automobilzulieferer Grupo Antolin. Weitere Stationen waren Vice President Customer der Business Unit bei Brose Fahrzeugteile, Managing Director bei der Westfalia Automotive GmbH und verschiedene Positionen beim Automobilzulieferer Faurecia.

*christine.schoenfeld@reifenpresse.de*

## Aurelius übernimmt GKN Wheels & Structures



Die Aurelius Equity Opportunities SE & Co. KGaA übernimmt den Räderhersteller GKN Wheels & Structures. Die Transaktion wird voraussichtlich im November vollzogen und steht unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die Kartellbehörden, heißt es aus dem Unternehmen.

GKN Wheels & Structures ist ein Hersteller von Off-Highway-Rädern und Anbieter von innovativen technischen Lösungen. Das Unternehmen beschäftigt rund 900 Mitarbeiter an vier Produktionsstandorten in Großbritannien, den USA und Dänemark sowie in zwei Testzentren in Italien und den USA. Im Jahr 2019 erwirtschaftete GKN Wheels & Structures weltweit einen Umsatz von mehr als 188 Millionen Euro.

Aurelius werde GKN Wheels & Structures in den nächsten Monaten beim Carve-out von GKN unterstützen, für eine reibungslose Fortführung des Tagesgeschäfts sorgen und GKN Wheels & Structures unter einem neuen Markennamen als eigenständiges Unternehmen positionieren, heißt es in einer Mitteilung. Die Umsetzung des Businessplans solle gemeinsam mit dem Managementteam von GKN Wheels & Structures vorangetrieben werden. Außerdem solle das Potenzial für eine weitere Branchenkonsolidierung geprüft werden.

„Diese spannende Transaktion bietet Aurelius eine starke Plattform für künftiges Wachstum in der Fertigung von Off-Highway-Rädern. Wir freuen uns darauf, auf der guten Arbeit des Führungsteams von GKN Wheels & Structures aufzubauen und mit ihm gemeinsam in den kommenden Monaten einen reibungslosen Übergang sicherzustellen“, so Matthias Täubl, Vorstandsmitglied von Aurelius. Die Aurelius Equity Opportunities SE & Co. KGaA ist der börsengehandelte Investmentarm der Aurelius Group mit Fokus auf Konzernabsplattungen und Plattforminvestitionen im MidMarket Segment. cs

## GKN WHEELS NIMMT NEUE FERTIGUNGSLINIE IN TELFORD IN BETRIEB

GKN Wheels hat mehrere Millionen Pfund in sein britisches Werk in Telford investiert. Hier wurde eine neue Räderfertigungslinie installiert. Jetzt könnten dreimal so viele Räder wie vorher produziert werden. Stündlich werden hier nun rund 55 Off-Highway-Räder hergestellt, in der Woche könnten es mehr als 4.200 in 42 verschiedenen Farben sein. Das Ausmaß des Umbaus der Produktionsstätte sei enorm. Eigentlich sei nur die Struktur des Gebäudes übriggeblieben. Die gesamte Produktionslinie wurde komplett neu aufgebaut, mit neuen Räderlinien, Roboterschweißzellen und einer hochmodernen Endbearbeitungsanlage. Die Pulverbeschichtungsanlagen sollen dafür sorgen, dass die Räder ein erstklassiges Finish erhalten. Darren Dobson, Telford-Betriebsleiter: „Die Fabrik ist einfach nicht mehr wiederzuerkennen. Wir haben jetzt eine moderne Produktionsstätte aus dem 21. Jahrhundert.“ cs



GKN Wheels hat mehrere Millionen Pfund in die Produktionsstätte Telford investiert (Quelle: GKN)

## Rial setzt diesen Herbst auf ECE-zertifizierte Raddesigns

Rial setzt diesen Herbst in seinem Kernprogramm fast komplett auf ECE-Zertifizierung. Insgesamt fünf Räder der zu Superior Industries gehörenden Marke mit Sitz im pfälzischen Bad Dürkheim weisen das Prüfzeichen der Economic Commission of Europe auf. Damit sei „Schluss mit dem Bürokratiedschungel“, heißt es dazu in einer Mitteilung. Simone Maier-Paselk, Vice President Sales Aftermarket bei Superior Industries, erläutert diesen Schritt: „Wir möchten unsere Kunden und die Endkunden zu jeder Zeit bestmöglich unterstützen. Mit unseren ECE-zertifizierten Rädern stellen wir sicher, dass eine Vielzahl an Anwendungen abgedeckt ist und dass das Rad in Verbindung mit dem Serienreifen einfach am Fahrzeug montiert werden kann, ohne dass irgendwelche weiteren Schritte – weder in technischer noch rechtlicher Hinsicht – erforderlich sind.“

Erkennbar sind die Felgen mit ECE-Prüfzeichen an einem großen „E“ im Kreis und einer Prüfnummer. Durch die Ausstellung der ECE-Betriebserlaubnis bestätigt die ECE (European Commission of Europe), dass das Bauteil alle erforderlichen Prüfungen und Genehmigungsverfahren bereits erfolgreich durchlaufen hat. Im Unterschied zu einem Teilegutachten ist dann, sofern das Fahrzeug in der ent-

sprechenden ECE-Betriebserlaubnis des Rades aufgeführt ist, auch kein Eintrag in die Fahrzeugpapiere nötig. Die Regelung gilt in allen am ECE-Verfahren teilnehmenden Ländern, zu denen neben Deutschland unter anderem auch Österreich und die Schweiz gehören.

Die Rial-Raddesigns Astorga (16 bis 18 Zoll), Kodiak (14 bis 19), M10 (16 bis 20), M12 (17 bis 20) und X10 (16 bis 19) sind in sämtlichen Ausführungen mit dem ECE-Prüfzeichen versehen. ab



Rial setzt auf ECE-zertifizierte Raddesigns wie das Astorga, wodurch „Schluss mit dem Bürokratiedschungel“ ist (Quelle: Superior Industries)



**MAXXIS®**  
 REIFEN

**PREMITRA**  
 SNOW WPG

- ✓ Verwendung von neuen hochfesten Gewebematerialien zur Verbesserung der Handling- und Pannenschutzigenschaften
- ✓ Hohe Laufleistung durch geringe Wärmeentwicklung
- ✓ Freistehende Profilblöcke ermöglichen optimale Verzahnung mit der Straße



WWW.MAXXIS.DE

Natürlich ist der PREMITRA SNOW mit unserer Reifengarantie erhältlich.



Vorteile für Händler:

- ✓ Kostenlose Garantie als Verkaufsargument
- ✓ Einfach vom Verbraucher abzuwickeln über Online oder Postformular
- ✓ Keine Bürokratie
- ✓ Kostenfreier Reifenersatz und Erstattung der Montagekosten

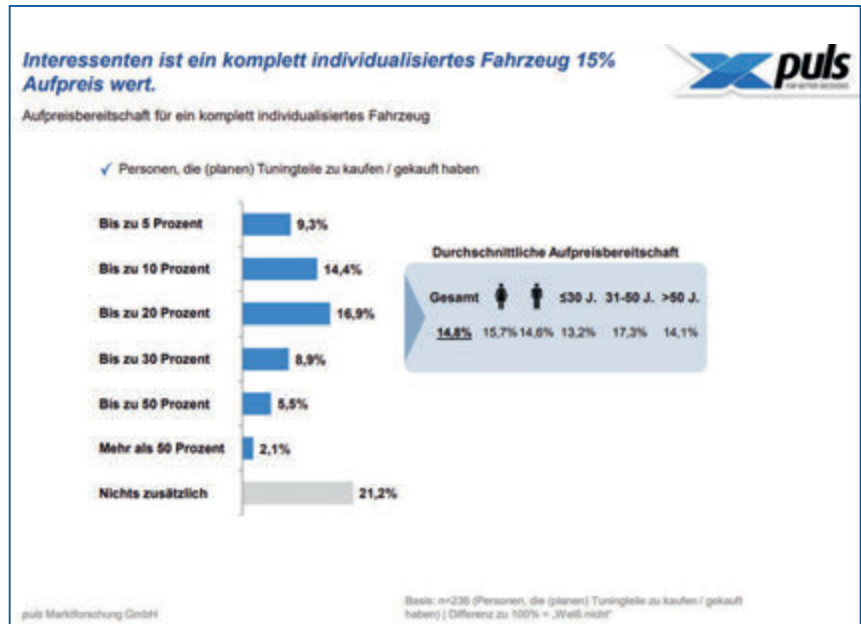
MEHR INFOS UNTER: [WWW.MAXXIS-GARANTIE.DE](http://WWW.MAXXIS-GARANTIE.DE)



# Jeder Dritte möchte ein individualisiertes Auto – Der Begriff Tuning wird aber mit Protzen verbunden

**D**er Trend zur Individualisierung von Produkten macht vor Autos nicht halt. Im Gegenteil: 35 Prozent der Autokäufer in Deutschland äußern den Wunsch, dass sich ihr Fahrzeug von der Serie abhebt und individuell zu ihnen passt. Dass dann deutlich geringere elf Prozent ihr Fahrzeug tatsächlich individualisieren, lässt auf unausgeschöpfte Marktpotenziale im profitablen Individualisierungsgeschäft schließen. Das sind die wichtigsten Ergebnisse einer repräsentativen Studie der Nürnberger Marktforschung Puls bei über 1.000 Personen in Deutschland, die eine Autoanschaffung planen bzw. vor Kurzem getätigt haben.

Um in diesem Wachstumsmarkt erfolgreich mitzuspielen, sollte zunächst der Begriff Tuning zurückgefahren werden, verbinden die Kunden laut Puls-Studie damit doch eher kritische Assoziationen wie Angeben oder Selbstdarstellung. Individualisierung steht dagegen deutlich positiver für „einzigartig, Ausdruck seiner Persönlichkeit“ und „mein Auto wie kein anderes“. Dass es sich für Automarken und Händler lohnt, im Individualisierungsgeschäft Flagge zu zeigen, belegt



(Quelle: Puls)

die Aufpreisbereitschaft von 15 Prozent für ein individualisiertes Fahrzeug.

Das i-Tüpfelchen auf die Sehnsucht nach dem „automobil Maßanzug“ ist aber die Personalisierung: So spricht fast jeden Zweiten das aktuelle Angebot von Porsche an, individuelle Fingerabdrücke oder Namensinitialen in den Lack mehr oder weniger auffällig einzuarbeiten. „Diese Ergebnis-

se zeigen, dass es über Individualisierung und Personalisierung gelingen kann, Autos mit einem neuen Status aufzuladen und deren Begehrlichkeit deutlich zu steigern“, kommentiert Puls-Geschäftsführer Dr. Konrad Weßner die Ergebnisse. Je uniformer die Autos werden, desto größer ist offensichtlich die Sehnsucht, sich mit seinem Auto von der Masse abzuheben. cs

## RVS verletzt Designrechte – Haft und Ordnungsgeld angedroht

Die Daimler AG hat vor dem Landgericht Stuttgart ein Urteil gegen RVS S.R.L. aus Italien erwirkt. Demnach darf das Unternehmen aus Castelfranco Veneto in der Europäischen Union Leichtmetallräder mit den Typenbezeichnungen Avus 564, Avus 811 und Avus 554 nicht mehr vertreiben. Diese Räder verletzen die Designrechte der

Daimler AG. In einer Anzeige in *Auto Motor und Sport* heißt es: „Für jeden Verstoß gegen dieses Verbot droht der RVS S.R.L. ein Ordnungsgeld bis zu 250.000 Euro oder deren jeweiligen gesetzlichen Vertretern Ordnungshaft bis zu sechs Monaten, im Wiederholungsfall bis zu zwei Jahren.“ Zudem sei RVS S.R.L. verurteilt worden, der



Daimler AG Auskunft über den Umfang der Verletzungshandlungen zu erteilen und Schadensersatz zu leisten. Sie müsse des Weiteren die in ihrem Besitz oder Eigentum befindlichen Räder der fraglichen Typen zur Vernichtung auf Kosten der RVS S.R.L. an einen von der Daimler AG bezeichneten Treuhänder herausgeben.

*christine.schoenfeld@reifenpresse.de*

Diese drei Räderdesigns darf RVS S.R.L. aus Italien in der Europäischen Union nicht mehr vertreiben. Die Die Anzeigen in verschiedenen Automedien muss RVS bezahlen. Das war Teil des Urteils (Quelle: *Auto Motor und Sport*)

WWW.GOEGGEL.COM



REIFEN GÖGDEL  
 Großhandel Service Logistik



Reifen-Online-Shop

Burladinger Strasse 14-26 · 72501 Gammertingen · Tel.: (07574) 93130

## Bilstein rät zur Überprüfung der Fahrwerkskomponenten beim Räderwechsel

Das Durchschnittsalter der Fahrzeuge in Deutschland werde immer höher: Mit 9,6 Jahren seien sie so alt wie nie, berichtet der Fahrwerkshersteller Bilstein und weist gleichzeitig darauf hin, dass Autos in der Corona-Krise anteilig wieder stärker genutzt werden. Und selbst wenn die Fahrleistung temporär gesunken sei, würde es langfristig nichts Gutes für die Stoßdämpfer bedeuten und dies wiederum für ein höheres Risiko sorgen, dass die Fahrzeuge die Traktion verlieren und ausbrechen.

**D**och warum sind Fahrwerksschäden so gefährlich? Meist kommen sie schleichend, und in kritischen Situationen wird man dann von den Folgen überrascht. Da kann es aber schon zu spät sein. „Durch defekte oderverschlissene Stoßdämpfer steigt das Risiko, dass das Fahrzeug die Traktion verliert und ausbricht. Vor allem bei schnellen Kurvenfahrten oder abrupten Ausweichmanövern verlieren die Reifen schnell an Bodenhaftung. Zudem verlängert sich der Bremsweg um bis zu 20 Prozent und das Aquaplaningrisiko steigt. ABS und ESP können diesen Effekt nur bedingt kompensieren, da ihre Wirksamkeit erheblich gemindert wird“, heißt es bei Bilstein.

Dabei könne jeder Autofahrer mit einem Mindestmaß an Wartung gefährlichen Fahrwerksschäden vorbeugen. Spätestens alle 20.000 Kilometer sollte eine Überprüfung stattfinden. Ein guter Zeitpunkt hierfür sei zum Beispiel der saisonale Räderwechsel, wenn das Auto sowieso auf die Bühne muss. „Viele Schäden an den Dämpfern entlarvt das Auge des Experten bereits bei der Sichtprüfung. Gerade auch die Peripherie leidet: etwa Staubschutzrohre, Anschlagpuffer, Gummimanschetten und Kunststoffelemente. Sie alle können verschleiben, schadhaft werden oder sogar komplett verlorengehen“, heißt es in einer Mitteilung des Unternehmens.

Insbesondere niedrige Temperaturen sorgen dafür, dass Materialien aller Art verspröden oder durch Frostbildung sogar regelrecht aufgebrochen werden. Pkw mit Luftfedern bildeten hier keine Ausnahme, da sie ebenfalls über konventionelle Stoßdämpfer verfügten und anfällig für Undichtigkeiten seien: Betroffen seien Leitungen wie Luftfederbälge. Zwar werde ein gewisser Schwund vom Kompressor ausgeglichen, doch

durch die Mehrbelastung könne auch er Schaden nehmen.

Bei konventionellen Fahrwerken ergänze der Stoßdämpferprüfstand idealerweise die Sichtprüfung. Vorsicht sei allerdings bei aktiven Luftfahrwerken geboten, da hier unter Umständen „Phantomdefekte“ angezeigt werden. Mustafa Yavuz von Bilstein erläutert: „Da das Fahrzeug während der Prüfstandssimulation in Wirklichkeit steht, schalten die Systeme in der Regel in den höchsten Komfortmodus, der lediglich für niedrige Geschwindigkeiten ausgelegt ist. Weil der Test jedoch normalen Fahrbetrieb simuliert, heben die Räder schneller ab. Dieses führt dann zu der falschen Annahme, dass das Fahrwerk defekt ist.“



Stoßdämpfer verschleiben schleichend, Mängel werden von Autofahrern oft nicht bemerkt, bis es zu spät ist (Quelle: Bilstein)

### BILSTEINS TECHNICAL SUPPORT BERÄT: EINTRAGUNGSFREI ODER EBEN DOCH NICHT?

Sollen die Stoßdämpfer gegen ein anderes Modell ausgetauscht werden, fragen Werkstätten und sogar Prüforganisationen wie selbstverständlich nach einem Gutachten. Der Bilstein-Technical-Support verzeichne viele solcher Anfragen, die zu den ganz typischen Anliegen zählen. „Die gute Nachricht ist: In der Regel sind Stoßdämpfer eintragungsfrei“, klärt Mustafa Yavuz auf. Der gelernte Kfz-Meister ist bei Bilstein für den weltweiten Kundendienst zuständig und verweist dabei auf Paragraph 19.3 der deutschen StVZO. Danach sind Stoßdämpfer nicht eintragungspflichtig, wenn sie in den Funktionsmaßen den Serienbauteilen entsprechen. Ganz vom Tisch sei das Thema ABE und Teilegutachten in vielen Fällen aber dennoch nicht, wenn Stoßdämpfer mit Tieferlegungsfedern verbaut werden. „Letztere sind nämlich sehr wohl eintragungspflichtig und müssen nach dem Einbau abgenommen werden. Entsprechendes gilt für Komplettfahrwerke.“



Sind neue Stoßdämpfer eintragungsfrei oder nicht? Bilsteins Technical Support beantwortet Fragen von Werkstätten (Quelle: Bilstein)

ab

# IF-/VF-Landwirtschaftsreifen überzeugen im Test

Das Leistungsversprechen der IF-/VF-Reifentechnologie klingt großartig. Landwirte sollen von einer besseren Bodenschonung und höheren Erträgen profitieren und gleichzeitig Treibstoff sparen. Was davon auf dem Acker übrig bleibt, haben der Reifengroßhändler Bohnenkamp und der Landmaschinenbauer Amazone in einem standardisierten Feldtest untersucht.

IF-Reifen (Improved-/Increased-Flexion-Reifen) bewegen bei 20 Prozent geringerem Reifenfülldruck die gleiche Traglast wie vergleichbare Standardreifen – oder aber bei gleichem Reifendruck bis zu 20 Prozent mehr Last. VF-Reifen (Very-High-Flexion-Reifen) erweitern diese Leistungsgrenze sogar auf bis zu 40 Prozent. Möglich macht dies ein veränderter Karkassaufbau. Eine größere Anzahl dünnerer Karkasslagen gibt dem Reifen bei wechselnden Druckverhältnissen die notwendige Flexibilität und Stabilität und bewahrt eine sichere Traktion. Wollen Landwirte auf dem Acker eine zu hohe Bodenbelastung vermeiden, können sie den Innendruck dieser Fabrikate verringern und so die Aufstandsfläche des Reifens vergrößern. Vor einem Wechsel zurück auf die Straße lässt sich der Reifendruck wieder spritsparend erhöhen.

Stammwerk Hasbergen-Gaste die exakte Radlast festgestellt bzw. der Reifenfülldruck exakt nach Vorgabe eingestellt worden. Nach einer regenarmen Periode in den Tagen zuvor, war der Boden beim Feldtest verhältnismäßig trocken, was für die Durchführung nicht unerheblich ist, denn die Tragfähigkeit eines Bodens ist umso höher, je trockener und je dichter gelagert er ist. Feuchte und lockere Böden sind deutlich leichter zu verdichten.

Gemessen und verglichen wurden jeweils die absolute Fahrspurtiefe und mittels Bodenpenetrometer die Eindringtiefe bei fest definierten Widerständen. Sie ist ein Maß für die Dichte des Bodens und somit für die Durchwurzelbarkeit. Eine höhere Eindringtiefe des Penetrometers belegt hierbei eine geringere Verdichtung des Bodens. Die Referenzeindringtiefe bei unbefahrenem Boden betrug 30 Zentimeter. Über alle Messergebnisse hinweg zeigte sich ein klares Bild – vor allem in der Spurtiefe. Die Amazone-Geräte hinterließen auf den IF-/VF-Reifen eine rund 25 bis 30 Prozent flachere Fährte – trotz größerer oder gleicher gemessener Radlast. Und während das Penetrometer in den Spuren der konventionellen Reifen durchschnittlich eine Tiefe von 22,3 Zentimeter erreichte, drang es in der lockereren IF-/VF-Spur über alle Maschinen und Messpunkte gemittelt zehn Prozentpunkte tiefer vor. Zur Illustration: Gerechnet auf einen Hektar Landfläche stehen Pflanzen mit der IF-/VF-Technologie 220 Kubikmeter mehr Wurzelraum für die Nährstoffaufnahme zur Verfügung. Der Effekt höherer Bodenschonung durch die IF- bzw. VF-Technologie ist nachweisbar und eindeutig positiv.



Bohnenkamp und Amazone machten einen Feldtest (Quelle: Bohnenkamp)

Die Amazonen-Werke H. Dreyer GmbH & Co. KG aus dem niedersächsischen Hasbergen-Gaste stellten für den durchgeführten Feldtest landwirtschaftliche Maschinen und Geräte zur Verfügung. Amazone ist als namhafter Hersteller von Land- und Kommunalmaschinen seit vielen Jahren Kunde der Bohnenkamp AG bei der Erstausrüstung seiner Produkte. Getestet wurde die Improved-Flexion-Technologie an der gezogenen Amazone-Feldspritze UX 5201 Super. Die Very-High-Flexion-Technologie wurde sowohl an einem gezogenen Amazone-Streuer ZG TS 1001 ProfisPro sowie an der selbstfahrenden Amazone-Feldspritze Pantera 4502H untersucht.

Beim Pantera 4502H sei vor allem die Kombination aus hoher Radlast bei relativ schmalen Reifen mit hohem Reifeninnendruck sehr interessant. Die Nutzung der VF-Technologie erlaube gerade hier eine erhebliche Reduzierung des Reifeninnendrucks um mehr als ein Drittel im Vergleich zu konventionellen Reifen, heißt es bei Bohnenkamp. Auf der linken Seite der Geräte wurden jeweils Reifen mit herkömmlicher Standardtechnologie montiert, während rechtsseitig vergleichbare IF- bzw. VF-Technologie zum Einsatz gekommen sei. Bevor es aufs Feld ging, seien die Gerätschaften befüllt und im

Für Heiko Holthaus, Leiter des Geschäftsbereichs Agrar bei der Bohnenkamp AG waren die Testergebnisse eine eindrucksvolle Bestätigung des Leistungsversprechens: „Mit der jüngst geschaffenen Möglichkeit, nun komplette Gespanne mit der neuen Technologie auszurüsten zu können, wird sich der Einsatz für Landwirte und Lohndienstleister im Agrarbereich noch stärker rechnen. Der leicht höhere Einstiegspreis in die Technologie wird sich jetzt noch schneller durch höhere Erträge bei der Ernte und eine erhebliche Verringerung des Treibstoffverbrauchs auszahlen.“ Der Großhändler spürt bereits das wachsende Interesse bei potenziellen Anwendern an der Technologie. Für ihn stellt die VF-Technologie mittelfristig die Zukunft bei landwirtschaftlicher Bereifung dar. „Wer bereits durch den Einsatz der IF-Technologie begeistert war, wird zukünftig auf die Weiterentwicklung dieser Technologie in Form der VF-Reifen umsteigen, und wer neu in die zukunftsweisende Technologie einsteigt, wird sich aufgrund der wirtschaftlichen Aspekte eher sofort mit VF-Reifen beschäftigen und den Zwischenschritt über den Einstieg mit IF-Reifen auslassen.“

cs

# Maserati kehrt mit dem MC20 auf **Bridgestones Potenza** ins Segment der Supersportwagen zurück

Bridgestone wurde von Maserati als exklusiver Reifenlieferant für den neuen Supersportwagen MC20 ausgewählt. Diese Zusammenarbeit eröffne neue Wege, „indem Bridgestone die herausragenden Fähigkeiten des neuen Maserati MC20 durch die Entwicklung präziser maßgefertigter Potenza-Premiumreifen maßgeblich unterstützt“, heißt es dazu vonseiten des Reifenherstellers. In der Entwicklungsphase des neuen MC20 habe Maserati nach einem Sportreifen gesucht, „der ebenso außergewöhnliche Leistungen erbringen kann“. Bridgestone, langjähriger Partner von Maserati, habe auf dieses Anforderungsprofil „mit individuell exakt abgestimmten Potenza-Reifen“ reagiert.

**D**er MC20 vereine Maseratis „neueste technische Innovationen höchster Ingenieurskunst und leitet einen Generationswechsel in der Performance gegenüber den Vorgängermodellen ein. Die speziellen Potenza-Reifen von Bridgestone leisten mit ihren Eigenschaften einen wesentlichen Beitrag zum Ausbau der Leistungsfähigkeit des MC20: Durch ein asymmetrisches Profildesign wird die Lenkpräzision und Kurvenstabilität verbessert, während eine neu entwickelte Laufflächenmischung den Grip verstärkt. Zusätzlich zeichnen sich die Reifen durch eine spezielle innere Gürtelstruktur aus, die den Druck auf der Aufstandsfläche bei Kurvenfahrten gleichmäßiger verteilt. Im Ergebnis überzeugt der Hochleistungsreifen mit einer optimalen Kombination aus Kontrolle, Geschwindigkeit und Stabilität, welche die Gesamtleistung des Supersportwagens verbessert“, unterstreicht dazu der Reifenhersteller.

Die langfristige Partnerschaft zwischen Bridgestone und Maserati hat ihre Wurzeln in der Geschichte des Motorsports. Bridgestones Potenza-Reifen sind aus einer langen Verbindung mit der Formel 1 entstanden, die der Hersteller von 1997 bis 2010 beliefert hatte, während der MC20 eine Rückkehr zum Ursprung des Rennsports von Maserati markiere. „Herausragende Ergebnisse auf und neben der Rennstrecke zu erzielen ist Teil der zukunftsweisenden Vision beider Unternehmen.“

Sowohl Bridgestone als auch Maserati hätten interne F&E-Zentren und wegweisende Technologien genutzt, „um den neuen MC20 und seine maßgeschneiderten Reifen zu entwickeln und zu testen. Durch seine firmeneigene Technologie zur digitalen Reifenkonstruktion verkürzte Bridgestone auch die Dauer des Entwicklungsprozesses, wodurch die Umweltauswirkungen durch einen geringeren Ressourcenverbrauch und eine kürzere Produkteinführung begrenzt wurden. Dies trug zu einem effizienteren Prozess bei, da das Design des MC20 in etwa 24 Monaten produziert werden konnte. Für beide Unternehmen besitzt die Integration innovativer, nachhaltiger Technologien hohe Priorität; entsprechend soll in naher Zukunft auch eine elektrische Variante des MC20 auf den Markt kommen.“

„Die in Europa entwickelten, getesteten und gefertigten Potenza-Reifen sind so konzipiert, dass sie die hohen Anforderungen von Maserati erfüllen“, sagt Steven De Bock, Vice President Consumer Replacement und OE bei Bridgestone EMIA (Europa, Mittlerer Osten, Indien, Afrika) im Rahmen dieser Ankündigung. „In erneuter Zusammenarbeit mit Maserati haben wir einen speziell konstruierten Potenza-Reifen entwickelt, der es dem MC20 ermöglicht, seine Kraft, Kontrolle und sportliche Performance voll auszuschöpfen.“ *ab*

Der neue Supersportwagen  
 Maserati MC20 steht auf  
 Bridgestone-Potenza-Reifen  
 (Quelle: Maserati)



## Kurzgefasst.

**Safety Seal** stellt neuen Produktflyer vor



Auf 24 Seiten werden im Flyer neue Produkte von Safety Seal vorgestellt (Quelle: Safety Seal)

Die Safety Seal GmbH hat ihr Produktportfolio in einen 24-seitigen Flyer gepackt. Dieser ist ab sofort auf der Homepage des Unternehmens einzu-sehen und kann dort auch heruntergeladen werden. Zu sehen ist das Produktprogramm rund um die Reifenmontage – vom Auswuchtgewicht bis zur Werkstattbox. Zusätzlich zum PDF-Download haben die bestehenden Kunden des Es-

senner Unternehmens den Produktflyer auch mit der Post bekommen. Dieses klassische Blätterwerk soll die Auswahl und den Bestellprozess für Werkstatt- und Lagermitarbeiter vereinfachen, die noch keinen Zugriff auf digitale Bestellmöglichkeiten haben. cs

## Goodyear vermarktet auch Bremsen in den USA

Goodyear führt in den USA ein eigengebrandetes Sortiment an Bremsbelägen, Bremsscheiben und Bremssätteln ein, die der Reifenhersteller ausschließlich online über eine eigene Internetseite direkt an Endverbraucher vermarkten will. Produziert werden die Aftermarket-Teile von FDP Friction Science aus Virginia, heißt es dazu in US-amerikanischen Medienberichten. Später einmal sollen auch Werkstätten über ein spezielles Händlerportal die Teile bestellen können. ab

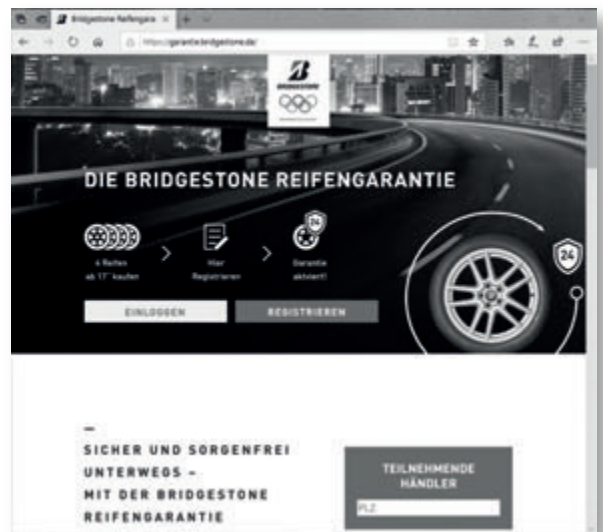


## Kostenlose 24-monatige Reifengarantie für Bridgestone-Profile ab 17 Zoll

Ausschließlich in Deutschland und über teilnehmende stationäre Fachhändler bietet Bridgestone seit Oktober und befristet zunächst auf zwei Jahre bzw. bis zum 30. September 2022 Verbrauchern eine kostenlose 24-monatige Reifengarantie an. Dies beim Erwerb von vier Sommer-, Winter- oder Ganzjahresreifen ab 17 Zoll für Pkw, SUVs/4x4-Fahrzeuge oder Transporter. Im Rahmen der Garantie werden Kunden demnach im Falle eines Falles finanziell bei der Anschaffung eines Ersatzreifens unterstützt, wenn es zu Einfahrschäden oder einer Beschädigung durch Bordsteinkontakt sowie einen Brand kommen sollte. Die Höhe der Unterstützung richte sich dabei nach dem jeweiligen Zeitraum, der seit dem Kauf des Reifensatzes vergangen ist, und könne bis zu 100 Prozent betragen, erklärt der Reifenhersteller. Mit der Aktion will Bridgestone nicht nur Verbrauchern zur Seite stehen, sondern vor allem auch dem Handel.

Denn das Angebot einer eigenen Reifengarantie ist nach den Worten des Unternehmens für Reifenfachhändler „in der Regel eine langfristige Entscheidung und oftmals mit hohem Aufwand verbunden“ – nicht so aber bei der als händler- und zugleich kundenfreundlich beschriebenen digitalen Lösung des Herstellers. Zumal das Ganze bei Bridgestone online über die Website unter <https://garantie.bridgestone.de/> abgewickelt wird. Um die Reifengarantie nach einem entsprechenden Reifenkauf zu aktivieren, muss dort innerhalb von 14 Tagen ab Erwerb eine Registrierung erfolgen samt Hochladen des Kaufnachweises (Beleg, Rechnung, Quittung). Nach Verifizierung der Angaben tritt die Garantie dann für 24 Monate in Kraft, wobei private oder gewerbliche Verbraucher pro Fahrzeug bis zu zwei Reifensätze und insgesamt bis zu zehn Fahrzeuge für Bridgestones Reifengarantie anmelden können.

„Mehrkosten für zusätzliche Absicherungen gekaufter Premiumprodukte finden bei Endkunden häufig wenig Anklang. Reifen sind jedoch das einzige Sicherheitssystem am Fahrzeug, das Kontakt zur Straße hat – und das gilt es bestmöglich zu schützen. Deshalb haben wir uns eine attraktive und zugleich einfache Lösung überlegt“, erklärt Torsten Claßen, Director Consumer Products bei Bridgestone mit Verantwortung für die Region Central Europe. „Unser Ziel ist es auch, Händlern mit unserer neuen Reifengarantie ein zusätzliches Verkaufsargument im Kundengespräch an die Hand zu geben. Wir wollen eine sinnvolle Ergänzung zu ihrem Angebot bieten, um so den Abverkauf von Premiumreifen zu steigern. Durch eine digitale Direktabwicklung mit dem Endkunden soll der Mehraufwand für unsere Händler so gering wie möglich gehalten werden“, fügt Claßen hinzu. cm



Bei seiner neu eingeführten Reifengarantie setzt Bridgestone auf eine händler- und zugleich kundenfreundliche digitale Lösung, zumal die Abwicklung online über die Website unter <https://garantie.bridgestone.de/> erfolgt (Quelle: Screenshot)



Laut Michelin wird die Reifenfamilie „X Multi“ für den Regionalverkehr vonseiten seiner Kunden stark nachgefragt (Quelle: Michelin)



Mit dem „X Multi HL Z“ (links) und dem „X Multi HL T“ erweitern zwei für besonders schwere Lasten ausgelegte Modelle das bestehende Produktportfolio bei Michelin (Quelle: Michelin)

## Zuwachs für Michelins „X-Multi“-Reifenfamilie

Michelin erweitert seine insbesondere für den Regionalverkehr konzipierte Mehrzweck-Lkw-Reifenfamilie „X Multi“, die durchweg mit dem 3PMSF-Symbol gekennzeichnet sowie nachschneid- und runderneuerbar ist. Einerseits stehen mit dem „X Multi Z“ speziell für die Lenkachse sowie dem „X Multi D“ für die Antriebsachse zwei neue Profile jeweils in der Dimension 315/80 R22.5 zur Auswahl, womit der Anbieter eigenen Worten zufolge einer starken Marktnachfrage nachkommt. Andererseits erweitern mit dem „X Multi HL Z“ und dem „X Multi HL T“ zwei für besonders schwere Lasten ausgelegte Modelle das bestehende Produktportfolio bei Michelin. „Unsere Reifenfamilie ‚X Multi‘ für den Regionalverkehr wird stark von unseren Kunden nachgefragt,



„Aufgrund unserer Dimensionserweiterungen und Traglastanpassungen können wir nun noch besser auf die wichtigen Kundenbedürfnisse eingehen“, sagt **Philipp Ostbomk** als für die DACH-Region verantwortlicher B2B-Vertriebsdiaktor bei Michelin (Quelle: Michelin)

zumal etwa 70 Prozent unserer Flottenkunden im gemischten Nah- und Fernverkehr unterwegs sind. Aufgrund unserer Dimensionserweiterungen und Traglastanpassungen können wir nun noch besser auf die wichtigen Kundenbedürfnisse eingehen“, erklärt Philipp Ostbomk als für die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) verantwortlicher B2B-Vertriebsdiaktor im Unternehmen.

Der „X Multi HL Z“ in der Größe 385/65 R22.5 soll speziell auf die Anforderungen für Lenkachsen beispielsweise von Holztransportern und Lkw mit Hubkränen abgestimmt worden sein. Aufgrund seiner besonderen Konstruktion wird dem Reifen eine Tragfähigkeit bis fünf Tonnen, also zehn Tonnen je Achse attestiert. Im Vergleich zu seinem Vorgänger „X Multiway HD XZE“ in derselben Dimension lasse sich mit dem neuen Reifen ein bis zu 30 Prozent höheres Laufeistungspotenzial ausschöpfen, verspricht Michelin mit Verweis auf die Ergebnisse einer internen Studie bzw. einer Simulation der Reifenlebensdauer mit Extrapolation auf zwei Millimeter Restprofiltiefe. Zu diesem Laufeistungspotenzial trägt nach Aussagen des Reifenherstellers eine innovative Laufflächenmischung bei, dank der sich zugleich die ursprüngliche Profiltiefe habe reduzieren lassen. „Damit hat Michelin einen weiteren ebenso fortschrittlichen wie nachhaltigen Reifen für den vielseitigen regionalen und überregionalen Einsatz auf die Straße gebracht“, ist man bei dem Reifenhersteller überzeugt.

„Eine Tonne mehr auf der Achse“ soll ebenso mit dem „X Multi HL T“ möglich sein, der speziell für den Einsatz auf der lasttragenden Achse konzipiert wurde. Damit bietet man eine Reifeninnovation, die vor allem beim Ersatz von Anhängertypen an die Bereifung zweiachsiger Fahrgestelle gefragt ist, so Michelin. Bei denen sei die Tragfähigkeit des Reifens eine wesentliche Anforderung, die das neue Profil „mit Bravour“ erfülle. Zumal der „X Multi HL T“ in der Dimension 385/65 R22.5 gegenüber dem Modell „X Multi T“ gleicher Größe, aber ohne den Namenszusatz „HL“ (für High Load) den Lastindex 164K anstelle von „nur“ 160K vorweisen können soll. Abgesehen davon wird ihm mit Blick auf die Lauffläche und den Unterbau des neuen Rei-

fens, die auf den „Regenion“, „Infinicoil“ und „Duracoil“ genannten Technologien des Herstellers basieren, eine gegenüber dem „X Multiway HD XZE“ um bis zu 25 Prozent höhere Laufeistung bescheinigt bei einem zugleich geringeren Rollwiderstand im direkten Vergleich mit der Vorgängergeneration.

Die genannten Michelin-Technologien finden sich zum Teil auch in den beiden anderen neuen Reifen wieder. Von der Kombination unterschiedlich geformter Lamellen mit im 3D-Metalldruckverfahren gefertigten Vulkanisationsformen, die unter dem Begriff „Regenion“ subsumiert werden, profitieren Michelin zufolge sowohl der „X Multi Z“ als auch der „X Multi D“ insofern von sich selbst abstützenden Profilblöcken und damit letztlich von einer hohen Haftung bis zur Abfahrgrenze sowie einer Reduzierung des Rollwiderstandes. Beim Lenkachsreifen kommen demnach außerdem noch die „Forcion“- und „Infinicoil“-Technologien des Konzerns zum Einsatz, wobei sich hinter Letzterer ein bis zu 400 Meter langes Stahlseil verbirgt, das endlos in Längsrichtung um den Reifen zwischen den Gürtellagen gewickelt wird. „Damit wird die Bodenaufstandsfläche optimiert, der Rollwiderstand reduziert und die Laufeistung erhöht“, sagt der Anbieter. Als „Powercoil“ bezeichnete leichte, aber dennoch als hochfest beschriebene Stahlkabel sollen beim „X Multi D“ zusätzlich eine hohe Widerstandsfähigkeit gegen Verformungen und Verletzungen bewirken. Damit lasse sich der Rollwiderstand reduzieren bei einem im Vergleich zu früheren Technologien gleichzeitig gesenkten Reifengewicht. Dank „Regenion“ und „Powercoil“ könne der Antriebsachsreifen in der Größe 315/80 R22.5 mit einer bis zu zehn Prozent höheren Laufeistung aufwarten als sein „X Multiway 3D XDE“, so Michelin.

cm

# Sichere und umweltgerechte Bodenreinigung in Kfz-Werkstätten

Verschmutzte Werkstattböden bergen ein hohes Risiko für Mitarbeiter und Umwelt, heißt es bei der Alfred Kärcher SE & Co. KG. Metallstäube könnten Lungenschädigungen verursachen, ölige Rückstände zu Stürzen führen. Deshalb müssten Kfz-Werkstätten regelmäßig gereinigt werden. Um dabei die Giftbelastung der Reinigungsabwässer niedrig zu halten, sollte möglichst wenig Wasser verwendet werden. Je nach Werkstattbereich fallen flüssige Rückstände von Kraftstoffen, Ölen, Alkoholen, Brems- und Kühflüssigkeiten, organischen Lösemitteln, aber auch mit Schwermetallen an. Der Gesetzgeber schreibt daher Maßnahmen zur Abwasserbehandlung bei der Bodenreinigung in der Werkstatt vor.

Um die Kosten bei der Werkstattreinigung niedrig zu halten, könnten intelligente Reinigungskonzepte die Abwassermenge erheblich verringern. „Eine der effizientesten Maßnahmen ist nach Empfehlung der Landesumweltministerien die sogenannte abwasserfreie Werkstatt“, heißt es bei dem Reinigungsspezialisten. In diesem Zusammenhang erscheint die Empfehlung bei der Trockenlegung der Werkstatt Reinigungsgeräte zu verwenden, die mit Wasser arbeiten, widersprüchlich. „Die Nassreinigung hilft aber, gefährliche Staubaufwirbelungen beim Reinigen des Werkstattbodens zu vermeiden. Eine konventionelle Besenreinigung ist zu vermeiden. Vielmehr sollten Geräte zum Einsatz kommen, die mit Hilfe von Reinigungsmitteln und Wasser haftende und lose Verschmutzungen anlösen und aufnehmen können“, heißt es bei Kärcher.

Prinzipiell erfüllten sogenannte Nass-/Trockensauger und/oder Scheuersaugmaschinen diese Anforderungen vollends. Ihre Unterschiede lägen dabei in der Anwendung, Bedienung und dem Einsatzbereich. Um das für die Werkstatt am besten geeigneten Gerät auszuwählen, seien verschiedene Kriterien zu berücksichtigen. Ne-

ben der Art und Größe der zu beseitigenden Verschmutzung sei auch auf das Reinigungsmittelprogramm zu achten. Viele Gerätehersteller böten auf spezielle Verschmutzungen abgestimmte Produkte an, die besonders für die Werkstatt- und Industriereinigung geeignet sind. Zur Erleichterung der Auswahl des passenden Reinigungsgeräts helfen die folgenden fünf Fragen:

**1.** Für welche Reinigungstechnik ist die Werkstatt besser geeignet? Zu prüfen sind enge Durchgänge, schwer zugängliche Werkstattbereiche und die Art des Bodens. Bei begrenzten Platzverhältnissen können Nass-/Trockensauger die Wahl sein. Großflächige Werkstattböden lassen sich bequemer mit Scheuersaugmaschinen reinigen.

**2.** Mit welcher Art von Verschmutzungen muss hauptsächlich gerechnet werden? Loser oder haftender Schmutz, ölige Gemische oder mineralhaltige Stäube verlangen jeweils nach unterschiedlichen Reinigungsmaschinen und Reinigungsmitteln.

**3.** Welche Reinigungsprogramme werden benötigt? Viele Reinigungsprogramme, wie sie zum Beispiel für die Pflege von Holz- oder Linoleumböden zum Einsatz kommen, werden im Werkstattbereich meist nicht benötigt.

**4.** Einfache Bedienbarkeit? Kann die Reinigungsmaschine einfach und schnell gerüstet, befüllt und das Schmutzwasser unkompliziert entleert werden? Lange Rüstzeiten binden Arbeitskraft und kosten damit Geld.

**5.** Lässt sich mit dem Gerät ermüdungsfrei arbeiten? Hier spielen vor allem die Lautstärke, die Ergonomie und das Gewicht des Gerätes eine wichtige Rolle. Bei größeren Scheuersaugmaschinen sollten daher Geräte mit Traktion bevorzugt werden.

Die Nassbodenreinigung habe heute längst Schaufel und Besen in vielen Werkstatt-Bereichen vollständig ersetzt. Kein Wunder auch – denn neben der Erfüllung immer strenger werdender Umweltauflagen diene sie auch im Rahmen der Unfallverhütungsvorschriften dem Schutz und der Gesundheit der Mitarbeiter. cs



Verschmutzte Werkstattböden bergen ein hohes Risiko für Mitarbeiter und Umwelt. Deshalb müssen Kfz-Werkstätten regelmäßig gereinigt werden (Quelle: Kärcher)

# Pirelli präsentiert seine neue Reifenrange für die kommende Rallye-WM

**N**achdem Pirelli bereits im Sommer ein umfassendes Testprogramm mit seinen neuen Reifen für die Rallye-Weltmeisterschaft 2021 auf Sardinien abgespult hat, folgte Anfang Oktober ebendort die offizielle Präsentation der neuen Reifen im Rahmen einer „exklusiven Veranstaltung“ anlässlich der Rallye Italien-Sardinien. Zudem gab das Unternehmen eine Vorschau auf seine Rückkehr als exklusiver Reifenlieferant der WRC (World Rally Championship) ab 2021 im Rahmen eines Dreijahresvertrags.

Seit Pirelli Ende vergangenen Jahres die FIA-Ausschreibung für sich entschied und demnach ab dem kommenden Jahr die Rallye-Weltmeisterschaft exklusiv beliefert, habe der Hersteller eigenen Worten zufolge „hart daran gearbeitet, neue Reifen für die schnellsten Rallyewagen zu entwickeln, die jemals auf Schotter, Asphalt, Schnee und Eis gefahren sind. Das Ziel von Pirelli besteht darin, Produkte von hoher Haltbarkeit, Performance und Anpassungsfähigkeit zu liefern.“

Trotz der unvermeidlichen Unterbrechungen infolge der COVID-19-Pandemie habe Pirelli an seinem Entwicklungszeitplan für die neue WRC-Reifenrange festhalten können. Terenzio Testoni, Leiter Rallyerennsport Pirelli, kommentierte im Vorfeld der Präsentation: „Nach einem intensiven Vorbereitungsprogramm freuen wir

uns, auf Sardinien unsere neuen Reifen zu präsentieren und einigen Personen die Möglichkeit zu geben, sie vom Beifahrersitz aus während der Shakedown-Prüfung zu erleben. Im Verlauf des kommenden Wochenendes wird man sie auch in Aktion sehen, wenn unser ehemaliger Weltmeister Petter Solberg hier bei unserem Heimevent auf Sardinien das Pirelli-Testauto auf der Power-Stage fährt, welche die Rallye abschließt.“

Die nächste Gelegenheit, die neuen Pirelli-Reifen bei einem WRC-Lauf im Einsatz zu sehen, wird die (noch nicht terminierte) Rallye Monte Carlo im kommenden Jahr sein, wenn nämlich die Zeit Pirellis als neuer Alleinlieferant der Serie beginnt. Die Fahrer haben dann die Wahl zwischen Pirelli-Sottozero-Schneereifen – mit oder ohne Spikes – sowie regulären Asphaltreifen. Für die extremeren Bedingungen bei skandinavischen Winterrallyes wie in Schweden werde etwa der Sottozero-Ice-Reifen mit seinen 384 Spikes zur Verfügung gestellt. Außerdem werden die Scorpion-Schotterreifen, erhältlich mit harter und weicher Mischung, zum Einsatz kommen. Für die regulären Asphaltveranstaltungen wiederum sind dann P-Zero-Reifen mit harter und weicher Mischung verfügbar. Für extreme Bedingungen steht aber auch ein Cinturato-Regenreifen zur Verfügung, um stehendes Wasser abzuleiten. ab

Im Rahmen der Rallye Italien-Sardinien hat Pirelli kürzlich seine Reifenrange für die kommende Saison der Rallye-WM vorgestellt, die die Italiener exklusiv bereifen (Quelle: Pirelli)



# Sportauto-Test bescheinigt Ganzjahresreifen teils „erstaunliche Qualitäten“

Dass Allwetterreifen gegenüber einer saisonalen Fahrzeugbereifung allgemein „nur“ als ein Kompromiss angesehen werden, dürfte hinlänglich bekannt sein. Nichtsdestoweniger ist das Segment der für einen ganzjährigen Einsatz gedachten Gummis weiterhin das einzige im Ersatzmarkt, für das trotz Corona-Krise bisher weiter ein Nachfragewachstum berichtet wird. Das hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass die entsprechenden Profile in der Vergangenheit beständig besser geworden sind und den Kompromiss damit auf ein immer höheres Niveau heben.

Zwar ist dieses Jahr beim Pkw-Ganzjahresreifentest der Automobilklubs ADAC/ÖAMTC/TCS einerseits wieder kein Kandidat besser als „ausreichend“ eingestuft worden. Doch andererseits vergeben andere Tester wie etwa die von *AutoBild*, deren Produktvergleiche zu den gefragtesten der Branche zählen, durchaus auch Bewertungen als „vorbildlich“ oder „gut“ für Reifen der Ganzjahresfraktion. Ganz aktuell hat nun *Sportauto* dieser Reifengattung auf die Profilrillen geschaut und dabei nur einmal die Note „ausreichend“ vergeben, während die restlichen sechs Kandidaten für „gut“ oder sogar „sehr gut“ befunden wurden. Dies wohl nicht zuletzt deshalb, weil den damit insgesamt sieben in der Dimension 225/45 R18 an einem BMW 330i getesteten Probanden insbesondere „auf kalt-nassen und kalt-trockenen Straßen erstaunliche Qualitäten“ bescheinigt werden. Gleichwohl haben vergleichend mitgeprüfte reine Sommer- und Winterspezialisten ihre jeweiligen saisonalen Vorteile unter Beweis stellen können.

Aus diesem Grund ist Bridgestone im vorliegenden Test denn auch gleich dreifach präsent. Denn abgesehen von dem regulären Testkandidaten „Weather Control A005“ – also noch nicht die „Evo“-Weiterentwicklung seines Ganzjahresprofils – stammen die Sommerreferenz („Turanza T005“) genauso wie der Vergleichswinterreifen („Blizzak LM005“) von dem japanischen Hersteller. Hat Letzterer bei den Winterreifentests in der bisherigen Saison bereits so manchen Sieg abräumen können, steht ihm sein „Bruder“ für den Ganzjahreseinsatz bei *Sportauto* nicht nach: Er fährt bei dem Blatt an allen an-

deren sechs Allwetterkandidaten vorbei bis ganz nach vorn auf Platz eins. „Sehr kurze Bremswege und sicheres, präzises Handling auf Nässe“ haben demnach dazu beigetragen. Darüber hinaus werden ihm „leicht beherrschbare, dynamische Trockenhandlungseigenschaften“ nahe dem Niveau von Sommerreifen attestiert.

Ungeachtet dessen wird er für wenig Halt und einen spitzen Traktionsabriss auf verschneiten Straßen kritisiert. Schlupfempfindlich auf Schnee und daher nicht empfehlenswert für Fahrzeuge ohne ESP (Elektronisches Stabilitätsprogramm) soll sich Michelin „CrossClimate+“ auf Platz zwei des Tests erwiesen haben. Hinzu kämen bei ihm noch leichte Abstriche beim Aquaplaningschutz und dem Komfort, weil der Reifen bei Kurvenfahrt durch ein Summen negativ aufgefallen ist. Dennoch wird er wie das Bridgestone-Modell vor ihm als „sehr gut“ eingestuft, habe er bei etwas verlängerten Bremswegen doch eine „verlässlich kalkulierbare Winterperformance“ abgeliefert, und sei er darüber hinaus „präzise, griffig und leicht beherrschbar in nassen und trockenen Kurven“. Hinter den beiden schließen sich in dieser Reihenfolge vier für „gut“ befundene Ganzjahresreifen an: Contis „AllSeasonContact“, der „Premitra All Season AP3“ der Marke Maxxis, Vredesteins „Quatrac Pro“ sowie BFGoodrichs „g-Grip All Season 2“.

Dass diese Vier nicht weiter vorne mitmischen konnten, hat unterschiedliche Gründe. „Längere Bremswege auf nassem und trockenem Asphalt, leichte Übersteuerneigung beim Lastwechsel in schnellen Kurven“ zählt *Sportauto* etwa mit Blick auf den Conti-Reifen auf. Bei dem Maxxis-Modell sind ein „wenig ausgewogenes Traktions-Seitenführungs-Verhältnis auf Schnee, etwas längere Bremswege auf Nässe“ zusammen mit einem schwachen Summen im Ausrollen als Malus im Testprotokoll vermerkt. Das Vredestein-Profil wird wegen kräftigen Untersteuerns sowie geringen Reserven in verschneiten Kurven kritisiert und das der Michelin-Marke BFGoodrich angesichts seiner „deutliche[n] Defizite beim Bremsen auf trockener, vor allem aber auf nasser Straße“ in Kombination mit „geringe[n] Reserven auf Nässe und bei Kurvenfahrt auf trockenen Straßen“.

Ansonsten haben die Vier ihre Sache aber wohl recht ordentlich gemacht und zumindest besser als Falkens „EuroAll Season AS210“. Ihm werden zwar „akzeptable Leistungen auf Schnee und auf trockenen Straßen“ bescheinigt. Aber zu etwas längeren Bremswegen auf verschneiten und trockenen Straßen gesellt sich bei ihm noch ein „sehr schwaches Bremsen und unharmonisches Handling auf Nässe“. Fahrzeuge ohne Regelsystem wiesen mit diesem Reifen zudem ein erhöhtes Übersteuerrisiko auf Schnee auf. Allerdings hat der Reifen nicht deshalb, sondern letztlich allein wegen seiner schlechten Nassbremsleistung eine Abwertung um einen Punkt in der Gesamtwertung kassiert. Insofern muss er damit vorliebnehmen, statt das Urteil „befriedigend“ einzufahren lediglich für „ausreichend“ eingestuft zu werden. *christian.marx@reifenpresse.de*

## Sportauto testet Ganzjahresreifen

Reifendimension: 225/45 R18 V/W/Y, Testfahrzeug: BMW 330i

Marke und Modell	Punkte <sup>1</sup>					Urteil
	Schnee	Nässe	trocken	Umwelt	gesamt	
<i>Gewichtung</i>	20%	40%	30%	10%	100%	
Bridgestone „Weather Control A005“	5,9	9,1	9,1	8,3	8,4	sehr gut
Michelin „CrossClimate+“	7,3	8,3	8,5	9,0	8,2	
Continental „AllSeasonContact“	8,7	7,7	7,9	7,6	7,9	gut
Maxxis „Premitra All Season AP3“	6,5	8,3	8,7	6,9	7,9	
Vredestein „Quatrac Pro“	5,8	8,3	8,1	6,9	7,6	
BFGoodrich „g-Grip All Season 2“	9,9	6,2	7,0	8,6	7,4	
Falken „EuroAll Season AS210“	7,5	5,6	7,5	7,3	5,7 <sup>3</sup>	ausreichend
außer Konkurrenz mitgetestete reinrassige Sommer- und Winterreifen <sup>2</sup>						
Bridgestone „Turanza T005“	0,5	9,5	10,9	9,1	8,1	ohne Wertung
Bridgestone „Blizzak LM005“	9,4	8,6	7,0	8,3	8,3	

<sup>1</sup> Maximalpunktzahl: jeweils zehn – Farbe: Die Punkte liegen über/unter dem Durchschnitt in der jeweiligen Disziplin

<sup>2</sup> teils zwölf Maximalpunkte für „T005“ (Sommer) und „LM005“ (Winter)

<sup>3</sup> abgewertet: zu schwaches Nassbremsen

# Der „Geisterreifen“

## Was es mit Pirellis „Cinturato All Season SF“ auf sich hat

Für seinen diesjährigen, trotz des mehr oder weniger europaweiten Corona-Lockdowns im Frühjahr zur üblichen Zeit im Herbst veröffentlichten Ganzjahresreifentest hat sich *AutoBild* – Pandemie hin oder her – wie gewohnt eine große Anzahl von Profilen zur Brust genommen. Von den anfänglich 32 Modellen haben es nach der bei den „großen“ Produktvergleichen des Blattes inzwischen etablierten Vorausscheidung über die Teildisziplin Bremswege letztlich 14 von ihnen ins Finale geschafft. Über dessen Ausgang hat die NEUE REIFENZEITUNG zwar unlängst schon ausführlich berichtet, sich dabei jedoch über einen der Kandidaten gewundert, von dem – zumindest bei uns – bis dahin noch rein gar nichts bekannt war: Pirellis offenbar neuer „Cinturato All Season SF“. Was hat es mit diesem von einem Leser der NEUE REIFENZEITUNG „Geisterreifen“ genannten Profil auf sich? Zumal im Gegensatz zu den Modellen „Cinturato All Season“ bzw. „Cinturato All Season Plus“ der italienischen Marke von diesem Reifen bislang noch keinerlei Spuren im Markt zu entdecken sind. Und so wie es aussieht, wird sich daran auch in Zukunft nichts ändern.

„Dieses Profil war die erste Auflage einer einzigen Größe, die vor über sechs Monaten in begrenzter Stückzahl produziert wurde und nicht auf den Markt kommen wird“, so eine Sprecherin von Pirelli Deutschland auf konkrete Nachfrage. Angesichts dessen dürfte man bei *AutoBild* „not amused“ sein. Denn die Reifen für seine Produktvergleiche erwirbt das Magazin üblicherweise im Handel – nur in Ausnahmefällen wird auf vom Hersteller zugelierte Profile zurückgegriffen, um diese dann mitzuprüfen. Dies hat im vorliegenden Fall auf insgesamt drei der Reifen zugetroffen (dazu später mehr), von denen einer eben gerade besagtes Pirelli-Modell war, wie *AutoBild*-Reifentester Dierk Möller bestätigt. Wie er darüber hinaus erklärt, fordere man bei solchen Ausnahmen von der Regel dann allerdings eine schriftliche Bestätigung eines hochrangigen Vertreters des betreffenden Herstellers ein, dass die von ihm beige-steuerten Kandidaten so später tatsächlich auch in den Markt rollen werden.

Mit einem solchen Ansatz will man Möller zufolge den Spagat meistern, trotz der mit Blick auf den letztendlichen Veröffentlichungstermin vergleichsweise frühen Beschaffungsphase einerseits möglichst doch aktuelle Profile mit im Test zu haben, andererseits aber gleichzeitig verlässliche Ergebnisse zu Produkten präsentieren zu können, die Verbraucher so dann eigentlich auch im Handel kaufen können sollten. „Vom Einkauf bis zur Veröffentlichung vergeht bei unseren umfangreichen Tests eine Menge Zeit“, wird seitens der *AutoBild*-Tester in diesem Zusammenhang beispielhaft auf die „brandneuen Reifen von Cooper („Discoverer All Season“) und Nokian („Seasonproof“)“ hingewiesen. Sie versprechen ihren Worten zufolge zwar „viele Verbesserungen in ihren Leistungen“, waren aber beim diesjährigen Ganzjahresreifenvergleich trotzdem nicht mit am Start. Sie sollen jedoch „bei nächster Gelegenheit“ auf ihre Qualitäten hin überprüft werden. Zumal sich die beiden zwischenzeitlich tatsächlich ja im Markt materialisiert haben.

Bridgestone	Nexen	Pirelli	Kumho	Maxxis
Weather Control AD05 Evo	N'blue 4Season	Cinturato All Season SF	Solus 4S HA 32	Premtra All Season AP3
94 V	94 V	94 V	94 V	94 V
Preis pro Satz 320 €	Preis pro Satz 240 €	Preis pro Satz 295 €	Preis pro Satz 270 €	Preis pro Satz 255 €
EU-Label C/A/71	EU-Label E/B/69	EU-Label C/B/66	EU-Label C/B/72	EU-Label C/C/70
3+	2-	2-	2+	2-
2+	2-	3+	2+	2
2-	2-	3+	2+	2
3+	2+	2+	2+	2
gut	gut	befriedigend	befriedigend	betriedigend
10. Platz	11. Platz	12. Platz	13. Platz	14. Platz

Bezüglich seines beim jüngsten *AutoBild*-Ganzjahresreifentest aufgetauchten „Cinturato All Season SF“ hat Pirelli gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG erklärt, hinter diesem Profil verberge sich „die erste Auflage einer einzigen Größe, die vor über sechs Monaten in begrenzter Stückzahl produziert wurde und nicht auf den Markt kommen wird“ (Quelle: *AutoBild*, Montage: Christian Marx)

Demgegenüber wäre der „Cinturato All Season SF“ nunmehr wohl als eine Art Vorserienmodell zu bezeichnen. Dafür spricht, dass nach Angaben des Unternehmens selbst an seiner statt nunmehr die Einführung gleich eines „Cinturato All Season SF2“ zu einem späteren, derzeit noch nicht feststehenden Termin geplant ist. Bei alledem sei noch darauf hingewiesen, welche außer Pirellis „SF“-Modell, das unter den 14 Finalisten als Zwölfter mit der Bewertung „befriedigend“ ins Ziel gekommen ist, die beiden anderen wegen ihrer noch nicht allzu lange zurückliegenden Markteinführung von der Industrie angelieferten Profile im aktuellen *AutoBild*-Ganzjahresreifentest waren: Kumhos „Solus 4S HA32“ auf Platz 13 und ebenfalls „befriedigend“ sowie Vredesteins „Quatrac“ auf Platz zwei, der sich das Prädikat „vorbildlich“ ans Revers heften kann. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass *AutoBild* die restlichen 29 Probanden wie üblich im Handel erworben hat.

christian.marx@reifenpresse.de

## Reifenhersteller feiern ihre Testergebnisse

Bei Maxxis freut man sich über das positive Abschneiden seines Profils „Premitra Snow WP6“ bei den jüngsten Winterreifentests für der Saison 2020/2021. Schließlich hat das Modell bei dem gemeinsamen Produktvergleich der Automobilklubs ADAC, ÖAMTC und TCS in der Dimension 205/55 R16 91H mit der Note „gut“ abgeschnitten und in der Größe 225/50 R17 H/V mit „befriedigend“ bei der Zeitschrift *Auto Motor und Sport* (AMS). „Wir freuen uns sehr darüber, dass unser Winterreifen ‚Premitra Snow WP6‘ in wichtigen Reifentests so gut abgeschnitten hat. Es zeigt, dass wir uns mit der gesamten ‚Premitra‘-Reifenfamilie auf einem guten Qualitätsniveau bewegen“, sagt Dirk Rohmann, Managing Director der Maxxis International GmbH. Selbst wenn es bei *AutoBild* nicht ganz zu einem Titel als „Tophersteller des Jahres“ gereicht hat, ist es für Bridgestone dennoch deutlich besser gelaufen.

Denn bevor später sogar noch mehr Siege (siehe Kastentext) hinzukamen, hatte der Hersteller schon Platz eins sowohl bei dem Produktvergleich der Automobilklubs ADAC, ÖAMTC und TCS als auch bei AMS sowie darüber hinaus noch bei dem gemeinsamen Produktvergleich von ACE, GTÜ und ARBÖ einfahren können. Insofern sprach man dort dann auch von einem „wirklich fantastischen Triple“, das sogar mit einer speziellen Testsiegertorte gefeiert wurde. „Wir freuen uns sehr über die herausragenden Ergebnisse, die unser Winterspezialist eingefahren hat – Hut ab vor unserem exzellenten Forschungs- und Entwicklungsteam. Wir sind stolz darauf, Teil des Erfolgsteams zu sein“, so dazu ein Social-Media-Statement vonseiten der Bad Homburger Niederlassung Deutschland von Bridgestone Europe NV/SA.

*christian.marx@reifenpresse.de*



Das mit dem „Blizzak LM005“ eingefahrene Triple in Form von zunächst von drei Siegen bei den Winterreifentests der Automobilklubs, von *Auto Motor und Sport* sowie ACE/GTÜ/ARBÖ hat das Bad Homburger Team des Reifenherstellers mit einer speziellen Torte gefeiert (Quelle: LinkedIn/Screenshot)

### AUS DEM TRIPLE AN „LM005“-TESTSIEGEN WIRD EIN QUINTUPEL

Online hat das Magazin *Autozeitung* den Zieleinlauf bei seinem diesjährigen Winterreifentest zwar schon veröffentlicht. Doch Details zu dem aktuellen Vergleich von Produkten in der Dimension 205/55 R16 soll erst in der nach Redaktionsschluss der NEUE REIFENZEITUNG erscheinenden Ausgabe 24/2020 des Blattes nachzulesen sein. Doch so viel ist schon klar: Hat Bridgestone unlängst erst sein Triple von Siegen gefeiert hinsichtlich dreier in der bisherigen Saison erschienener Winterreifentests, so wird daraus inklusive des jüngsten Erfolges bei *AutoBild Sportscars* – und wenn man den „Doppelsieg“ bei zwei mehr oder weniger identischen Produktvergleichen nur als einen zählt – nunmehr

sogar ein Quintupel. Denn auch bei der *Autozeitung* hat der „Blizzak LM005“ des japanischen Herstellers demnach die Nase vorn vor Contis „WinterContact TS 860“ und Goodyears „UltraGrip 9+“ auf den Rängen zwei und drei. Nicht aufs Podium geschafft hat es demnach Hankooks „Winter I‘Cept RS2“ als Vierter gefolgt von Michelins „Alpin 6“, Dunlops „Winter Sport 5“, Pirellis „Cinturato Winter“, Falkens „Eurowinter HS01“, dem „Premitra Snow WP6“ von Maxxis, Fuldas „Kristall Control HP2“, Nexens „Winguard Snow‘G3“, Toyos „Snowprox S954“, dem „SW608“ der Marke Trazano sowie dem Runderneuerten King Meiler „Winter Tact WT81“. Mehr zu alledem bzw. zu den spezifischen Stärken und Schwächen der



Selbst wenn der aktuelle *Autozeitung*-Winterreifentest erst nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe erschien, ist dennoch schon klar, dass Bridgestone mit seinem „Blizzak LM005“ dabei erneut die Nase vom hat (Quelle: Bridgestone)

insgesamt 14 geprüften Modelle wird die NEUE REIFENZEITUNG berichten, sobald weitere Details zu dem *Autozeitung*-Test vorliegen. *christian.marx@reifenpresse.de*

## Trotz Bridgestone-Testerfolgen wird Michelin Winterreifenhersteller des Jahres

Selbst wenn in Sachen Pkw-Reifen über alle Produktsegmente hinweg – also für Sommer-, Winter- und Ganzjahresreifen insgesamt – einer Analyse der NEUE REIFENZEITUNG zufolge vergangenes Jahr Continental das Maß der Dinge war wie auch schon 2018, so hatte sich dabei doch Bridgestone zuletzt die Krone bezüglich allein der Winterreifen aufsetzen können. Mit zahlreichen Erfolgen/Testsiegen in diesem Herbst hat der japanische Hersteller dank seines „Blizzak LM005“ den Anspruch untermauert, auch im laufenden Jahr die Nummer eins bei Winterreifen zu sein. Dennoch kürt *AutoBild* Michelin zu seinem „Tophersteller Winterreifen 2020“ basierend auf einer Auswertung der von der Gruppe jüngst veröffentlichten Produktvergleiche in den Magazinen *AutoBild* (Heft 38/2020), *AutoBild Allrad* (Heft 11/2020) und *AutoBild Sportscars* (Heft 11/2020). Obwohl Bridgestone mit dem „LM005“ dabei zweimal einen zweiten Platz einfahren konnte und einen ersten, während Michelin mit seinen Profilen „Pilot Alpin 5“ und „Alpin 6“ auf einen ersten sowie zwei dritte Plätze kam, ist letztere Marke bei Winterreifen dennoch die Nummer eins der *AutoBild*-Gruppe. Wie kann das sein? Der Grund dafür verbirgt sich hinter dem Weg, auf dem Positionierungen ermittelt wurden. Denn dazu wurden nicht wie zuletzt im vergangenen Jahr die jeweils gemessenen Bremswege herangezogen.

„Die Reihenfolge in der Herstellerwertung errechnet sich wie folgt: Testsieg sechs Punkte, ‚vorbildlich‘ fünf Punkte, ‚gut‘ drei Punkte, ‚befriedigend‘ zwei Punkte, ‚bedingt empfehlenswert‘ ein Punkt, ‚Ecomeister‘ ein Zusatzpunkt“, wie es zur diesbezüglichen Erklärung heißt. Damit wird klar, was das Zünglein an der Waage war in diesem Jahr. Denn da beide Herstellermarken gleich viele Testsiege bei den genannten Produktvergleichen vorweisen können und auch sonst ihre an den drei Tests teilgenommenen Profile durchweg „vorbildlich“ eingestuft wurden, hat letztlich die Aus-



Die Entscheidung, wer bei der *AutoBild*-Gruppe dieses Jahr das Rennen als Tophersteller in Sachen Winter- und Ganzjahresreifen macht, ist in dem einen wie dem anderen Produktsegment denkbar knapp ausgegangen (Quelle: *AutoBild*)

zeichnung des „Pilot Alpin 5“ als „Ecomeister“ im *AutoBild*-Test den Ausschlag gegeben. Übrigens kommt Goodyear beim aktuellen *AutoBild*-Winterreifenherstellerranking als gemeinsamer Zweiter mit Bridgestone ins Ziel. Zumal der „UltraGrip Performance+“ ebenfalls einen Testsieg (*AutoBild Allrad*) hat erringen können und zweimal „vorbildlich“ ins Ziel gekommen ist als Dritter (*AutoBild*) respektive Vierter (*AutoBild Sportscars*). Dafür hat man als „Tophersteller Ganzjahresreifen 2020“ die Nase vorn gefolgt von Continental und Michelin als gemeinsame Zweite. Als Basis dieses Rankings dienen dabei die Testergebnisse, die *AutoBild* in Heft 39/2020 veröffentlicht hat sowie diejenigen in *AutoBild Reisemobil* 4/2020 sowie in *AutoBild Allrad* 12/2020 und in *AutoBild Allrad* 12/2019.

[christian.marx@reifenpresse.de](mailto:christian.marx@reifenpresse.de)

## 41 neue Dimensionen von Contis AllseasonContact verfügbar

Der Ganzjahresreifen AllSeasonContact von Continental wurde im diesjährigen Test von *AutoBild* mit der Bestnote „vorbildlich“ ausgezeichnet. Passend zur Umrustsaison hat der Reifenhersteller sein Portfolio nochmals ausgeweitet: 41 neue lieferbare Reifendimensionen mit unterschiedlichen Last- und Geschwindigkeitsfreigaben, teilweise mit ContiSeal-Technologie, wurden in die Produktion aufgenommen. Insgesamt werden nun 119 Artikel angeboten – mit Breiten von 175 bis 255 Millimetern, Querschnitten zwischen 70 und 35 Prozent sowie für Felgen mit Durchmessern zwischen 14 und 20 Zoll. So lassen sich viele Pkw von der Kleinwagen- bis zur Oberklasse mit dem AllSeasonContact bereifen. Inzwischen ist der Ganzjahresreifen von Continental auch als Erstausrüstung mit der Freigabe der Fahrzeughersteller im Einsatz. So hat sich beispielsweise VW für den Ganzjahresreifen von Continental zur alternativen Bereifung am ID.3 entschieden.

CS



Continental's AllSeasonContact ist jetzt in 119 Versionen zu haben (Quelle: Continental)

## Kurzgefasst.

### Bridgestone Deutschland erweitert Servicezeiten

In der aktuellen Wechselsaison steht Bridgestone seinen Kunden und Partnern wieder verstärkt zur Seite. Seit dem 12. Oktober und bis zum 18. Dezember werden die Servicezeiten erweitert und zwar von Montag bis Freitag jeweils von 7 bis 19 Uhr (regulär 8 bis 17 Uhr). Und auch sonnabends steht das Kundenserviceteam von 9 bis 13 Uhr zur Verfügung. Das Team des Verkaufsgebietes West ist unter 0800/0266-300 zu erreichen, das des Verkaufsgebietes Süd unter 0800/2266-001. Wer das Team vom Verkaufsgebiet Nordost erreichen will, kann dies unter 0800/2266-002, und die Autohäuser erreichen ihre Ansprechpartner unter 0800/2266-003. cs

### Dank SRC-Lackierung soll das Dotz-Rad „Suzuka“ garantiert winterfest sein

Mit seinem bei der letztjährigen Essen Motor Show als Neuheit vorgestellten Aluminiumrad „Suzuka“ sieht die zu Alcar gehörende Marke Dotz unter Beweis gestellt, dass Designfelgen auch im Winter verwendet werden können. In diesem Zusammenhang verweist der Anbieter mit Blick auf das in den Größen 8,0x18 Zoll, 8,5x19 Zoll, 9,5x19 Zoll, 9,0x20 Zoll und 10,0x20 Zoll angebotene und für Traglasten von bis 740 Kilogramm ausgelegte einteilige Gussrad mit Fünflochanbindung auf dessen sogenannte SRC-Lackierung. Das Kürzel steht dabei für Salt Resistant Coating. Dahinter steht letztlich eine „höchst strapazierfähige und ultrafeste Dreischichtlackierung“ bestehend aus Grundierung, Farbauftrag – „Suzuka“ gibt es in Schwarz oder Schwarz frontpoliert – sowie Versiegelung, die perfekten Schutz speziell für die kalte Jahreszeit bietet. cm

SRC steht für Salt Resistant Coating und wird als „höchst strapazierfähige und ultrafeste Dreischichtlackierung“ – Grundierung, Farbauftrag, Versiegelung – beschrieben (Quelle: Alcar)

## Angebot und Nachfrage

### „LM005“-Preis klettert wohl dank Testsiegen auf „TS-860“-Niveau

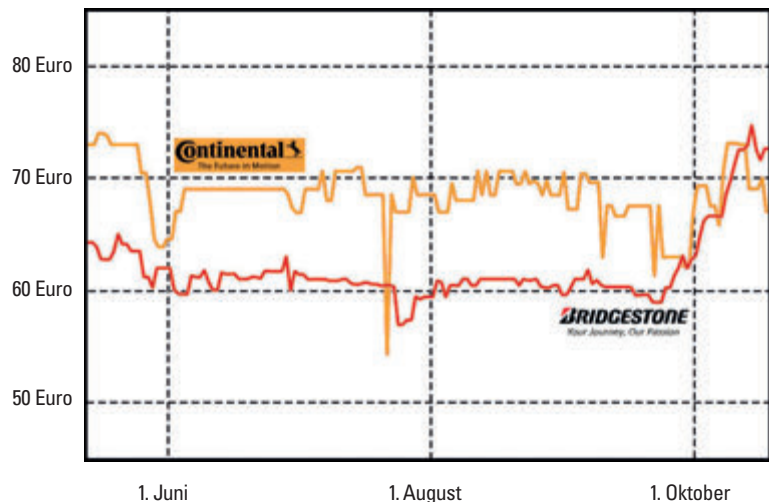
Dass Verbraucher beim Kauf neuer Reifen überwiegend auf den Rat ihres Händlers vertrauen, dürfte innerhalb der Branche hinlänglich bekannt sein. Gleiches gilt genauso für den Einfluss, den Erfolge bei Reifentests auf die Nachfrage ganz vorne platzierter Profile haben. Wobei gerade Letzteres den von Händlerempfehlungen ausgehenden Effekt unter Umständen noch verstärken kann. Dann nämlich, wenn Reifenvermarkter ihren Kunden erfolgreiche Modelle noch mehr als sonst ans Herz legen. Zumal sich für besonders gut bewertete Reifen meist ein höherer Preis erzielen lässt als für solche, die in den jeweiligen Rankings „unter ferner liefen“ geführt werden. Als Beispiel dafür, dass der Marktmechanismus von Angebot und Nachfrage ganz gut zu funktionieren scheint, könnte man hinsichtlich Winterreifen Bridgestones bei den Tests in diesem Herbst überaus erfolgreichen „Blizzak LM005“ heranziehen. Dazu genügt ein Blick auf die Preisentwicklung für diesen Reifen in Relation etwa zu dem „WinterContact TS 860“ aus dem Hause des in den Vorjahren bei Tests in der Regel den Ton angegebenden deutschen Herstellers Continental.

Dazu bietet es sich an, die laut Daten des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) mit einem knapp zwölfprozentigen Anteil am deutschen Gesamtersatzmarkt für Pkw-Winterreifen gefragteste Dimension 205/55 R16 H heranzuziehen. Mittels der Preisvergleichsplattform Idealo kann man für die bis zur Jahresmitte zurückreichenden Monate ein sich um rund 60 Euro herum bewegendes Niveau erkennen für besagten Bridgestone-Reifen, wobei ab etwa Ende September und damit bald nach Erscheinen der ersten saisonalen Testergebnisse ein deutlicher Anstieg auf über 70 Euro bis Mitte Oktober zu erkennen ist. Mit Stand Mitte Oktober knapp 73 Euro bewegte sich Bridgestones „Blizzak LM005“ damit preislich auf einem gut 15 bis fast 20 Prozent höheren Niveau gegenüber zuvor und zugleich in etwa auf Augenhöhe des „WinterContact TS 860“. Für letzteren Reifen, der in diesem Herbst eigentlich durch den (wegen Corona) auf 2021 verschobenen „WinterContact TS 870“ hätte abgelöst werden sollen, waren laut Idealo in identischer Größe die vergangenen Monate über und ohne Berücksichtigung kleinerer Schwankungen nach oben oder unten durchgängig um die 70 Euro zu berappen.

*christian.marx@reifenpresse.de*

### Preisentwicklung Pkw-Winterreifen

Bridgestones „Blizzak LM005“ und Continentals „WinterContact TS 860“ jeweils in der Reifengröße 205/55 R16 91H – Sommer bis Herbst 2020



Quelle: Idealo

NRZ 11/2020

# AutoBild-Sportscars-Test: „Winterreifen werden immer besser“

„Kaum Schwächen“ auf Schnee sollen die zwölf von *AutoBild Sportscars* für die Ausgabe 11/2020 des Magazins getesteten Winterreifen gezeigt haben. Auch auf Nässe und bei trockener Fahrbahn ist keiner der Kandidaten übermäßig negativ aufgefallen, was sich allein schon daran ablesen lässt, dass mit fünf von ihnen beinahe die Hälfte die Bestwertung „vorbildlich“ einfahren konnte. Neben zwei für „gut“ befundenen Modellen sowie vier als „befriedigend“ eingestuften Profilen kann sich Kumhos „WinterCraft WP71“ selbst als Schlusslicht des aktuellen Vergleiches immerhin noch das Prädikat „bedingt empfehlenswert“ ans Revers heften. „Unsere Winterreifen werden immer besser, gerade auf nasser und trockener Piste“, sagen die Reifentester der *AutoBild*-Gruppe Henning Klipp und Dierk Möller angesichts dessen. Gleichwohl haben sie einen Reifen ermittelt, der ganz augenscheinlich alles noch ein wenig besser kann als seine mitgeprüften Konkurrenten in der Dimension 225/40 R18: Zum Testsieger gekürt worden ist einmal mehr Bridgestones „Blizzak LM005“.

Dieses Modell wird dabei lediglich für einen nur durchschnittlichen Komfort kritisiert. Mit Blick auf alle anderen der üblichen (Fahr-)Disziplinen gab es offenbar nichts Großartiges zu meckern. Das trifft mehr oder weniger genauso auf Hankooks „Winter I\*Cept Evo3“ zu, wenngleich er wegen einer leicht weniger beeindruckenden Vorstellung auf Schnee mit dem zweiten Platz vorliebnehmen muss zusammen mit Michelins „Pilot Alpin 5“. Bei Letzterem haben die Tester jedoch eher Abstriche im Nassen ausgemacht im Vergleich zum Testsieger – in Kombination noch mit dem als hoch beschriebenen Preis des Reifens. Den vierten Rang teilen sich ebenfalls zwei Produkte: Goodyears „UltraGrip Performance+“ und Vredesteins „Wintrac Pro“. Ersteres sei durch „leicht verlängerte Trockenbremswege“ ein wenig negativ aufgefallen, das andere wegen eines erhöhten Rollwiderstandes. Gleichwohl heimsen beide ebenfalls das Gesamturteil „vorbildlich“ ein.

Für „gut“ befunden wurden Falkens „Eurowinter HS01“ als Sechster und Contis „WinterContact TS 850 P“ als Siebter. Zu gefallen wussten sie zwar durch Dinge wie „überzeugende Fahreigenschaften auf verschneiter und nasser Piste, leises Abrollgeräusch“ (Falken) sowie ein „dynamisches Nasshandling, gute Winterqualitäten, kurze Schnee- und Nassbremswege“ (Conti). Etwas zurückgeworfen gegenüber dem Quintett vor ihnen haben sie allerdings ein „untersteuerndes Fahrverhalten auf trockener Strecke“ respektive „nur geringe Sicherheitsreserven bei Aquaplaning“ in Kombination mit einem als hoch beschriebenen Preisniveau. Noch ein paar mehr Abstriche müssen bei BFGoodrichs „g-Force Winter 2“, dem „Premitra Snow WP6“ von Maxxis, Pirellis „Winter Sottozero 3“ und Toyos „Observe S944“ auf den Plätzen acht bis elf gemacht werden.

Alle Vier schwächeln in teils mehr, teils weniger ausgeprägter Form im Nassen, wobei hinsichtlich des einen oder anderen außerdem Verbesserungspotenzial im Trockenhandling (BFGoodrich, Pirelli) oder in Sachen Schneextraktion (Pirelli) angemahnt wird. Kaum verwunderlich sind beim Letzten des aktuellen Produktvergleiches dann eher noch weniger Positiva im Testprotokoll vermerkt und dafür mehr Defizite. Als Stärken des „WinterCraft WP71“ als einzigem von *AutoBild Sportscars* als „bedingt empfehlenswert“ bezeichneten Profil werden gegenüber den Vieren direkt davor gerade dessen Nässe-/Aquaplaningqualitäten herausgestellt, mit denen der Kumho-Reifen ein Glanzlicht zu setzen wusste. „Eingeschränkte Seitenführung und verzögertes Lenkansprechen auf Schnee, mäßiger Abrollkomfort, erhöhter Rollwiderstand“ sind allerdings diejenigen Schwächen, die ihn dann jedoch zurückgeworfen haben im Wettbewerbsfeld.

christian.marx@reifenpresse.de

## AutoBild-Sportscars-Winterreifentest

Dimension: 225/40 R18 92H/V/W,  
Testfahrzeug: VW Golf GTI

Rang	Marke und Modell	Benotung*			Urteil
		Schnee	nass	trocken	
1	Bridgestone „Blizzak LM005“	1-	1-	2	vorbildlich
2	Hankook „Winter I*Cept Evo3“	2+	1-	2	
	Michelin „Pilot Alpin 5“	1-	2	2+	gut
4	Goodyear „UltraGrip Performance+“	2+	2+	2	
	Vredestein „Wintrac Pro“	2	1-	2	befriedigend
6	Falken „Eurowinter HS01“ **	1-	2+	2-	
7	Continental „WinterContact TS 850 P“	2+	2	2	bedingt empfehlenswert
8	BFGoodrich „g-Force Winter 2“	1-	2-	2-	
9	Maxxis „Premitra Snow WP6“	2	2-	2	
10	Pirelli „Winter Sottozero 3“	2-	2-	2-	
11	Toyota „Observe S944“	2	3+	2	
12	Kumho „WinterCraft WP71“	3	2+	2-	

\* gemäß Schulnotenprinzip von 1 = sehr gut bis 6 = ungenügend

\*\* Abwertung wegen zu großer Defizite in einer Teildisziplin (Trockenbremsen)

Quelle: *AutoBild Sportscars*

NRZ 11/2020

# Erschreckendes bis hin zur Lebensgefahr beim KÜS-Test von Ganzjahresreifen aus Asien

Unter Berufung auf Schätzungen von Branchenexperten spricht die Kraftfahrzeugüberwachungsorganisation freiberuflicher Kfz-Sachverständiger e.V. (KÜS) von einem weiter zunehmenden und mittlerweile mehr als 20 Prozent ausmachenden Anteil, der bei Neukauf von Reifen im Fach- und Onlinehandel auf solche für einen ganzjährigen Einsatz entfällt. „Auch Billiganbieter aus Fernost haben diesen wachsenden Markt für sich entdeckt“, wird insofern begründet, warum man sich mit einem aktuellen Test den Qualitäten solcher Profile gewidmet hat.

In der Größe 205/55 R16 hat die KÜS sechs Ganzjahresreifen aus asiatischer Produktion montiert auf zwei serienmäßigen und identischen VW Golf gegen einen europäischen Markenreifen – Goodyears „Vector 4Seasons Gen-3“ – antreten lassen. Auf der ans Goodyear-Werk Wittlich angrenzenden Reifenteststrecke ging es dabei allerdings lediglich um die Nässeigenschaften der Kandidaten in den Disziplinen Bremsweg, Queraquaplaning sowie Handling. Zwar klingen ihre Namen vielversprechend, jedoch hätten die von den „Billigreifen“ an den Tag gelegten Eigenschaften für Ernüchterung gesorgt, heißt es. Letztlich spricht die Prüf-/Sachverständigenorganisation von „erschreckenden Ergebnissen“ mit Blick auf die von den Reifen der Marken Apollo („Alnac 4G“), Berlin Tires („All Season 1“), Blacklion („4Seasons Eco BL54“), Imperial („All Season Driver“), Ovation („VI-782 AS“) und Superia („EcoBlue“) gezeigten Leistungen.

„Die Testergebnisse zeigen, Ganzjahresbilligreifen können in kritischen Situationen teilweise lebensgefährlich sein. Wer beim Reifenkauf nur auf den Preis schaut, spart am falschen Fleck“, so das KÜS-Fazit des Ganzen. „Hände weg von Billigreifen“ wird insofern empfohlen. Wenn es um die Sicherheit gehe, komme den Eigenschaften der Reifen eine entscheidende Rolle zu, und keines der sechs getesteten

Low-Budget-Produkte könne mit einem europäischen Markenreifen mithalten. „Bei einer Vollbremsung auf nasser Fahrbahn aus einer Geschwindigkeit von 80 Kilometern pro Stunde hat im Vergleich zum Referenzreifen (31,7 Meter) der schlechteste der ‚Billigreifen‘ einen um zehn Meter längeren Bremsweg (41,6 Meter)“, so die KÜS. Als „nicht weniger erschreckend“ wird die

dazugehörige Restgeschwindigkeit beim Bremsvorgang aus 80 Kilometern pro Stunde bezeichnet. Zumal das Fahrzeug mit den „Billigreifen“ mit Geschwindigkeiten von bis zu 39 Kilometern pro Stunde an dem dann schon stehenden Auto mit den Referenzreifen vorbeirausche.

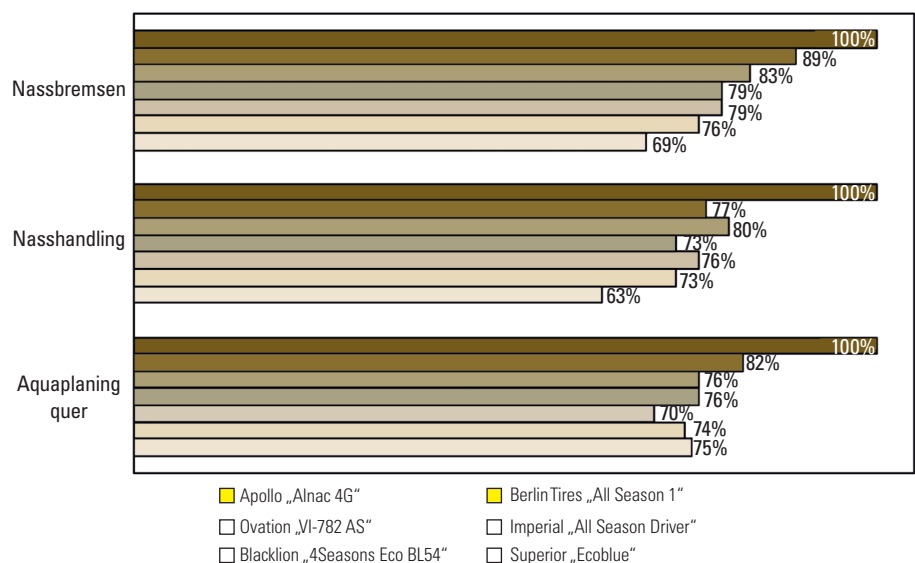
Beim Aquaplaning in Querrichtung – also bei Kurvenfahrt – soll sich ein analoges Bild ergeben haben. „Der Referenzreifen bleibt bei 80 Kilometern pro Stunde in der Spur und schwimmt nicht auf. Ganz anders die ‚Billigreifen‘: Beim Überfahren der Nassfläche mit 80 Kilometern pro Stunde schwimmen die Pneus auf, das Auto untersteuert massiv und kann nicht auf Kurs gehalten werden“, berichten die Tester. Ähnlich schlecht hätten sich die Asia-Reifen auf dem Nasshandlingkurs präsentiert und bereits beim Anfahren Defizite in Sachen Traktion offenbart, sodass der Wagen mit den Referenzreifen vornweg fahren konnte. „Die ‚Billigreifen‘ haben keine Chance mitzuhalten: schlechtes Gripniveau, keine Seitenführung und kaum Traktion. Bei einem Lastwechsel bricht das Fahrzeug aus, für einen ungeübten Fahrer ist diese Situation kaum beherrschbar“, ist man seitens der KÜS überzeugt.

cm

Die KÜS hat auf der ans Goodyear-Werk in Wittlich angrenzenden Teststrecke die Nässeigenschaften von sechs Ganzjahresreifen aus Asien in Sachen Bremsweg, Queraquaplaning sowie Handling überprüft und mit dem „Vector 4Seasons Gen-3“ von Goodyear als Referenz verglichen (Quelle: KÜS)

## KÜS-Vergleich der Nässeigenschaften von Ganzjahresreifen

kleinere Werte bedeuten schlechtere Leistungen bezogen auf diejenigen des Referenzreifens: Goodyears „Vector 4Seasons Gen-3“ (=100%)



Quelle: KÜS

NRZ 11/2020



## Erweiterte General-Angebotspalette an Winter-/Ganzjahresreifen



Sechs der sieben Profile des General-Tire-Portfolios an Reifen für den Winter- bzw. Ganzjahreseinsatz (von links): „Altimax A/S 365“, „Grabber AT3“, „Eurovan A/S 365“, „Altimax Winter3“, „Snow Grabber Plus“ und „Eurovan Winter 2“ – nicht abgebildet ist das Modell „Grabber A/S 365“ (Quelle: General Tire/Continental)

Continental hat eigenen Worten zufolge das Angebot an Winter- und Ganzjahresreifen seiner Marke General Tire erweitert. Zum Portfolio an Profilen für Pkw, SUVs/4x4-Fahrzeuge und Vans/Transporter im mitteleuropäischen Markt sollen zahlreiche neue Dimensionen hinzugekommen sein, was in vielen Fällen mit höheren Geschwindigkeitsfreigaben einhergeht. Demnach kann beispielsweise der nunmehr in 30 Größen von 14 bis 18 Zoll angebotene „Altimax A/S 365“ für den ganzjährigen Einsatz an Pkw mit Freigaben bis hin zu 300 km/h aufwarten, und sein in neun Größen von 17 bis 19 Zoll erhältlich Pendant „Grabber A/S 365“ für SUVs über Freigaben bis zu 270 km/h. Generals als 4x4-Allwetterreifen für SUVs, Pick-up-Trucks und Geländewagen beschriebener „Grabber AT3“ wird Conti zufolge in sechs neuen und damit in inzwischen nicht weniger als 74 Größen von 15 bis 22 Zoll angeboten. Ein weiterer Ganzjahresreifen im Portfolio der Marke ist der „Eurovan A/S 365“ genannte, der seinem Namen entsprechend für Vans bzw. Transporter gedacht und in 15 Ausführungen für Felgendurchmesser von 15 und 16 Zoll lieferbar ist. Sind reinrassige Winterreifen gefragt, kann General Tire für Pkw mit dem „Altimax Winter3“ aufwar-

Zum General-Tire-Portfolio an Winter- und Ganzjahresprofilen für Pkw, SUVs/4x4-Fahrzeuge und Vans/Transporter im mitteleuropäischen Markt sollen zahlreiche neue Dimensionen hinzugekommen sein (Quelle: General Tire/Continental)

ten, der in 44 Größen verfügbar ist angefangen bei 13 und nun neuerdings sogar bis hin zu 19 Zoll. Für SUVs und 4x4-Fahrzeuge ist der Winterreifen „Snow Grabber Plus“ ausgelegt, der mittlerweile in 36 Versionen für Felgen zwischen 15 und 20 Zoll Durchmesser hergestellt wird. Last, but not least komplettiert der „Eurovan Winter 2“ für Vans und Transporter das aktuelle General-Tire-Winterreifenangebot. Dieser „Kältespezialist“ sei in 14 Versionen für Felgen zwischen 14 und 16 Zoll Durchmesser verfügbar, heißt es. *cm*

## Saisonaler Reifenwechsel wohl trotz Ausgangsbeschränkungen möglich

Nachdem zuletzt in immer mehr Regionen Deutschlands hinsichtlich des sogenannten Corona-Inzidenzwertes die als kritisch eingestufte Marke von 50 Neuinfektionen je 100.000 Einwohner überschritten wurde, stellt sich wie schon im Frühjahr erneut die Frage, ob und gegebenenfalls welche Folgen das für den saisonalen Reifenwechsel haben könnte. Zumal Ende Oktober beispielsweise in Bayern für das Berchtesgadener Land erneut Ausgangsbeschränkungen verhängt wurden, womit das Verlassen der eigenen Wohnung dort nur bei Vorliegen

triftiger Gründe erlaubt war. Und das, wo doch gerade in dieser Zeit eigentlich der Saisonhöhepunkt in Sachen Umrüstung von Sommer- auf Winterbereifung ist. Vor diesem Hintergrund geht man beim Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) davon aus, dass hinsichtlich dessen dieselben Regelungen wie bei der Ausgangssperre im Frühjahr gelten. „Das bedeutet, dass der saisonale Reifenwechsel einen triftigen Grund für das Verlassen der eigenen Wohnung darstellt“, so BRV-Geschäftsführer Yorick M. Lowin. *cm*

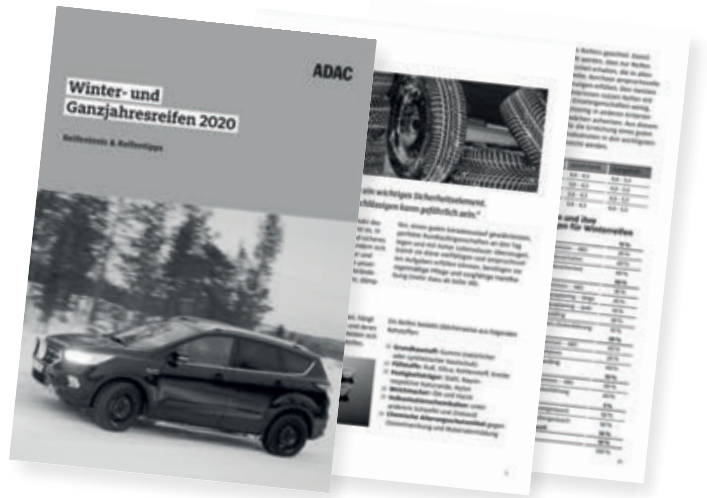


Beim BRV ist man der Ansicht, dass „der saisonale Reifenwechsel einen triftigen Grund für das Verlassen der eigenen Wohnung darstellt“ und somit trotz regional geltender Ausgangsbeschränkungen möglich ist (Quelle: NRZ/Christian Marx)

## ADAC-Reifenbroschüre für den Winter ist für BRV-Mitglieder abrufbar

Nach seiner Broschüre „Sommerreifen 2020 – Reifentests & Reifentipps“ hat der ADAC passend zur Herburrüstung nunmehr einen weiteren Reifenratgeber aufgelegt. Unter dem Titel „Winter- und Ganzjahresreifen 2020 – Reifentests & Reifentipps“ werden auf rund 50 Seiten im DIN-A5-Format nicht nur die Ergebnisse der unter Federführung des Automobilklubs durchgeführten Winterreifentests der Jahre 2018, 2019 und 2020 dargestellt, sondern auch deren in den Jahren 2018 und 2020 erschienene Pendant in Sachen Allwetterreifen. Angereichert wird das Ganze noch mit Wissenswertem zu Themen wie „der Reifen – Sicherheit und Risiken – Reifen und Umwelt – Unterhalt und Zubehör“.

Im PDF-Format stellt der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) die Broschüre ab sofort zum Herunterladen auf seinen Webseiten bereit. Darüber hinaus sollen auch 2.000 Exemplare in gedruckter Form demnächst kostenlos bei dem Branchenverband abgerufen werden können. Das für BRV-Mitglieder kostenlose Angebot etwa zur Nutzung als Kundeninformation am Point of Sale ist dabei jedoch pro Abruf auf fünf Verpackungseinheiten zu je zehn Stück (sprich: 50 Exemplare) begrenzt. „Damit möglichst viele davon profitieren können“, heißt es. Zur Bestellung können sich an dem Angebot Interessierte unter Angabe der gewünschten Menge an Verpackungseinheiten per E-Mail an die BRV-



Abgesehen vom Herunterladen der aktuellen ADAC-Broschüre als PDF über die Verbandswebsite sollen darüber hinaus demnächst auch 2.000 Exemplare in gedruckter Form kostenlos beim BRV abgerufen werden können (Quelle: BRV/ADAC)

Sachbearbeiterin Dagmar Schlebusch (d.schlebusch@bundesverband-reifenhandel.de) wenden.

cm

## Jetzt da: Nexens „N'Blue 4Season Van“ rollt in den Markt

Im deutschen Ersatzmarkt ist es im laufenden Jahr nur das Segment der Allwetterreifen, für das Wachstum berichtet wird. Kein Wunder also, dass die Branchenanbieter mehr und mehr auf diese Produktgattung setzen und zuletzt vor allem neue Profile eben gerade für einen ganzjährigen Einsatz vorgestellt haben bzw. dies auch weiterhin tun. So wie aktuell Nexen Tire mit dem im Frühjahr angekündigten, für Transporter ausgelegten und für den europäischen Markt gedachten Modell „N'Blue 4 Season Van“. Mit einer 3PMSF-Kennung (Three-Peak Mountain Snowflake) aufwartend, soll es in zehn 15- und 16-Zoll-Größen auf den Markt kommen in Breiten von 195 bis 235 Millimetern und Querschnittsverhältnissen von 80 bis hinunter zu 65 Prozent sowie mit den Geschwindigkeitsindizes N (bis 140 km/h), R (bis 170 km/h) und T (bis 190 km/h).

Dank der als robust beschriebenen Konstruktion des Reifens bietet er – verspricht der südkoreanische Hersteller – stabile Fahr- und gute Handlungseigenschaften selbst bei hoher Fahrzeugbeladung. Darüber hinaus soll der „N'Blue 4 Season Van“



Nexens neuer „N'Blue 4 Season Van“ ist nach Herstellerangaben für den europäischen Markt gedacht und wird in zehn 15- und 16-Zoll-Größen angeboten (Quelle: Nexen Tire)

mit einer hohen Laufleistung genauso glänzen wie mit ordentlicher Traktion/Haftung sowohl auf Schnee als auch auf nassen Fahrbahnen aufgrund der bei ihm verwendeten „3D-Kerf“-Technologie des Anbieters. Die kommt Nexen zufolge im Übrigen ebenso dem überarbeiteten „Winguard WinSpike 3“ zugute und damit noch einer weiteren Neuheit in seinem Lieferprogramm. Dieser Pkw-Spikereifen sei vor allem für den russischen Markt bzw. die nordischen Regionen Europas entwickelt worden, heißt es. Er könne mit einer noch höheren Traktion auf Eis aufwarten, wie ergänzt wird. cm



Der ebenfalls neue „Winguard WinSpike 3“ ist Nexen zufolge vor allem für den russischen Markt bzw. die nordischen Regionen Europas entwickelt worden (Quelle: Nexen Tire)

## Wenn „befriedigend“ getestete Reifen dank ihres Preises „gut“ werden, dann ...

... hat das Magazin *Auto Straßenverkehr* einmal mehr die Ergebnisse eines entsprechenden Produktvergleiches seines Schwesterblattes *Auto Motor und Sport* (AMS) zweitverwertet. Hinsichtlich der von ihnen aktuell geprüften Pkw-Winterprofile in der Größe 225/50 R17 H/V finden sich bei den vier Kapitelwertungen auf Schnee, Nässe, bei Trockenheit und in Sachen Umwelt (Rollwiderstand/Geräusch) beider insofern keinerlei Unterschiede, wohl aber hinsichtlich deren Gewichtung. Im Wesentlichen gehen die Eigenschaften der Probanden auf Schnee bei *Auto Straßenverkehr* mit lediglich 20 Prozent in die Gesamtnote ein (AMS: 30 Prozent), dafür aber das Umweltpapier mit 15 Prozent (AMS: zehn Prozent). Die somit gegenüber dem AMS-Schema trotzdem noch „fehlenden“ fünf Prozent verwendet *Auto Straßenverkehr* als Wichtungsfaktor für die von diesem Blatt vergebenen Punkte für den (Anschaffungs-)Preis der Reifen. Resultierend aus alldem ergibt sich daraus trotz identischen Abschneidens aller Kandidaten in den Fahrdisziplinen und bei den Umwelteigenschaften dann aber doch ein im Vergleich zu AMS leicht anderer Zieleinlauf bei *Auto Straßenverkehr*.

Die Veränderungen der Gesamtnoten liegen zwar im Nachkomma- bzw. Zehntelbereich, doch rutscht Michelins „Alpin 6“ von Platz vier bei AMS auf Rang zwei vor mit nun Vredesteins „Wintrac Pro“ und BFGoodrichs „g-Force Winter 2“ hinter sowie Bridgestones „Blizzak LM005“ wiederum als Testsieger vor sich. Alle Vier können weiter für sich in Anspruch nehmen, mit „sehr gut“ bewertet worden zu sein. Auf den Rängen fünf bis neun gibt es ebenfalls die eine

### Auto Straßenverkehr testet Winterreifen Dimension: 225/50 R17 H/V, Testfahrzeug: Dreier-BMW

Marke und Modell	Punkte*							Urteil
	Gewichtung	Schnee	nass	trocken	Umwelt	Preis	gesamt	
Bridgestone „Blizzak LM 005“	20%	9,2	9,5	8,5	9,4	8,0	9,0	sehr gut
Michelin „Alpin 6“	30%	6,9	8,2	8,7	9,0	7,0	8,1	
Vredestein „Wintrac Pro“	30%	7,9	8,3	8,6	6,3	9,0	8,0	
BFGoodrich „g-Force Winter 2“	15%	9,9	7,0	7,3	9,3	7,0	8,0	
Goodyear „UltraGrip Performance+“	5%	8,4	7,6	7,8	8,0	8,0	7,9	gut
Nokian „WR Snowproof“	100%	6,3	6,4	8,1	9,1	9,0	7,4	
Giti „WinterW1“		6,2	7,1	7,7	6,3	10,0	7,1	
Maxxis „Premitra Snow WP6“		6,2	7,2	7,1	6,9	9,0	7,0	
Toyo „Observe S944“		6,9	6,1	7,8	7,0	9,0	7,0	
Falken „Eurowinter HS01“		6,7	7,1	6,9	5,9	10,0	6,9	befriedigend

\*Maximalpunktzahlen: jeweils zehn – Farbe: Punkte liegen über/unter dem Durchschnitt in dieser Disziplin

Quelle: *Auto Straßenverkehr*

NRZ 11/2020

oder andere Verschiebung gegenüber AMS. Dabei fahren jedoch die bei *Auto Straßenverkehr* entsprechend ins Ziel gekommenen Profile – in dieser Reihenfolge: Goodyears „UltraGrip Performance+“, Nokians „WR Snowproof“, Giti Tires „WinterW1“, der „Premitra Snow WP6“ von Maxxis und Toyos „Observe S944“ – nun allesamt die Gesamtnote „gut“ ein. Bei AMS hatten sich die letztgenannten Drei wegen ein bzw. zwei Zehnteln weniger auf ihrem Punktekonto noch damit anfinden müssen, als „befriedigend“ eingestuft zu werden. Hier wie da ist jedoch Falkens „Eurowinter HS01“ das Schlusslicht, weil selbst ein Zehntelpunkt mehr bei der *Auto-Straßenverkehr*-Wertung ihn nicht über die Notengrenze in Richtung „gut“ heben kann. christian.marx@reifenpresse.de

## BluEarth\*Winter V906 von Yokohama in vier Größen verfügbar

Gerade steht der saisonale Reifenwechsel an. Erstmals dabei ist der Yokohama BluEarth\*Winter V906. Wurde er im Frühjahr mit 30 Größen angekündigt, sind jetzt erst einmal vier Dimensionen verfügbar. Dabei reicht das Spektrum von 195/65 R15 91T bis hin zu 225/45 R17 91H. Im Vergleich zum Vorgänger V905 hätten die Konstrukteure bei der Performance auf Schnee und Eis und beim Nassgrip eine weitere Optimierung erreichen können, heißt es bei dem Hersteller. Das Laufflächenprofil zeichne sich durch seine besonders harmonische Verteilung von Blöcken, Rillen und Lamellen aus. „Allein hierdurch konnte die Kontaktfläche zur Straße um rund zehn Prozent verbessert werden“, so der Hersteller. Zudem ergebe sich bei Nässe und auf Schnee spürbar mehr Grip. Spezielle 3D-Lamellen sorgten für einen ausgeprägten Kanteneffekt auf Schnee und Eis. Da sie sich auf breiter Front über die Blöcke ziehen, sorgten sie insgesamt für mehr Bodenkontakt. Ein weiteres interessantes Feature sei die „extrem steife Auslegung der Konstruktion“. Zum Einsatz kommen etwa ein nahtloser Nylonkantenschutz, eine polyesterverstärkte Karkasse und zwei besonders biegesteife Stahlgürtel.

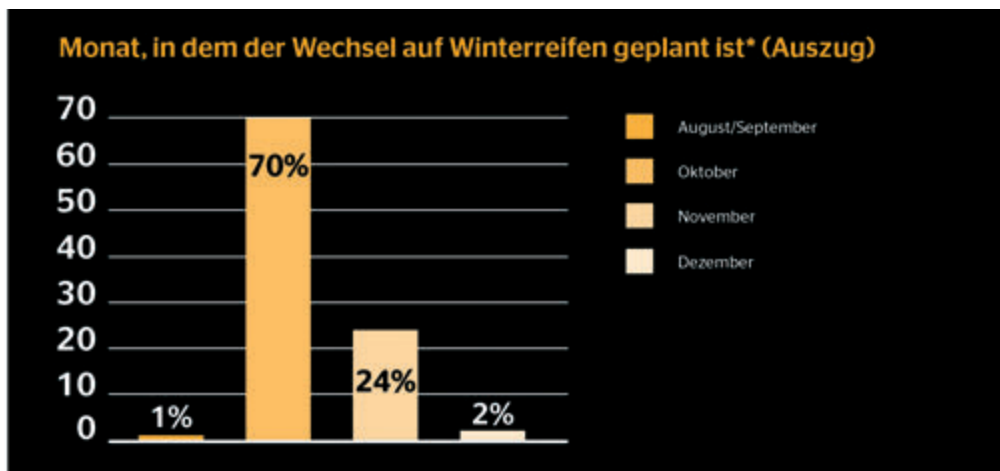


Der Yokohama BluEarth\*Winter V906 ist in vier Dimensionen verfügbar (Quelle: Yokohama)

cs

# Wenig Toleranz beim Zeitpunkt für den Reifenwechsel im Winter

Die Zeit ist reif für einen Wechsel: Der Herbst im Corona-Jahr 2020 ist angekommen, und viele Autofahrer in ganz Deutschland planen, in dieser Zeit die Sommerreifen an ihrem Fahrzeug gegen Winterreifen zu tauschen. Continental hat gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut Forsa Anfang September auf der Suche nach dem typisch deutschen Wechselverhalten eine repräsentative Umfrage unter 1.012 deutschen Autobesitzern ab 18 Jahren durchgeführt – auch mit Blick auf die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie. Continental Reifenentwickler Andreas Schlenke klärt außerdem auf, warum der Reifenwechselzeitpunkt wichtig ist und was dabei beachtet werden sollte.



Während des Frühjahrs in Zeiten der Corona-Pandemie haben einige Autofahrer später auf Sommerreifen umgestellt. Dies sollte beim Umrüsten auf Winterräder nicht passieren, heißt es bei Continental. Laut einer aktuellen Umfrage, planen die meisten der befragten Umfrager im Oktober auf winter-taugliche Pneu umzurüsten (Quelle: Continental)

Laut Studienergebnissen hat die Wechselzeit für die meisten Autobesitzer in Deutschland bereits begonnen. 70 Prozent der Befragten wollten sich gemäß der Faustregel „O bis O – Oktober bis Ostern“ auch tatsächlich im Oktober um den Wechsel von Sommer- auf Winterreifen kümmern. Allerdings legen sie meistens nicht selbst Hand an. Stattdessen zieht es sie in eine Werkstatt bzw. zu einem Reifenhändler oder einem Autohaus (59 Prozent). Etwa ein Viertel (24 Prozent) wechselt selbst. Weitere 17 Prozent geben diese Pflicht an ein Familienmitglied, einen Freund oder einen Bekannten oder jemand anderes ab. Auch geht daraus hervor, dass der Reifenwechsel mit fortschreitendem Alter vermehrt in professionelle Hände gegeben wird. 40 Prozent der 18- bis 29-Jährigen wechseln selbst, während 36 Prozent von ihnen einen Termin beim Fachmann ausmachen. Wer 60 Jahre oder älter ist, lässt hingegen mit deutlicher Mehrheit (73 Prozent) beim Profi wechseln. Nur noch 15 Prozent der Autobesitzer in dieser Altersgruppe wechseln ihre Reifen selbst. Hauptgrund zum Wechsel in Eigenregie: Flexibilität. 79 Prozent der Selbstwechsler wollen unabhängig von einem festen Werkstatttermin sein.

Obwohl die Corona-Pandemie das Leben in Deutschland durch den Lockdown vor allem in den Frühlingsmonaten ausgebremst hat, konnte die Mehrheit der deutschen Autofahrer ihren Reifen-

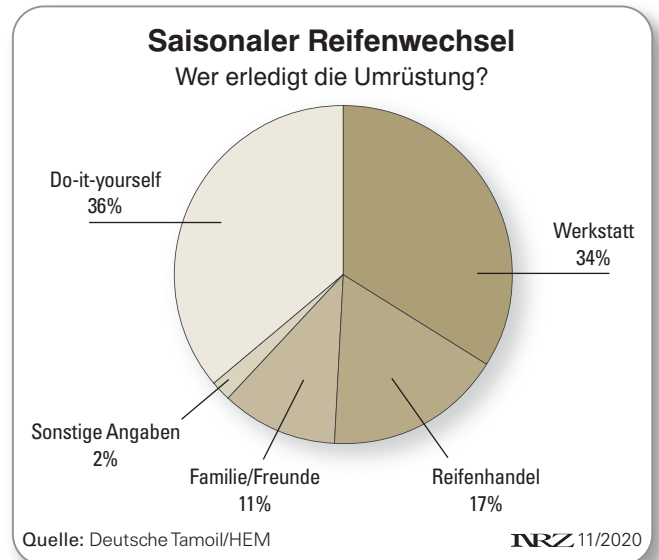
wechsel wie geplant durchführen. Lediglich 24 Prozent der Befragten, die Sommer und Winterreifen nutzen, gaben eine Auswirkung von COVID-19 auf ihr Wechselverhalten an, was hauptsächlich einen späteren Wechselzeitpunkt zur Folge hatte (16 Prozent). Mit Blick auf die kalten Monate warnt Continental-Reifenentwickler Andreas Schlenke allerdings davor, den Wechsel auf Winterreifen hinauszuzögern: „Schon bei kälteren Temperaturen ab sieben Grad Celsius verschlechtert sich die Wirkung der Gummimischung von Sommerreifen auf den Straßenbelag. Wenn im Herbst zusätzlich Frost oder Nässe die Straßenverhältnisse verändern, kann das Unfallrisiko für Autos mit Sommerreifen schnell steigen. Deshalb gibt es in dieser Jahreszeit im Gegensatz zum Frühling wenig Toleranz für einen verspäteten Reifenwechsel. Autobesitzer sollten ihn nicht auf die lange Bank schieben, sondern unter Einhaltung der Schutzmaßnahmen zur Eindämmung von COVID-19 rechtzeitig angehen. Für eine ordnungsgemäße Montage empfiehlt es sich, den Reifenwechsel von einem Fachmann in der Werkstatt durchführen zu lassen. Die Serviceleistungen umfassen neben der Auswuchtung auch die Prüfung der Reifen auf etwaige Schäden sowie einen Kontrollblick auf Bremsen und Stoßdämpfer, wenn das Auto auf der Hebebühne steht.“

cs

## JEDER DRITTE MACHT'S SELBST – DAS SAISONALE WECHSELN AUF WINTERREIFEN

Als Betreiberin der Tankstellenkette HEM hat die in Hamburg ansässige Deutsche Tamoil GmbH eine repräsentative Studie zum Thema Winterreifenwechsel durchgeführt. Demnach dürfte die Mehrheit der Autofahrer hierzulande dieser Tage bereits auf für die kalte Jahreszeit geeigneten Reifen unterwegs sein. Zumal einerseits 25 Prozent der Befragten angegeben haben sollen, Ganzjahresreifen an ihrem Fahrzeug zu fahren, und von den verbleibenden drei Vierteln mehr als die Hälfte (51 Prozent) „regelmäßig zu einem frühen Zeitpunkt im September oder Oktober“ auf Winterreifen umrüstet bzw. umrüsten lässt. Demgegenüber machen 23 Prozent den Zeitpunkt für den saisonalen Wechsel von Sommer- auf Winterreifen allein von den Wetterverhältnissen anhängig, und sieben Prozent bevorzugen den Wechsel „zu einem späteren Zeitpunkt im November oder Dezember“. Bei der Frage danach, wer letztlich die Umrüstung übernimmt, liegt das Do-it-yourself-Verfahren auf Platz eins: Gut ein Drittel (36 Prozent) der deutschen Autofahrer erledigt den Wechsel also selbst, wobei als Begründung dafür in 57 Prozent der Fälle Spaß daran genannt wurde und 43 Prozent dadurch Kosten sparen wollen. Gleichwohl übertragen 34 Prozent die Arbeit einer Werkstatt und 17 Prozent ihrem Reifenhändler. Weitere elf Prozent bauen auf Hilfe innerhalb der Familie oder durch Freunde sowie zwei Prozent auf sonstige, nicht näher spezifiziert Wege hinsichtlich der Reifenumrüstung.

Bei alledem sollen immerhin 40 Prozent gesagt haben, dass sie der saisonale Reifenwechsel nicht stört. Demgegenüber hadern 16 Prozent mit einem fehlenden Winter, 15 Prozent mit der Einlagerung sowie 14 Prozent mit dem Zeitaufwand und zwölf Prozent mit den Kosten für die Umrüstung. Wenn es darum geht, ob bzw. wann Reifen mit Blick auf ihren Verschleiß getauscht werden sollten, vertraut fast die Hälfte (47 Prozent) auf den Rat bzw. das Urteil ihrer Werkstatt, während jeweils rund ein Viertel sie „nach mittel-



mäßigem Verschleiß“ ersetzt (26 Prozent) oder sie „immer bis zur Mindestprofiltiefe“ von 1,6 Millimetern (25 Prozent) abfährt. Steht tatsächlich ein Neukauf an, dann gibt demnach in 35 Prozent der Fälle die Empfehlung eines Reifenherstellers den Ausschlag für ein bestimmtes Modell. „Ich recherchiere selbst und suche mir spezielle Reifen aus“ sollen 32 Prozent gesagt haben. Weitere 29 Prozent setzen nur auf „Premiumreifen von renommierten Reifenherstellern“. Vor diesem Hintergrund verwundert nicht weiter, dass beim Kauf von Winterreifen für 34 Prozent gute Testergebnisse den Ausschlag geben gefolgt von Dingen wie Werkstattempfehlungen (20 Prozent), Reifenhersteller (18 Prozent), Schneeflockenmarkierung (15 Prozent) oder ein „sichtbar gutes Profil für Eis und Schnee“ (zwölf Prozent). „Hauptsache günstig“ ist laut der Tamoil-/HEM-Studie die Maßgabe für lediglich zwei Prozent der Deutschen beim Winterreifenkauf. *christian.marx@reifenpresse.de*



# Bridgestones Blizzak LM005 in Tests nicht zu schlagen – *Auto Express* kürt „Regenmeister“

**Auto-Express-Winterreifentest 2020**  
Reifendimension: 225/55 R16 H/V, Testfahrzeug: VW Golf

Marke und Modell	Schneebremsen	Traktion auf Schnee	Handling auf Schnee	Längsaquaplaning	Queraquaplaning	Nassbremsen	Nasshandling	Kreisbahn nass	Trockenbremsen	Rollwiderstand	Innengeräusch	Preis in Pfund	Gesamt
1. Bridgestone „Blizzak LM 005“	93,3%	96,6%	95,9%	100,0%	99,6%	100%	100%	99,8%	100%	87,6%	99,8%	£ 80,74	100%
2. Hankook „Winter I*Cept RS“	96,4%	98,4%	99,6%	98,3%	99,1%	97,7%	99,9%	100%	96,2%	79,6%	98,1%	£ 74,70	99,3%
3. Michelin „Alpin 6“	95,2%	98,1%	98,6%	92,9%	83,9%	97,4%	99,2%	98,8%	96,2%	87,6%	98,9%	£ 97,76	98,4%
4. Pirelli „Cinturato Winter“	99,2%	99,9%	100%	98,0%	93,2%	90,2%	97,9%	95,5%	94,9%	78,0%	99,7%	£ 79,95	98,2%
5. Goodyear „UltraGrip Performance+“	99,6%	100%	98,9%	95,8%	100,0%	89,0%	96,7%	96,8%	93,7%	87,5%	99,7%	£ 118,22	98,1%
6. Falken „Eurowinter HS01“	95,6%	94,7%	96,1%	95,9%	96,1%	87,2%	95,9%	98,6%	98,9%	82,6%	99,7%	£ 77,34	98,0%
7. Dunlop „Winter Sport 5“	100,0%	97,5%	99,7%	92,7%	92,9%	86,9%	96,2%	97,2%	92,6%	88,0%	100%	£ 115,20	97,4%
8. Nokian „WR Snowproof“	94,3%	99,1%	97,4%	88,2%	81,1%	85,2%	95,6%	98,1%	96,4%	100%	97,6%	£ 80,50	97,2%
Außer Konkurrenz mitgetestet													
Continental „WinterContact TS 870**“	98,7%	98,9%	102,3%	97,8%	92,3%	98,4%	101,0%	100,5%	93,8%	93,0%	100,0%		100,5%

\*Reifen noch nicht im Markt verfügbar  
Farbe: Leistungen liegen über/unter dem Durchschnitt in dieser Disziplin – ohne Berücksichtigung des Reifens außer Konkurrenz

Quelle: *Auto Express* INRZ 10/2020

Die Reifen des japanischen Herstellers Bridgestone funktionieren in vielen Märkten gleich gut. Während Bridgestone mit seinem Winterreifen Blizzak LM005 in der laufenden Saison etlichen Reifentests große Erfolge einfahren konnte – etwa in *AutoBild*, *Auto Motor und Sport*, *AutoBild Allrad* und *AutoBild Sportscars*, außerdem beim GTÜ –, so setzt sich die Siegesserie des Bridgestone-Reifens auch im aktuellen Winterreifentest von *Auto Express* fort. Dort konnte sich der Blizzak LM005 in einem dichtgestaffelten Wettbewerbsumfeld durchsetzen und verdiente sich dabei von *Auto-Express*-Tester Kim Adams vor allem auch den Titel als „Regenmeister“, eine Disziplin, die insbesondere in Großbritannien besonders bedeutend ist. Insgesamt konnte sich der Bridgestone-Winterreifen aber in vier der elf Test-

kategorien gegen die Konkurrenz durchsetzen und erzielte darüber hinaus noch drei zweite Plätze. Bridgestone habe damit „einen würdigen Gesamtsieger“ auf den Markt gebracht. Ebenfalls im Test dabei, obwohl noch nicht im Markt frei verfügbar: der neue Continental WinterContact TS 870, dessen für dieses Jahr geplante Einführung verschoben werden musste. Der WinterContact TS 870 schnitt im Vergleich zum Blizzak LM005 sogar noch etwas besser ab; insbesondere was das Handling auf Schnee betrifft, soll der neue Continental-Reifen offenbar neue Maßstäbe setzen.

*arno.borchers@reifenpresse.de*

## Räderhersteller Ronal ist in der Umrüstesaison wieder länger für seine Kunden da

Rechtzeitig zur beginnenden Wintersaison 2020/2021 hat die Ronal GmbH in Forst ihre Erreichbarkeit erweitert. Ab sofort ist das Serviceteam des Räderherstellers montags bis Freitag ab 8:00 und bis 18:00 Uhr für seine Kunden da sowie samstags zusätzlich zwischen 8:00 und 12:30 Uhr. Die Kontaktaufnahme für Anfragen, Bestellungen, Verfügbarkeiten usw. kann dabei unter der Telefonnummer 07251/701-250, mittels Fax an die Nummer 07251/701-100 oder per E-Mail an die Adresse [sales.de@ronalgroup.com](mailto:sales.de@ronalgroup.com) erfolgen. Darüber hinaus legt das Unternehmen seinen Kunden den B2B-Webshop unter [www.ronal-wheels.com](http://www.ronal-wheels.com) ans Herz, über den rund um die Uhr Bestände abgerufen und Bestellungen platziert werden können. Und das – wie Ronal als Vorteil hervorhebt – „genau dann, wann Sie Zeit haben, unabhängig von unseren Bürozeiten“.

cm



Ronal legt Kunden nicht zuletzt seinen eigenen B2B-Webshop ans Herz, über den rund um die Uhr Bestände abgerufen und Bestellungen platziert werden können (Quelle: Screenshot)

## Erweitertes Uniroyal-Portfolio für Pkw und Transporter im Winter-/Ganzjahreseinsatz

**S**peziell für die kalte Jahreszeit bzw. einen ganzjährigen Einsatz finden sich im Lieferprogramm der zu Continental gehörenden Reifenmarke Uniroyal für den Einsatz bei Pkw die Profile „MS Plus 77“ respektive „AllSeasonExpert 2“. Ersterer ist mittlerweile bereits rund sieben Jahre im Markt, kann jedoch bei Winterreifentests wie zuletzt etwa dem von *AutoBild* gleichwohl mitunter bessere Ergebnisse einfahren als so mancher Newcomer und wird in einem breiten Spektrum an Größen von 13 bis 20 Zoll angeboten. Den vor zwei Jahren als Neuheit vorgestellten Ganzjahresreifen gibt es ebenfalls für Felgen ab 13 Zoll, aber nur bis hin zu 18 Zoll entsprechend seiner Auslegung für Fahrzeuge der Kleinwagen- bis Mittelklasse. Wer Transporter bzw. Vans mit einem Uniroyal-Allwetterprofil bereifen will, für den findet sich der in 13 Dimensionen mit Tragfähigkeiten von bis zu 1.215 Kilogramm (Lastindex 115) verfügbare „AllSeasonMax“ im Portfolio der Marke. Ganz neu in ihrem Produktprogramm ist demgegenüber der Transporterwinterreifen „Snow Max 3“, der dank einer modernen Laufflächenmischung kurze Brems-



wege und präzises Handling auf nasser und trockener Straße, bei Schnee und Eis ermöglichen soll. „Sein V-förmiges Profil verdrängt schnell Wasser und Schneematsch. Durch die neue Mischung baut der Reifen auch auf Schnee gute Haftung auf, daher sind weniger Lamellen nötig. Damit wird das Profil steifer, die Kilometerleistung steigt“, wird für den Reifen versprochen, der in Größen zwischen 15 und 16 Zoll mit Tragfähigkeiten von bis zu 1.215 Kilogramm und für Geschwindigkeiten von bis zu 190 km/h angeboten wird.

Das aktuelle Uniroyal-Portfolio für die kalte Jahreszeit bzw. den ganzjährigen Einsatz umfasst (von links) für Pkw die Profile „MS Plus 77“ und „AllSeasonExpert 2“ sowie für Transporter/Vans den „AllSeasonMax“ und den ganz neuen „Snow Max 3“  
 (Quelle: Uniroyal/Continental)

cm

*Das Wesentliche auf einen Blick: Unser täglicher Newsletter mit aktuellen Brancheninformationen*

*Jetzt kostenlos bestellen unter [www.reifenpresse.de/newsletter](http://www.reifenpresse.de/newsletter)*

# TÜV Austria Automotive zur neuen Prüfnorm für „Zusätzliche Gleitschutzvorrichtungen“

Unter Federführung des Europäischen Komitees für Normung und seiner 34 nationalen Mitglieder trat im Sommer eine neue Prüfnorm für sogenannte „Zusätzliche Gleitschutzvorrichtungen“ in Kraft: die EN 16662-1:2020. Die Norm will dabei einen neuen europäischen Prüfstandard setzen, der gleichermaßen Schneeketten und textile Traktionshilfen wie auch hybride Gleitschutzvorrichtungen abdeckt und für sie „verschärfte Traktionsprüfungen auf Eis und Schnee und intensive Verschleißprüfungen“ vorsieht. Der TÜV Austria Automotive weist derweil darauf hin, dass die neue Norm „eine reine Prüfnorm ist“. Sie sage unterdessen nichts über die konkrete Anwendbarkeit auf den Straßen Europas aus. „Der nationale Gesetzgeber kann unterschiedlich entscheiden, unter welchen Umständen welche Gleitschutzvorrichtungen zur Anwendung kommen dürfen oder müssen“, heißt es dazu gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG. Dennoch, die neue Norm EN 16662-1:2020 harmonisiert die bisherige Praxis separater Normen für Schneeketten und Gleitschutzvorrichtungen. Da derweil ebenfalls die bisherigen ÖNORM-Referenznormen zu Schneeketten, die international Anerkennung finden, aktualisiert werden, können zukünftig bei per Verkehrszeichen angeordneter Schneekettenverwendung verschiedene Arten von Gleitschutzvorrichtungen zum Einsatz kommen.

Was bedeuten diese Neuerungen nun konkret für die Verkauf von Schneeketten, etwa durch den Reifenhandel? Der TÜV Austria Automotive formuliert dazu einige Punkte, wörtlich:

**1.** Der TÜV Austria ist der Ansicht, dass mit der EN 16662-1 nur absolute Mindestanforderungen für zulässige Gleitschutzvorrichtungsprodukte festgelegt werden.

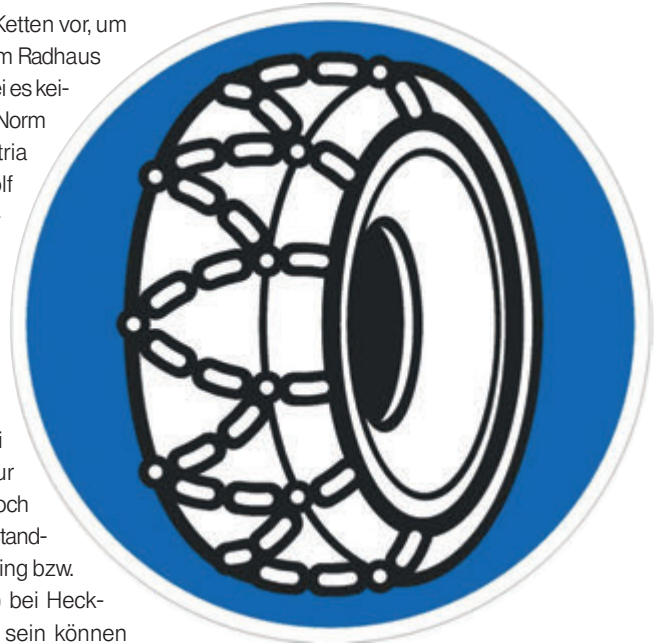
**2.** Dass Schneeketten auch zum jeweiligen Fahrzeug passen müssen – manchmal nur besonders feingliedrige Exemplare – oder bei Allradfahrzeugen (nach Angabe des Fahrzeugherstellers) nur an einzelne Achsen montiert werden dürfen, ist wohl den meisten Räderexperten bekannt. Manche Fahrzeugher-

steller schreiben „feingliedrige“ Ketten vor, um trotz des begrenzten Bauraums im Radhaus noch eine Lösung zu finden; wobei es keine spezifische Beschreibung oder Norm für den Begriff gibt. Der TÜV Austria sieht Ketten mit weniger als zwölf Millimetern Gliedhöhe als feingliedrig an und testet die Verwendbarkeit regelmäßig bei den vorbereitenden Prüfungen für die entsprechenden Rädertypen.

**3.** Nachdem es konstruktiv innovative Modifikationen bei diversen Herstellern gibt, ist zur Montagefreundlichkeit vielleicht noch anzumerken, dass sogenannte Standmontageketten (oftmals mit Seilring bzw. Stahlseil auf der Radinnenseite) bei Heckantrieb schwieriger montierbar sein können als Stahlringketten (mit Seitenkette auf Radinnenseite), weil bei der Montage über den Reifen gegriffen werden muss, was bei engen, oftmals noch vereisten Radkästen, wo das Rad nicht „herausgelenkt“ werden kann, Probleme bereitet.

**4.** Nachdem viele Gleitschutzvorrichtungen viele Jahre das Fahrzeug begleiten, ist die „Verwendbarkeit“ in vielen Ländern Europas von Bedeutung:

- Am Beispiel der österreichischen Kraftfahrzeuggesetzdurchführungsverordnung (§4 Abs. 7 KDVB) steht zu Reifen und Schneeketten: In Österreich dürfen nur Schneeketten verwendet werden, die der ÖNORM V 5117 (Fahrzeuge der Klassen M1, N1, O1, O2) bzw. der ÖNORM V 5119 (Fahrzeuge der Klassen N2, N3, M2, M3, O3, O4) bzw. einem gleichwertigen Produkt aus anderen EU-Mitgliedstaaten entsprechen (dies gilt auch für ältere Produkte).
- Üblicherweise wurde bislang europaweit Wert darauf gelegt, ob die Schneeketten der ÖNORM entsprechen; dies sollte sich auch direkt auf der Schneekette selbst ablesen lassen. Auf dieser muss nach der ÖNORM die genaue Artikelbezeichnung mit Dimensionskennung sowie Hersteller oder das Firmenschlagwort in dauerhafter Form angegeben sein.



In vielen europäischen Ländern besteht eine Winterreifenpflicht, darüber hinaus können – etwa in Deutschland durch das Verkehrszeichen 268; StVZO §37, Abs. 2 – Schneeketten angeordnet werden; der entsprechende rechtliche Rahmen ändert sich derzeit allerdings (Quelle: TÜV Austria Automotive)

- Auch diese Normen befinden sich in Aktualisierung: Die bisherigen Referenznormen ÖNORM V 5117:2006 (Schneekette für Pkw) und ÖNORM V 5121:2007 (Gleitschutzvorrichtungen für Pkw) sind zum 1. Dezember 2020 zurückgezogen und sowohl die ÖNORM V 5117 als auch die ÖNORM V 5121 bekommen bald neue Inhalte, voraussichtlich im Jahr 2021. „Lagerbestände können auch weiter abverkauft werden“, so der TÜV Austria Automotive. ab



## Schneekettenalternative AutoSock nach neuer europäischer Norm zertifiziert



Gemäß der neuen Europannorm EN16662-1, die Mindestanforderungen an Gleitschutzvorrichtungen unabhängig von Material und Herstellungstechnologie definiert, können nun auch textile Traktionshilfen wie AutoSock nach demselben Standard zertifiziert werden wie Schneeketten aus Gummi oder Metall (Quelle: OBS/AutoSock Operations AS)

**D**ie 1996 von dem Norweger Bård Løvteit erfundene sowie von AutoSock Operations AS produzierte und vertriebene textile Traktionshilfe AutoSock gilt nach Unternehmensangaben ab dem 1. Dezember dieses Jahres ganz offiziell als „genehmigte Alternative zu Schneeketten in allen Ländern der Europäischen Union“. Denn das europäische Komitee für Normung (CEN) habe am 27. Mai die neue europäische Norm EN16662-1:2020 für zusätzliche Gleitschutzvorrichtungen veröffentlicht, darin die Mindestanforderungen an Wintertraktionshilfen definiert und neben metallischen Schneeketten weitere Gleitschutzprodukte aus anderen Materialien zugelassen. In der EU waren solche Alternativen demnach bisher nicht zugelassen. Dank der neuen Norm werde die Akzeptanz solcher Traktionshilfen wie AutoSock nun jedoch steigen, heißt es. Voraussetzung dabei ist jedoch, dass entsprechende Gleitschutzvorrichtungen die in der neu-

en Norm EN16662-1 festgeschriebenen Anforderungen an Sicherheit, Qualität und Leistung erfüllen.

Dies gilt nunmehr ganz offensichtlich allerdings unabhängig vom bei den Traktionshilfen verwendeten Material und der bei ihrer Herstellung zur Anwendung kommenden Technologie. AutoSock für Pkw ist Anbieteraussagen zufolge aktuell jedenfalls das weltweit einzige Produkt, das nach der neuen europäischen Norm zertifiziert ist. „Wir sind sehr zufrieden, dass wir AutoSock nun in allen Ländern der Europäischen Union als Alternative zu Schneeketten anbieten können“, freut sich Odd-Christian Krohn, Geschäftsführer von AutoSock Operations AS, über die Zertifizierung. „Zehn Jahre haben wir darauf hingearbeitet und gemeinsam mit dem CEN Mindestanforderungen und Standards festgelegt“, ergänzt er. Wie es weiter heißt, müssten alle EU-Mitgliedsstaaten bis zum 30. November einen entsprechenden nationalen Standard veröffentlichen: Alte Standards, die den neuen entgegenstehen, verlören damit ihre Gültigkeit. *cm*



## ABONNEMENT-BESTELLUNG



Ich bestelle die **NEUE REIFENZEITUNG** zum Preis von 136,00 Euro für 12 Monate inklusive USt und Versand.  
(Europa: 169,00 Euro inkl. Versand, weltweit: 195,00 Euro inkl. Versand)

Firma/Name

Straße

Ort

USt-Id.-Nr. (für EU-Staaten)

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschrift

Die Bestellung kann innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen widerrufen werden.

Die Mindestlaufzeit des Abonnements beträgt ein Jahr. Es verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 3 Monate vor Ablauf gekündigt wird.

Datum

Unterschrift

ABO-BESTELLSERVICE:



Mithilfe dieses QR-Codes gelangen Sie direkt zur Abonnement-Bestellung auf unserer Webseite und finden auch noch weitere Abo-Modelle zur Auswahl.

[www.reifenpresse.de/abo](http://www.reifenpresse.de/abo)

Fax:

0 41 41 - 5336-11

E-Mail:

[vertrieb@reifenpresse.de](mailto:vertrieb@reifenpresse.de)

## Michelin ergänzt seine Extrem-Grip-Schneekettenserie um neue Modelle

Die Schneeketten der Michelin-Extrem-Grip-Serie sind aus hochfestem Metall gefertigt und für den intensiven Einsatz auf Schnee und Eis ausgelegt. Durch eine asymmetrische Lauffläche sollen die Schneeketten eine hohe Traktion, viel Lenkgenauigkeit und hohe Bremskräfte erzeugen. Eine „schnelle, einfache Montage und Demontage“, heißt es dazu in einer Mitteilung, ermöglichen die selbstsichernde Ratsche und die verstärkten Spannstücke. Michelins Extrem Grip Automatic bietet zusätzlich ein automatisches Spann- und Zentriersystem. Der Automatikspanner ist aus hochfestem Polycarbonat hergestellt und gelte somit als schonend für Felgen und Radkappen. Die dritte und neueste Variante – Extrem Grip Automatic SUV – verfügt je Kette über zwei automatische Spanner. „Die feingliedrige Kette und ein flacher Innenverschluss sind für einen reduzierten Radfreiraum bei großen Raddurchmessern ausgelegt“, unterstreicht Michelin dazu.



Michelins neue Hochleistungsschneekette heißt Easy Grip Evolution und besteht aus einem patentierten Verbundwerkstoffnetz mit kleinen Metallringen; die leichte Kette ist Michelin zufolge dabei „besonders schonend zu Felgen und Radkappen“ (Quelle: Joubert Productions, Charly; Michelin)



Die ebenfalls neue Fast Grip passt Michelin zufolge „für nahezu jedes Fahrzeug und eignet sich vor allem bei wenig Freiraum in den Radkästen“ (Quelle: Michelin)

Die Ketten Extrem Grip und Extrem Grip Automatic bestehen aus neun Millimeter starken Gliedern, während die Version für SUVs, 4x4- oder Campingfahrzeuge mit 13 Millimeter starken Stahlgliedern ausgestattet ist. Zusätzlich sind alle drei Versionen zur Erhöhung der Sichtbarkeit bei Nacht mit einem reflektierenden Sicherheitselement ausgestattet, der sogenannten Night Vision Security. Extrem Grip, Extrem Grip Automatic und Extrem Grip Automatic SUV sind in insgesamt 24 Größen verfügbar.

Die neue Hochleistungsschneekette Easy Grip Evolution von Michelin besteht aus einem patentierten Verbundwerkstoffnetz mit kleinen Metallringen und bietet „ein sicheres Fahrverhalten bei winterlichen Bedingungen. Der Aufbau punktet mit einem geringen Gewicht und ist besonders schonend zu Felgen und Radkappen“ und zeichne sich des Weiteren durch eine schnelle und einfache Montage und Demontage aus: „Das aus elastischen Hightech-Verbundfasern hergestellte Netz wird einfach über den Reifen gestülpt. Zusätzlicher Vorteil: Das Material bleibt auch bei extremer Kälte geschmeidig, ist dadurch schonend zu der Felge, bietet gute Bodenhaftung, hohe Bremsleistung bei schneebedeckter Fahrbahn und ist für Front-, Heck- und Allradantriebe gleichermaßen geeignet“, betont Michelin dazu weiter. Die ebenfalls mit Night Vision Security ausgestattete Easy Grip Evolution ist in 19 Größen verfügbar, wobei auch Kombinationen mit Tall-&-Narrow-Dimensionen möglich sind. Ein Paar Easy Grip Evolution wird inklusive einer Aufbewahrungstasche und einem Paar Handschuhen geliefert.

Die ebenfalls neue Fast Grip passt Michelin zufolge „für nahezu jedes Fahrzeug und eignet sich vor allem bei wenig Freiraum in den Radkästen. Ein patentiertes Schnellbefestigungssystem ermöglicht eine einfache und leichte Montage sowie Demontage am Fahrzeug ohne zusätzliches Werkzeug. Die Kombination aus verzinkten Stahlstäben und Polyurethanplatten erzeugt viel Grip und Traktion auf Schnee und Eis“, so Michelin abschließend. Fast Grip ist in insgesamt zehn Größen erhältlich. Als nützliches Feature kann die Transporttasche als Knieunterlage für die Montage genutzt werden. Zum Lieferumfang eines Paares Fast Grip gehören weiterhin eine Universal Mutter pro Schneekette für Radmuttern von 17 bis 23 Millimetern, eine wasserabweisende Gebrauchsanweisung, ein Paar Montagehandschuhe, sowie ein Sechskantschlüssel. Beide Produkte – Easy Grip Evolution und Fast Grip – sind zur aktuellen Saison in den Markt gekommen. ab



## Ottinger führt neue Netzkette Aspen für den professionellen Einsatz ein

Ottinger stellt eine neue Netzkette für den professionellen Einsatz bei Schneeräum- und Entsorgungsfahrzeugen sowie bei der Bau- und Forstwirtschaft vor. Die Aspen genannte Netzkette bestehe dabei „aus chrom-mangan-legiertem Spezialstahl mit verschleißfest gehärteter Oberfläche“, wodurch sich ihre Einsatzstärke ergebe. Ottinger sieht darüber hinaus weitere Vorteile der neuen Aspen-Netzkette. Durch das engmaschige, wabenförmige Kettennetz sei gute Griffigkeit und hohe Laufruhe gewährleistet. Eiskantengreifglieder im Laufnetzbereich sicherten einen besonders harten Grip sowie erhöhte Antriebs- und Bremskraft. Bei den senkrechten sowie waagerechten Kettengliedern

sind zusätzliche Verschleißstege aus Kantenstahl aufgeschweißt, wodurch das doppelte Verschleißvolumen erreicht werde. Der Sicherheitsverschluss im Laufnetzbereich sei dank der Blockiereinstellung leicht zu bedienen und funktionssicher im Einsatz. Durch Seitenschäkel sei eine Längenregulierung zur Einstellung der jeweiligen Profilhöhe gewährleistet. Außerdem sei die neue Aspen-Netzkette beidseitig befahrbar, wodurch sich eine höhere Laufleistung ergebe, und einfach zu montieren, verspricht Ottinger abschließend. Der deutsche Spezialist wolle insgesamt ein Schneekettensortiment anbieten, das „die richtige Kette für jeglichen Anforderungsbereich gewährleistet“. ab



Die neue Aspen-Netzkette von Ottinger ist für den professionellen Einsatz bei Schneeräum- und Entsorgungsfahrzeugen sowie bei der Bau- und Forstwirtschaft entwickelt und bietet dort dem Hersteller zufolge zahlreiche Vorteile (Quelle: Ottinger)

## Neue Pewag-Schneekette für „limitierte Platzverhältnisse“: Servostar

Auf rutschigem Untergrund ist Traktion das A und O für die Sicherheit im Straßenverkehr. Pewag hat dazu eine neue Schneekette entwickelt, die vor allem für Fahrzeuge mit limitierten Platzverhältnissen im Radkasten insbesondere auf der Radinnenseite gemacht ist: Servostar. Die Neuheit des Kettenspezialisten aus Österreich soll dabei „unter allen Wetterbedingungen ein Höchstmaß an Sicherheit und Komfort gewährleisten“ und vereine außerdem „beste Traktion und einfache Montage in einem Produkt“.

„Die Pewag Servostar ist unsere Neuentwicklung für die Wintersaison 2020/2021. Sie ist speziell für Fahrzeuge mit limitiertem Freiraum entwickelt worden und kann daher auch auf Fahrzeuge montiert werden, bei denen herkömmliche Ketten keinen Platz im Radkasten finden“, erklärt Rob Bekkers, CEO der Pewag Schneeketten & Forst Group.

Die als innovativ beschriebene Schneekette sei dabei aber nicht nur für Fahrzeuge mit beschränktem Freiraum im Radkasten geeignet, „sondern bietet dem Anwender auch auf allen anderen Pkw einen entscheidenden Vorteil gegenüber herkömmlichen Ketten: Durch die komfortable Montage von außen entfällt ein Eingreifen in den Radkasten.“

Pewag habe die neue Servostar-Aufsteckkette so konzipiert, dass diese nur auf der Lauffläche aufliegt und nicht auf der inneren Seitenwand des Reifens anliegt. Zusätzlich soll die innovative Ratschentechnologie „eine komfortable und bequeme Montage auch auf verschneiten und verschmutzten Fahrbahnen garantieren“, betont dazu der Anbieter. Die patentierte Pewag-Servo-Ratschentechnologie ist ein System, das mithilfe eines Seilzugs die Schneekette automatisch über den Reifen spannt. Darüber hinaus ist die Kette individuell und einfach durch den Nutzer für verschiedene Reifendimensionen anpassbar.

Zusätzlich soll das Pewag-patentierte Starwave-Wellenprofil der Ketten für besseren Grip auf Schnee und Eis sorgen. „Die speziell gedrehten, wellenförmigen Kettenglieder erhöhen im Vergleich zu herkömmlichen Schneeketten die Kontaktfläche zum Untergrund und verbessern dadurch die Traktion“, so der Hersteller abschließend.

ab



Die neue Pewag Servostar ist so konzipiert, dass sie nur auf der Lauffläche aufliegt und nicht auf der inneren Seitenwand des Reifens anliegt; ein Vorteil für Fahrzeuge mit limitierten Platzverhältnissen im Radkasten (Quelle: Pewag)







Die neue Pewag Servostar ist nicht nur leicht zu montieren, so der Hersteller, sondern sorgt dank des patentierten Starwave-Wellenprofils der Ketten „für besseren Grip auf Schnee und Eis“ (Quelle: Pewag)



Präsentiert durch

## Gewinner und Verlierer der Winter- und Ganzjahresreifen-Testsaison 2020/2021

Hersteller	Produkt	Größe	Test	Art	Gesamturteil
BFGoodrich	g-Force Winter 2	225/50 R17 98H XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	sehr gut
BFGoodrich	g-Force Winter 2	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	vorbildlich
BFGoodrich	g-Force Winter 2	225/50 R17 98H XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	sehr gut
Bridgestone	Blizzak LM005	225/50 R17 98H XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	sehr gut / Testsieger
Bridgestone	Blizzak LM005	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	vorbildlich
Bridgestone	Blizzak LM005	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	vorbildlich
Bridgestone	Blizzak LM005	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	vorbildlich
Bridgestone	Blizzak LM005	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	sehr empfehlenswert / Testsieger
Bridgestone	Blizzak LM005	225/50 R17 98H XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	sehr gut / Testsieger
Bridgestone	Blizzak LM005	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	sehr empfehlenswert / Testsieger
Bridgestone	Weather Control A005	225/45 R18 95V XL	Sportauto	Ganzjahresreifen	sehr gut / Testsieger
Bridgestone	Weather Control A005 Evo	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	vorbildlich
Continental	AllSeasonContact	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	vorbildlich
Continental	WinterContact TS 860	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	sehr empfehlenswert
Dunlop	Winter Sport 5	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	sehr empfehlenswert
Falken	EuroAll Season AS 210	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	vorbildlich
	UltraGrip 9+	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	sehr empfehlenswert
	UltraGrip Performance+	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	vorbildlich
	UltraGrip Performance+	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	vorbildlich / Testsieger
	UltraGrip Performance+	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	vorbildlich
	Vector 4Seasons Gen-3	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	vorbildlich / Testsieger
	Vector 4Seasons Gen-3	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	vorbildlich
Hankook	Winter i*Cept Evo <sup>3</sup>	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	vorbildlich
Hankook	Winter i*Cept Evo <sup>3</sup>	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	vorbildlich
Hankook	Kinergy 4S <sup>2</sup>	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	vorbildlich / Testsieger
Hankook	Winter i*Cept RS <sup>2</sup>	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	sehr empfehlenswert
Kleber	Krisalp HP3	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	vorbildlich
Maxxis	Premitra Snow WP6	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	sehr empfehlenswert
Michelin	Alpin 6	225/50 R17 98H XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	sehr gut
Michelin	Alpin 6	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	vorbildlich
Michelin	Alpin 6	225/50 R17 98H XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	sehr gut
Michelin	Alpin 6	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	sehr empfehlenswert
Michelin	CrossClimate+	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	vorbildlich
Michelin	CrossClimate+	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	vorbildlich
Michelin	CrossClimate+	225/45 R18 95Y XL	Sportauto	Ganzjahresreifen	sehr gut
Michelin	Pilot Alpin 5	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	vorbildlich / Testsieger
Michelin	Pilot Alpin 5	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	vorbildlich / Testsieger
Vredestein	Quatrac	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	vorbildlich
Vredestein	Quatrac	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	vorbildlich / Testsieger
Vredestein	Wintrac Pro	225/50 R17 98H XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	sehr gut
Vredestein	Wintrac Pro	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	vorbildlich
Vredestein	Wintrac Pro	225/40 R18 92W	AutoBild Sportscars	Winterreifen	vorbildlich
Vredestein	Wintrac Pro	225/50 R17 98H XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	sehr / Preis-Leistungs-Sieger
Apollo	Aspire XP Winter	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
Barum	Polaris 5	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
BFGoodrich	g-Force Winter 2	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	empfehlenswert
BFGoodrich	g-Grip All Season 2	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	gut
BFGoodrich	g-Grip All Season 2	225/45 R18 95V XL	Sportauto	Ganzjahresreifen	gut

Bridgestone	Blizzak LM005	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	gut / Testsieger
Bridgestone	Weather Control A005 Evo	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	gut
Continental	AllSeasonContact	225/45 R18 95Y XL	Sportauto	Ganzjahresreifen	gut
Continental	VanContact 4Season	215/75 R16 C 116/114R	Promobil	Ganzjahresreifen	empfehlenswert / Testsieger
Continental	WinterContact TS 850P	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
Continental	WinterContact TS 850P	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	gut
Continental	WinterContact TS 860	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	empfehlenswert
Dunlop	Winter Sport 5	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	gut
Dunlop	Winter Sport 5	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
Dunlop	Winter Sport 5	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	gut
Falken	EuroAll Season AS 210	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	gut
Falken	Eurowinter HS01	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	gut
Falken	Eurowinter HS01	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	gut
Firestone	Multiseason Gen02	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	gut
Fulda	Kristall Control HP2	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
Fulda	Kristall Control HP2	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	empfehlenswert
Giti	Winter W1	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
Giti	Winter W1	225/50 R17 98V XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	gut
	UltraGrip Performance+	225/50 R17 98H XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	gut
	UltraGrip Performance+	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	empfehlenswert
	UltraGrip Performance+	225/50 R17 98H XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	gut
	Vector 4Season Cargo	215/75 R16 C 116/114R	Promobil	Ganzjahresreifen	empfehlenswert / Preis-Leistungs-Sieger
Hankook	Kinergy 4S <sup>2</sup>	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	gut
Hankook	Winter I <sup>1</sup> Cept RS <sup>2</sup>	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	gut
Kleber	Quadraxer 2	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	gut
Maxxis	Premitra All Season AP3	225/45 R18 95W XL	Sportauto	Ganzjahresreifen	gut
Maxxis	Premitra Snow WP6	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	gut
Maxxis	Premitra Snow WP6	225/50 R17 98V XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	gut
Michelin	Agilis CrossClimate	215/75 R16 C 116/114R	Promobil	Ganzjahresreifen	empfehlenswert
Michelin	Alpin 6	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	gut
Michelin	Alpin 6	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	empfehlenswert
Michelin	Pilot Alpin 5	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	gut / Testsieger
Nexen	N'Blue 4Season	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	gut
Nokian	WR Snowproof	225/50 R17 98H XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	gut
Nokian	WR Snowproof	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	empfehlenswert
Nokian	WR Snowproof	225/50 R17 98H XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	gut
Pirelli	Cinturato Winter	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	gut
Semperit	Speed-Grip 3	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
Toyo	Observe S944	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	gut
Toyo	Observe S944	225/50 R17 98V XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	gut
Uniroyal	MS plus 77	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
Vredestein	Quatrac Pro	225/45 R18 95Y XL	Sportauto	Ganzjahresreifen	gut
Vredestein	Wintrac Pro	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	gut
Vredestein	Wintrac Pro	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	empfehlenswert
BFGoodrich	g-Force Winter 2	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	befriedigend
Bridgestone	Blizzak LM005	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Continental	AllSeasonContact	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	befriedigend
Continental	WinterContact TS 850P	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Continental	WinterContact TS 860	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Cooper	Discoverer Winter	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Dunlop	Winter Sport 5 SUV	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
ESA+Tecar	SuperGrip Pro	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Falken	EuroAll Season Van11	215/75 R16 C 116/114R	Promobil	Ganzjahresreifen	noch empfehlenswert
Falken	Eurowinter HS01	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	befriedigend



Falken	Eurowinter HS01	225/50 R17 98V XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	befriedigend
Falken	Eurowinter HS01	225/50 R17	GTÜ/ACE/ARBÖ	Winterreifen	bedingt empfehlenswert
Falken	Eurowinter HS01	225/50 R17 98V XL	Auto Straßenverkehr	Winterreifen	befriedigend
Fulda	Kristall Control HP2	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	befriedigend
Fulda	Kristall Control SUV	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
General	Altimax Winter 3	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	befriedigend
Giti	Winter W1	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Giti	Winter W1	225/50 R17 98V XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	befriedigend
Goodyear	UltraGrip 9+	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Goodyear	UltraGrip Performance+	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Kleber	Krisalp HP3	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Kumho	Solus 4S HA32	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	befriedigend
Kumho	Solus 4S SUV HA33	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	befriedigend
Laufenn	I Fit+	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	befriedigend
Maxxis	Premitra All Season AP3	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	befriedigend
Maxxis	Premitra Snow WP6	225/50 R17 98V XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	befriedigend
Maxxis	Premitra Snow WP6	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	befriedigend
Maxxis	Premitra Snow WP6	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	befriedigend
Maxxis	Vansmart A/S AL2	215/75 R16 C 116/114R	Promobil	Ganzjahresreifen	noch empfehlenswert
Nexen	Winguard Snow G3	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	befriedigend
Nokian	Seasonproof	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	befriedigend
Nokian	WR A4	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	befriedigend
Nokian	WR Snowproof	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Pirelli	Cinturato All Season SF	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	befriedigend
Pirelli	Cinturato Winter	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Pirelli	Winter Sottozero 3	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Pirelli	Winter Sottozero 3	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	befriedigend
Pirelli	Winter Sottozero 3	225/40 R18 92H	AutoBild Sportscars	Winterreifen	befriedigend
Sava	Eskimo HP2	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Toyo	Observe S944	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Toyo	Observe S944	225/50 R17 98V XL	Auto Motor und Sport	Winterreifen	befriedigend
Toyo	Observe S944	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	befriedigend
Toyo	Snowprox S954	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	befriedigend
Uniroyal	MS plus 77	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	befriedigend
Vredestein	Wintrac Pro	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	befriedigend
Achilles	Four Season	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Barum	Quartaris 5	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Berlin Tires	All Season 1	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Continental	AllSeasonContact	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Ganzjahresreifen	ausreichend / Testsieger
Cooper	Weather-Master SA2+	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	bedingt empfehlenswert
CST	Medaillon All Season ACP1	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Falken	EuroAll Season AS 210	225/45 R18 95V XL	Sportauto	Ganzjahresreifen	ausreichend
Falken	Eurowinter HS01	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Fortune	FSR 901	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Fulda	MultiControl	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
General	Altimax A/S 365	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Gislaved	Euro Frost 6	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Goodride	Z-507	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Goodyear	Vector 4Seasons Gen-2	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Ganzjahresreifen	ausreichend
Kumho	WinterCraft WP71	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Kumho	WinterCraft WP71	225/40 R18 92V	AutoBild Sportscars	Winterreifen	bedingt empfehlenswert
Michelin	CrossClimate+	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Ganzjahresreifen	ausreichend
Nexen	Winguard Sport 2	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Nokian	Weatherproof	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Ganzjahresreifen	ausreichend



Nokian	Weatherproof	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Pirelli	Carrier All Season	215/75 R16 C 116/114R	Promobil	Ganzjahresreifen	bedingt empfehlenswert
Platin	RP 60 Winter	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Sailun	Atrezzo 4 Seasons	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Sava	Eskimo HP2	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Semperit	Speed-Grip 3	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	ausreichend
Semperit	Speed-Grip 3 SUV	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Winterreifen	ausreichend
Toyo	Celsius	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Toyo	Celsius	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	bedingt empfehlenswert
Toyo	Snowprox S954	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Trazano	SW608	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	ausreichend
Uniroyal	AllSeasonExpert 2	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Ganzjahresreifen	ausreichend
Uniroyal	AllSeasonExpert 2	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Viking	Four Tech	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Vredestein	Comtrac 2 Allseason	215/75 R16 C 116/114R	Promobil	Ganzjahresreifen	bedingt empfehlenswert
Westlake	SW608	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Yokohama	BluEarth-4S AW21	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Yokohama	BluEarth-Winter (V905)	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Aeolus	Snowace 2 HP	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Apollo	Alnac 4G All Season	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Atlas	Green 4S	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Atlas	Polarbear 2	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Bridgestone	Weather Control A005	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Ganzjahresreifen	mangelhaft
Duratum	Mozzo Winter	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Duratum	Mozzo Winter	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	nicht empfehlenswert
Firestone	Winterhawk 3	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Fortuna	Winter	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Giti	AllSeason AS1	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
GT Radial	Winterpro HP	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Haida	HD617	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Imperial	Snowdragon 3	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Infinity	Ecozen	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
King Meiler	Winter Tact 81	205/55 R16 91H	Autozeitung	Winterreifen	mangelhaft
King Meiler	Winter Tact WT81	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	mangelhaft
Mazzini	Snowleopard	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Momo	M-4 Four Season	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Momo	W-2 North Pole	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Nankang	Cross Season AW-6	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Nankang	Cross Season AW-7	215/60 R16 99V	AutoBild Allrad	Ganzjahresreifen	nicht empfehlenswert
Nordexx	Wintersafe	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Petlas	Snow Master W651	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Radar	Dimex Alpine	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Riken	Snow	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Rotalla	Setula 4 Season RA03	205/55 R16 91/94V	AutoBild	Ganzjahresreifen	Bremstest nicht bestanden
Starmaxx	Icegripper W850	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Syron	Everest 1 Plus	225/55 R17 101V	AutoBild Allrad	Winterreifen	nicht empfehlenswert
Tomket	Snowroad Pro 3	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Tracmax	Ice-Plus S210	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Tristar	Snowpower HP	205/55 R16 91H	ADAC	Winterreifen	mangelhaft
Vredestein	Quatrac Pro	235/55 R17 103 V/Y	ADAC	Ganzjahresreifen	mangelhaft
Wanli	S 1083 Snow Grip	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden
Zeetex	WH 100	245/45 R18 100V	AutoBild	Winterreifen	Bremstest nicht bestanden



Aus Sicht Bridgestones wird der ab Anfang 2021 auch in einer „GT“-Version für schwerere Maschinen im Markt erhältliche Sporttouringreifen zum neuen Benchmark im betreffenden Segment avancieren (Quelle: Bridgestone)

# Bridgestones „Battlax Sport Touring T32“ wirft seinen Schatten voraus



Laut Bridgestone kombiniert seine „Pulse Groove“ genannte Profiltechnologie „zur Optimierung des Wasserflusses impulsförmige Rillen mit kleinen Center-Deflektoren“, woraus letztlich eine verbesserte Haftung auf nassem Asphalt resultiere (Quelle: Bridgestone)



Der neue „Battlax Sport Touring T32“ soll vor allem mit verbesserten Leistungen im Nassen aufwarten, aber auch ein Mehr in Sachen Handling und Laufleistung gegenüber seinem Vorgänger bieten können (Quelle: Bridgestone)

Bridgestone bringt einen Nachfolger seines Sporttouringreifens „Battlax Touring T31“ auf den Markt. Der Neue, der den Namen „Battlax Sport Touring T32“ trägt, soll vor allem mit verbesserten Leistungen im Nassen aufwarten können. Dies insbesondere dank der bei ihm zum Einsatz kommenden „Pulse Groove“ genannten Profiltechnologie.

Dahinter verbergen sich Anbieteraussagen zufolge impulsförmige Rillen mit kleinen Center-Deflektoren, was in dieser Kombination

letztlich zu einer Optimierung des Wasserflusses bzw. der Wasserableitung beitrage. Dies sei der Grund, warum der neue Motorradreifen mit einem verbesserten Schlupfverhalten bei Nässe oder schwierigen Bedingungen bzw. einem Mehr an Haftung auf nassem Asphalt aufwarten könne. Darüber hinaus könne der neue Motorradreifen, den es auch mit dem Namenszusatz „GT“ für schwerere Maschinen geben wird, aufgrund einer 13 Prozent größeren Bodenaufstandsfläche des Hinterradreifens mit einem verbesserten Handling glänzen bei einem sieben Prozent kürzeren Bremsweg auf nasser Fahrbahn. Des Weiteren wird dem „T32“ ein zehnpromzentiges Laufleistungsplus gegenüber dem Vorgängermodell attestiert.

All das macht ihn – unterstützt zudem durch Optimierungen hinsichtlich Konstruktion und Laufflächenmischung – aus Sicht

Bridgestones zum neuen Benchmark im Sporttouringsegment. „Die Sporttouringreifen ‚Battlax T32‘ und der ‚T32GT‘ der nächsten Generation sind das Ergebnis von technischem Know-how und modernster Innovation“, sagt Wolfgang Terfloth, Leiter Vertrieb Motorradreifen bei Bridgestone Central Europe. „Indem wir die Straßenhaftung des ‚T31‘ deutlich verbessert haben, konnten wir einen Reifen entwickeln, der auch bei schlechten Bedingungen eine herausragende Leistung erbringt. Wir wollen den Fahrern mehr Kontrolle und Vertrauen auf nasser Fahrbahn geben, und genau das macht diesen Reifen aus. Wir freuen uns sehr, dass wir künftig noch mehr Motorradfahrer noch sicherer ans Ziel bringen können“, ergänzt er. Verfügbar sein soll der neue Reifen in beiden Versionen ab Anfang 2021.

cm

# Maxxis erneuert CST-Motorrad- und -Rollerreifenprogramm

## Zum Start fünf Profile für die gängigsten Maschinen

Mit einem neuen Straßen-Line-up beginnt die Maxxis International GmbH, das Programm bei den Motorrad- und Rollerreifen ihrer Marke CST zu modernisieren. Lieferbar sind fünf neue Profile für unterschiedliche Klassen: dazu zählen der CST Ride Ambro CM-A1 speziell für Adventure-Bikes und der Ride Migra CM-S1 für Sporttouringmaschinen. Abgestimmt auf die 125er-Klasse stehen der Magsport C-6501/C-6502 und der CM-615/CM-616 für die Einsteigerklasse bereit. Den radialen Scooter-Reifen CM-531/CM-532 hat Maxxis für große Roller ins Programm genommen.

**D**er Ride Ambro CM-A1 sei speziell für Adventure-Biker gemäß den Anforderungen moderner, schwerer Tourenmotorräder aufgesetzt worden. Seine multidirektionalen Rillen und eine große Auflagefläche gewährleisten „den Grip auf schwierigem Terrain, wobei sich dank der Richtungsmuster eine sehr gute Stabilität und Kraftstoffökonomie erzielen lassen“. Gleichzeitig würden die tiefen Profilrillen für eine lange Lebensdauer und eine gute Traktion auf nasser Fahrbahn stehen, heißt es bei dem Hersteller. Diese Größen sind zu haben: Vorderreifen 110/80 R19, 120/70 R19; Hinterreifen 150/70 R17, 170/60 R17.

Der neue Sporttouringmotorradreifen Ride Migra CM-S1 bietet Fahrern von mittelschweren Straßenmotorrädern und Naked Bikes „Komfort, Stabilität und Performance auf trockener und nasser Fahrbahn“. Das 3D-Lamellendesign erziele laut Unternehmensangaben eine verbesserte Steifigkeit des Profils unter Last und überzeuge so „mit einem exzellenten Grip auf nasser Fahrbahn sowie bei Kurvenfahrten“. Sein klassisches, V-förmiges Rillendesign garantiere eine „hervorragende Wasserableitung“ und gewährleiste „selbst bei hohen Geschwindigkeiten eine sehr gute Fahrstabilität“. Neben der kraftstoffsparenden Radialkonstruktion erreiche das Profil aufgrund der mittleren Compound-Mischung eine hohe Laufleistung. Größen: Vorderreifen 120/70 ZR17, Hinterreifen 160/60 ZR17, 180/55 ZR17.

Der neue Magsport C-6501/C-6502 passt zu Motorrädern der 125er-Klasse wie etwa der Aprilia SX 125, wo er in der Erstausrüstung verbaut wird. Seine übergreifende Profilmittigkeit bewirke sicheren Fahrspaß und schütze den Reifen vor schneller Abnutzung. Dank seiner verstärkten Lauffläche manövriere er „sicher über unebenen und glatten Untergrund, wobei die lang gezogene Profilstruktur den Grip auf nassen Oberflächen verbessert“. Größen: Vorderreifen 100/80-17, 110/70-17, Hinterreifen 130/70-17, 130/80-17.

Der CM-615/CM-616 bewährt sich bei kleinen Motorrädern der Einsteigerklasse. Der radiale Straßenreifen mit großer Kontaktfläche der Laufflächenmitte bietet laut Hersteller einen hohen Fahrkomfort und Stabilität. Sein spezielles Profildesign überzeuge neben dem Grip mit einer entsprechenden Performance im niedrigen bis mittelhohen Geschwindigkeitsbereich. Die Reifengrößen werden bei Motorrädern wie etwa der KTM 125/390 Duke verwendet. Größen: Vorderreifen 110/70 R17, Hinterreifen 150/60 R17.



Ride Ambro CM-A1 speziell für Adventure-Bikes (Quelle: Maxxis)



Ride Migra CM-S1 für Sporttouringmaschinen (Quelle: Maxxis)



Der CM-531/CM-532 steht für eine Reifenkombination, die bei großen Rollern weit verbreitet ist (Quelle: Maxxis)



Der CM-615/CM-616 bewährt sich bei kleinen Motorrädern der Einsteigerklasse (Quelle: Maxxis)



Der Magsport C-6501/C-6502 passt zu Motorrädern der 125er-Klasse wie etwa der Aprilia SX 125 (Quelle: Maxxis)

Der CM-531/CM-532 steht für eine Reifenkombination, die bei großen Rollern weit verbreitet ist. „Dank seiner optimierten Gummimischung im Schulterbereich überzeugt der radiale Scooter-Reifen mit einer guten Wasserverdrängung und sicherem Grip auf nasser Fahrbahn“, heißt es in einer Mitteilung. Die Reifengrößen werden auf Großrollern von BMW, Yamaha und Kymco verwendet: Vorderreifen 120/70 R15, Hinterreifen 160/60 R15.

„Mit den ersten fünf Profilen des neuen CST-Motorrad-Line-ups fokussieren wir uns auf die beliebtesten Maschinen auf Deutschlands Straßen im Segment schwerer bis mittelschwerer Tourenräder und kleinerer Motorräder“, erklärt Danny Peters, Vertriebsleiter der Reifensparte Motorrad/ATV und Quad bei Maxxis International. „In den nächsten Jahren werden wir das Programm mit unterschiedlichen Reifenkombinationen weiter ausbauen und erneuern.“ cs

## Alle sechs Reifen im MO-Test „eine gute Wahl“ – drei davon aber eine bessere

Punktzahlen für die verschiedenen Teildisziplinen oder Angaben zu deren jeweiliger Gewichtung sucht man beim in Ausgabe 9/2020 des Motorradmagazins *MO* veröffentlichten Test „sportlicher Landstraßenreifen“ zwar vergeblich. Gleichwohl hat die eine Hälfte der Kandidaten aus Avons „3D Ultra Evo“, Bridgestones „Battlax Hypersport S22“, Contis „Sport Attack 4“, Dunlops „SportSmart Mk3“, Metzellers „Sportec M9 RR“ und Michelins „Power 5“ ihre Sache wohl einen Tick besser gemacht als die andere: Drei von ihnen werden nämlich mit dem Prädikat „*MO* Tipp“ ausgezeichnet bzw. drei eben nicht.

**B**ei dem Vergleich der sechs Paarungen montiert an einer Triumph Speed Triple RS haben das Nässeverhalten der Profile und ihre Laufleistung jedoch nicht geprüft werden können, heißt es. In diesem Zusammenhang wird mit Blick auf gerade Letzteres zu bedenken gegeben, das die Haltbarkeit ohnehin stark von der jeweiligen Maschine und Fahrweise abhängt. „Im Nassen ist absolute Vorsicht geboten, obwohl die Reifen auch hier deutlich mehr zulassen, als man es sich normalerweise zutraut“, schreibt das Blatt darüber hinaus. Dort hat man sich gleichwohl allein auf die Eigenschaften der Probanden im Trockenen kapriziert, wobei die Tester die Reifen selbst auf abgesperrtem Rundkurs eigenen Worten zufolge „kaum überfahren“ – sprich: an ihr Leistungslimit bringen – konnten. Zumal modernen sportlichen Reifen extreme Reserven bei der Trockenhaftung bescheinigt werden, sodass man das Gripmaximum auf der Straße nicht erreiche. „Demnach sind alle dieser sechs Paarungen eine gute Wahl. Die Unterschiede fallen im Vertrauen und besonders im Handling auf“, lautet letztlich das Gesamtfazit des Tests.

Zu denen, die sich eine Empfehlung der Redaktion verdient haben, gehört der Bridgestone-Reifen, der sich „gefällig unauffällig“ gegeben habe. „Er lenkt sehr homogen ein und ist nicht kippelig. Auffällig wird das überaus hohe Vertrauen in größte Schräglagen und das geringste Aufstellmoment im Test“, erntet das Modell an Lob. „Nicht ganz so präzise“ wie er, aber dafür als handlichster Reifen im Test hat sich demgegenüber offenbar der Conti-Reifen erwiesen samt „grandiosem Anlehverhalten in Kurvenfahrt“, eines linearen Einlenkverhaltens und sehr viel Schräglagenpotenzial. „Einer der besten des Jahres“ ist der „Sport Attack 4“ demzufolge für Tester. Insofern ist er das zweite Profil des Wettbewerberfeldes, das als „*MO*-Tipp“ ausgezeichnet wird. Diesbezüglich Dritter im Bunde ist dann noch Michelins „Power 5“ dank einer sehr sportlichen Auslegung. Beschrieben wird der Reifen des französischen Herstellers als „eine echte Wucht mit federleichtem Handling und viel Vertrauen



Zwar seien alle sechs getesteten Reifenpaarungen „eine gute Wahl“, gleichwohl sind den Testern bei ihrem allein im Trockenen durchgeführten Produktvergleich eigenen Worten zufolge dennoch Unterschiede „im Vertrauen und besonders im Handling“ aufgefallen (Quelle: Motorradmagazin *MO*)

in Schräglage“, der dabei dem Fahrer zudem als grandios beschriebene Rückmeldungen liefert.

Das bedeutet umgekehrt allerdings, dass den anderen Dreien hier und da ein Quäntchen zu fehlen scheint, um auch in den Genuss einer Empfehlung der Tester/Redaktion bei *MO* zu kommen. So wird Avons „3D Ultra Evo“ zwar eine insgesamt solide Vorstellung attestiert, ihm dabei jedoch gleichzeitig kleine Schwächen bescheinigt: Grip und Vertrauen in den Reifen seien gut, doch hapere es an seinen als träge beschriebenen Handlingeigenschaften. „Keinesfalls schlecht, aber ohne echte Glanzpunkte“, werden die von dem Dunlop-Profil an den Tag gelegten Leistungen zusammenfassend bewertet. Damit falle der „SportSmart Mk3“ mit Blick auf die anderen etwas zurück. Zumal es ihm im direkten Vergleich mit dem restlichen Wettbewerberfeld als Einzigem „an Grip mangelt“. Ebenfalls nicht vollumfänglich überzeugen konnte demnach Metzellers „Sportec M9 RR“. Als sportlicher Allrounder habe er zwar ein sehr gutes Bild abgegeben, dabei allerdings nicht herausragen können, heißt es. Gleichwohl sei er „aber für alle, die bei jedem Wetter fahren, eine gute Wahl“.

*christian.marx@reifenpresse.de*

## Motorradrennsimulation „Ride 4“ wird auch auf Next-Gen-Konsolen verfügbar sein

Für sein „Ride 4“ genanntes Motorradrennspiel, das am 8. Oktober für Sonys PlayStation 4, Microsofts Xbox One und Windows-PCs erschienen ist, hat sich der Softwareanbieter Milestone bekanntlich neben Yamaha noch Bridgestone als Partner mit ins Boot geholt. Laut dem Reifenhersteller soll die Simulation ab 21. Januar 2021 dann auch für die nächsten Konsolengenerationen – also die PlayStation 5 und die Xbox Series X – erhältlich sein. Spieler, welche die PlayStation-4-Version des Spiels kaufen, sollen die PS5-Version bis zum 30. April 2021 ohne zusätzliche Kosten herunterladen können, einschließlich aller bereits gekaufter heruntergeladener Inhalte respektive DLCs (Downloadable Content). Analoges gelte beim Kauf der Xbox-One-Version.

„Als ein weltweit führender Anbieter von Mobilitätslösungen hat Bridgestone immer den Spirit der Fahrer erkannt und sie mit seinen Produkten und Technologien unterstützt, egal ob sie mit ihrem Motorrad unterwegs sind, eine wunderschöne Landschaft genießen oder mit 300 km/h auf der Rennstrecke fahren“, erklärt Nico Thuy, Head of Motorcycle bei Bridgestone mit Verantwortung für die EMIA-Region (Europa, Mittlerer Osten, Indien, Afrika), die Zusammenarbeit. Sie biete dem Unternehmen „die



Die Kooperation mit dem Spieleanbieter Milestone sieht Bridgestone nicht zuletzt als Möglichkeit, enger mit der leidenschaftlichen Biker-Community zusammenzuarbeiten sie das eigene Motorradreifenportfolio erleben zu lassen (Quelle: Bridgestone)

Möglichkeit, noch enger mit dieser leidenschaftlichen Community zusammenzuarbeiten und sie unser großes Portfolio an Premiummotorradreifen erleben zu lassen – online bei Wettkämpfen oder einfach bei einer entspannten Fahrt auf den virtuellen Strecken“.

cm

## Verkaufsstart von ThyssenKrupp-Carbonfelgen für Hondas CBR1000RR-R

Ab sofort soll die neue CBR1000RR-R Fireblade des japanischen Motorradherstellers Honda mit geflochtenen Carbonfelgen der ThyssenKrupp Carbon Components GmbH ausgestattet werden können. Damit sei eine Gewichtsreduktion von rund 1,6 Kilogramm sowohl am Vorder- als auch am Hinterrad möglich im Vergleich zu den Originalfelgen aus Aluminium. Davon profitiere die dem Supersportsegment zuzurechnende Maschine in Form „einer spürbaren Verbesserung des Handlings“, wie es weiter heißt. Die nahtlos verarbeiteten Carbonfasern im Felgenbett sollen jedoch nicht nur für maximalen Leichtbau bei gleichzeitig „höchster Schadenstoleranz“ sorgen, sondern damit verbindet der Anbieter außerdem noch ein außergewöhnliches Design der Räder aufgrund der bei der Produktion zum Einsatz kommenden Flechttechnik.

Die CBR1000RR-R Fireblade und die CBR1000RR-R Fireblade SP seien dabei jedoch nur zwei weitere Honda-Modelle, die mit den ThyssenKrupp-Carbonfelgen direkt durch den Endkunden ausgestattet werden könnten. Insgesamt sollen insofern nun alles in allem fünf Maschinen mit ihnen ausgerüstet werden können. „Wir arbeiten markenübergreifend und erweitern unser Portfolio konti-



Die CBR1000RR-R Fireblade und die CBR1000RR-R Fireblade SP sollen nun mit im Ersatzmarkt erhältlichen ThyssenKrupp-Carbonfelgen ausgerüstet werden können (Quelle: ThyssenKrupp Carbon Components GmbH)

nuiertlich. Dass unsere Carbonfelgen ein hervorragendes Aftermarkt-Produkt für die neue Honda CBR1000RR-R Fireblade und CBR1000RR-R Fireblade SP darstellen, ist unbestreitbar. Die Performancevorteile werden für jeden, der diese Maschine fahren wird, zu 100 Prozent fühlbar sein“, ist ThyssenKrupp-Carbon-Components-Geschäftsführer Dr. Jens Werner überzeugt.

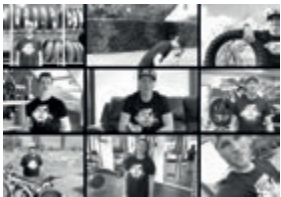
cm

## Kurzgefasst.

**Motorradleidenschaft** ist Thema der Dunlop-Kampagne „Living the Dream“

Dunlop hat eine Kampagne rund um den Spaß am bzw. die Leidenschaft fürs Motorradfahren gestartet. Unter dem auch als Hashtag in sozialen Medien verwendeten Titel „Living The Dream“ will man Zweiradfans zusammenbringen, indem sie von der Freude an ihrem Hobby berichten bzw. von Touren, Erlebnissen etc. in Sachen Zweirad. Dazu hat man prominente Unterstützung mit ins Boot geholt in Person solcher Motorsportler wie Peter Hickman, Davey Todd, Stefano Manzi, Hector Garzo, Clément Desalle oder Kiara Fontanesi, die im Motocross oder bei der Tourist Trophy (TT) auf der Isle of Man Erfolge

für die zu Goodyear gehörende Marke eingefahren haben. *cm*



Für seine Kampagne rund um den Spaß am bzw. die Leidenschaft fürs Motorradfahren hat Dunlop bekannte Motorsportler mit ins Boot geholt, die Erfolge auf der zu Goodyear gehörenden Marke eingefahren haben (Quelle: Goodyear)

### Hondas CRF450R mit Dunlops „Geomax MX33“ als Erstausrüstung

So wie zuletzt KTM und Husqvarna für ihre Motocrossmaschinen hat sich nun auch Honda für Dunlop als Reifenerstausrüstungslieferanten entschieden. Demnach wird der 2021er-Modelljahrgang der CRF 450R des Motorradherstellers ab Werk auf dem „Geomax MX33“ der zu Goodyear gehörenden Reifenmarke rollen. Man sei sehr stolz, dass damit nunmehr drei führende Hersteller auf diesen Reifen vertrauen, freut sich Miguel Morais, Original-Equipment-Manager in Sachen Dunlop-Motorradreifen mit Verantwortung für die EMEA-Region (Europa, Mittlerer Osten, Afrika). *cm*

Bei seiner überarbeiteten CRF450R des Modelljahrganges 2021 setzt Honda auf Dunlops „Geomax MX-33“ als Erstausrüstungsbereifung (Quelle: Goodyear)



## BMW's M 1000 RR ab Werk exklusiv auf Dunlop-Reifen

Basierend auf seiner S 1000 RR hat BMW erstmals auch im Motorradbereich ein M-Modell auf die Räder gestellt. In Sachen Erstausrüstungsbereifung der folglich auf den Namen M 1000 RR getauften Maschine setzt der Hersteller dabei exklusiv auf Dunlop als Lieferanten. Die Marke aus dem Goodyear-Konzern steuert dazu sein Profil „SportSmart TT“ bei, das genauso wie das Motorrad selbst Rennsporttechnologie für den Straßeneinsatz bieten soll. Verglichen mit der Serienmaschine könne die über eine Leistung von nicht weniger als 212 Pferdestärken verfügende M 1000 RR mit im Motorsport entwickelten Zusatzteilen aufwarten genauso wie unter anderem mit Carbon-Rädern. „Wir sind stolz, dass sich BMW für uns als exklusiven Lieferanten für sein allererstes M-Motorrad entschieden hat. Jede einzelne M 1000 RR wird insofern auf dem ‚SportSmart TT‘ stehen, womit die Leistungsfähigkeit und das hohe Technologieniveau des Reifens unterstrichen wird“, sagt Miguel Morais, Original Equipment Manager Dunlop Moto Europe. *cm*



BMW hat erstmals auch im Motorradbereich ein M-Modell auf die Räder gestellt und sich bei der M 1000 RR getauften Maschine für Dunlops „SportSmart TT“ als exklusive Erstausrüstungsbereifung entschieden (Quelle: Goodyear)

BMW hat erstmals auch im Motorradbereich ein M-Modell auf die Räder gestellt und sich bei der M 1000 RR getauften Maschine für Dunlops „SportSmart TT“ als exklusive Erstausrüstungsbereifung entschieden (Quelle: Goodyear)

## Freigaben für über 1.500 Motorradmodelle, gut 25.000 Michelin-Bereifungskombis

Laut Michelin liegen mittlerweile allein für die neuesten Motorradreifenmodelle aus den „Commander-III“- und der „Power“-Familien bereits über 1.000 Freigaben vor. Davon sollen 285 auf erstere Reifenreihe für das Cruiser-Segment entfallen sowie mehr als 840 auf die Sportreifen „Power 5“, „Power GP“ und „Power Cup 2“. Damit sei das eigene Motorradreifenproduktportfolio nunmehr „noch breiter aufgestellt“, sagt der Reifenhersteller. Denn seinen Worten zufolge umfasst es aktuell fast 25.200 Motorradbereifungskombinationen und Freigaben für mehr als 1.500 Motorradmodelle. Als Orientierungshilfe, um schneller zum für sie optimalen Reifen zu kommen, legt Michelin Motorradfahrern sein Online-Tool unter [www.michelin.de/motorbike/startseite-motorrad](http://www.michelin.de/motorbike/startseite-motorrad) ans Herz. Dort sollen bereits über 1.700 Reifenfreigaben nach den neuen Vorgaben zur Reifenumrüstung zum Herunterladen zu finden



Als Orientierungshilfe, um schneller zum für sie optimalen Reifen zu kommen, legt Michelin Motorradfahrern sein Online-Tool unter [www.michelin.de/motorbike/startseite-motorrad](http://www.michelin.de/motorbike/startseite-motorrad) ans Herz (Quelle: Screenshot)

sein. Gemeint damit sind gleichermaßen die sogenannten Herstellerbescheinigungen und Serviceinformationen. *cm*

## Zweiradmesse IMOT für 2021 abgesagt

Das Corona-Virus hat ein weiteres (Messe-)Opfer gefordert: Wie die Veranstalter der Internationalen Motorradausstellung (IMOT) bekannt gegeben haben, werden Zweiradfans im Februar kommenden Jahres nicht zu ihr in die bayrische Landeshauptstadt, pilgern können. Mit der Absage der Messe in München reagiere man auf die erneut steigenden COVID-19-Infektionszahlen sowie auf die Unsicherheit in der Branche, was große Motorradveranstaltungen in den nächsten Monaten angeht, heißt es dazu. „Nach Abwägung aller Erkenntnisse und auch mit Blick auf die sich aktuell wieder sehr negativ entwickelnde Corona-Situation in Deutschland haben wir uns schweren Herzens dazu entschlossen, die IMOT 2021 abzusagen“, erklärte IMOT-Geschäftsführerin Petra Zahradka Mitte/Ende Oktober. „Aktuell kann niemand abschätzen, wie die Situation im kommenden Frühjahr sein wird – und wir können und wollen eine IMOT nur so professionell organisieren, wie wir dies mehr als 27 Jahre erfolgreich getan haben. Wir sagen unsere Messe aus Verantwortung gegenüber unseren Ausstellern, unserem Team und natürlich gegen-

über unseren Besucherinnen und Besuchern ab“, ergänzt sie.

Um die Lage besser einschätzen zu können und um ein Stimmungsbild der Branche zu gewinnen, hatte die Geschäftsführung die Aussteller, die bei der diesjährigen Messe vertreten waren, in einer Onlineumfrage zuvor um eine Einschätzung für die kommende, eigentlich für die Zeit vom 19. bis zum 21. Februar 2021 terminierte IMOT gebeten. „Eine große Mehrheit war an Frühjahrmessen 2021 interessiert, allerdings äußerte eine ebensolche Mehrheit große Skepsis, was die Durchführbarkeit von Messen angeht“, so Zahradka weiter. „Zusagen und Buchungen könnten nur zu einem sehr späten Zeitpunkt gemacht werden, und kurzfristige Absagen auch von Ausstellerseite müssten möglich sein. Wir haben volles Verständnis für diese Unsicherheit in der Branche – es war aber für uns auch ein weiterer Grund, die IMOT 2021 frühzeitig abzusagen. Damit möchten wir allen Beteiligten Planungssicherheit geben. Wir sind uns sicher, damit die richtige Entscheidung getroffen zu haben, und setzen auf das Verständnis unserer Aussteller



„Wir sind uns sicher, die richtige Entscheidung getroffen zu haben, und setzen auf das Verständnis unserer Aussteller und Fans. Jetzt startet für uns die Planung der IMOT 2022 in München“, sagt IMOT-Geschäftsführerin **Petra Zahradka** (Quelle: IMOT)

und Fans. Jetzt startet für uns die Planung der IMOT 2022 in München“, sagt sie. *cm*

## Speziell angepasste „Supercorsa-SP“-Variante für die Superleggera V4

Zwar rollen ohnehin alle Ducatis ab Werk auf Pirelli-Reifen, aber die Superleggera V4 des italienischen Motorradherstellers stellt dennoch eine Besonderheit dar hinsichtlich ihrer Erstausstattungsberufung. Denn für das Fahrzeug, das als weltweit einzige straßenzugelassene Maschine mit einem Chassis – angefangen beim Rahmen über die Schwinge bis hin zu den Rädern – komplett aus Carbonfasern gilt, ist demnach eigens eine maßgeschneiderte Version des Profils „Supercorsa SP“ entwickelt worden. Schließlich gilt es die 234 Pferdestärken des V4-Motors auf die Straße zu bringen bei einem Fahrzeuggewicht von lediglich 152 Kilogramm entsprechend einem Leistungsgewicht von gut 1,5 PS/kg. Damit die Bereifung den damit verbundenen Herausforderungen gerecht wird, sei eben eine spezielle Ausführung des „Supercorsa SP“ nötig gewesen, heißt es. Bei deren Entwicklung habe man als technischer Partner des Motorradherstellers einmal mehr wie nicht zuletzt schon bei dessen mit der dritten Generation dieses Reifens ausgestatteten Panigale V4 eng mit Ducati zusammengearbeitet, sagt Pirelli. *cm*



Bei einem Gewicht von lediglich 152 Kilogramm sind bei Ducatis Superleggera V4 nicht weniger als 234 Pferdestärken ihres Motors kontrolliert auf die Straße zu bringen (Foto: Pirelli)

## Motorradmagazin-Test: „Noch nie gab es so gute Motorradreifen“

Das österreichische *Motorradmagazin* bilanziert in seiner Ausgabe 6/2020 „einen der aufwendigsten Reifentests des Jahres“ eindeutig: „Noch nie gab es so gute Motorradreifen wie in der Saison 2020“. Während die Tester für den Conti SportAttack 4 und den Bridgestone Battlax S22 Kaufempfehlungen abgeben, wobei insbesondere der erstgenannte mit „sensationellem Grip“, „exzellentem Handling“ und „Vertrauen im Grenzbereich“ zu überzeugen wusste, fanden die Tester, der Michelin Power 5 „erfüllt leider nicht die Erwartungen bei Nässe“. Dennoch böten die sieben getesteten Reifen in Summe überzeugende Leistungen.

Das *Motorradmagazin* hat den Test gemeinsam mit einem Entwicklungsteam von KTM bestritten, das dafür wiederum eine KTM 790 Duke mit 105 PS als Testmotorrad bereitstellte. Darauf montiert: Reifen der gängigen Dimensionen 120/70-17 (vorn) und 180/55-17 (hinten). Getestet wurden alle Reifen auf einem abgesperrten Gelände des ÖAMTC.

Neben dem Continental-Reifen zeichnete sich der Bridgestone Battlax S22 aus und wusste die Tester insbesondere mit Präzision und Warmgrip zu überzeugen. Außerdem seien „seine Bremswerte auf Nässe praktisch nicht mehr von den auf trockenem Asphalt unterscheidbar“, fällt das Urteil der Tester eindeutig aus. Weiter: Der Battlax S22 bietet „im Extrembereich den besten Grip und ein enormes Vertrauen im Grenzbereich“.

Das Verfolgerfeld im Sportreifentest ist hinter dem Führungsduo dichtgedrängt. Neben dem Pirelli Diablo Rosso III und dem Dunlop SportSmart Mk3 wissen auch der Metzeler Sportec M9 RR und der Avon 3D Ultra Evo mit ihren jeweiligen Stärken zu überzeugen. Leicht abgeschlagen beendete indes der Michelin Power 5 den Testlauf. Wie das *Motorradmagazin* dazu schreibt, mache das außergewöhnliche Profil mit nur elf Prozent Negativanteil zwar einen als „unverwechselbar“ beschriebenen Eindruck. Doch während die neue Silica-Gummimischung dem Power 5 mehr Grip bringen soll,



Die Tester des österreichischen *Motorradmagazins* sind mit den Ergebnissen ihres aktuellen Tests in Summe sehr zufrieden und meinen: „Noch nie gab es so gute Motorradreifen wie in der Saison 2020“ (Quelle: Screenshot)

monieren die Tester, der Reifen würde „leider nicht die Erwartungen bei Nässe“ erfüllen.

Weiter: „Der Power 5 will warmgefahren werden, bietet dann aber guten Grip (...). Das Handling ist exzellent, aber im Grenzbereich fällt auf, dass jedenfalls auf unserem Testmotorrad der Vorderreifen spürbar weniger Reserven bietet als der Hinterreifen.“ Außerdem sei auffallend, so die Österreicher weiter, dass der Michelin-Reifen außergewöhnlich leicht ist. Der Hinterreifen wiegt mit gut 5,4 Kilogramm immerhin genau 800 Gramm weniger als der Testsieger Conti SportAttack 4, der zweitleichteste Reifen im Test.

*arno.borchers@reifenpresse.de*

## „Road 5“/„Trailmax Meridian“ sollen besser als die OE-Reifen zur R 1250 GS passen

Das *Motorradmagazin MO* hat unlängst die Ergebnisse seines Dauertests einer BMW R 1250 GS veröffentlicht, die genauso wie bisher das Vorgängermodell R 1200 GS alsbald die deutsche Motorradverkaufsstatistik anführen wird. Dabei wurden über 20.000 Kilometer mit der Maschine abgepult und auch verschiedene Reifenpaarungen bewertet. Zwar ist das Ganze wohl eher nicht als Reifentest im eigentlichen Sinne zu werten, aber das Prädikat „MO-Tipp“ können sich nichtsdestoweniger die beiden Reifen „Road 5“ (Michelin) und „Trailmax Meridian“ (Dunlop) ans Revers heften. Denn mit ihnen an der Maschine sei man „besser“ unterwegs gewesen als mit dem „Battlax Adventure A41“ aus dem Hause Bridgestone, der als Erstausrüstung montiert war. Wie es weiter heißt, habe Letzterer „nicht so gut“ mit dem GS-Fahrwerk harmoniert.

Der „Road 5“ sehe zwar nicht nach Enduro aus, funktioniere dafür aber „umso besser auf Asphalt, auch bei Nässe und sogar bei Kälte“, schreibt *MO* mit Blick auf den Michelin-Reifen. Seine Laufleistung im Rahmen des Dauertests wird mit 10.000 Kilometern beziffert, wobei dem Dunlop-Modell ein ähnlicher Wert bescheinigt wird. „Ebenfalls asphaltorientiert, harmoniert der ‚Meridian‘ hervorragend mit der R 1250 GS unter allen Onroadbedingungen“, wird auch dieses Profil gelobt. Bei zweimal rund 10.000 Kilometern und „über 20.000 reibungslosen Kilometern“ insgesamt mit der BMW, dürften die Bridgestone-Gummis insofern nicht allzu lange während des Dauertests an der Maschine montiert gewesen sein.

*christian.marx@reifenpresse.de*



Zwar war das Ganze mehr Dauer- als Reifentest im eigentlichen Sinne, aber nichtsdestoweniger können sich Michelins „Road 5“ und Dunlops „Trailmax Meridian“ das Prädikat „MO-Tipp“ ans Revers heften (Quelle: *Motorradmagazin MO*)

## Trotz „Grip- sofort-Effekt“ Conti-Motorradreifen moderat einfahren

Mit der zuerst bei seinen Modellen „SportAttack 2“ und „Attack SM“ genutzten sogenannten „Traction-Skin“-Technologie, dank der die bei der Produktion verwendeten Vulkanisationsformen ohne Trennmittel auskommen sollen, verbindet Continental einen sogenannten „Grip- sofort-Effekt“. Gemeint damit ist, dass Rückstände eines Trennmittels nicht erst von neu an einer Maschine montierten Motorradreifen abgefahren werden müssten. Doch selbst wenn die Reifenformen wegen einer speziellen Beschichtung ohne Trennmittel auskämen und die Profile nicht zuletzt auch in Kombination mit ihrer aufgerauten Oberfläche dennoch „geschmeidig“ aus der Form entnommen werden könnten, empfiehlt der Hersteller trotzdem eine gewisse Einfahrzeit für seine Gummis. Die kann Conti zufolge je nach Streckenprofil und Fahrstil rund 160 Kilometer betragen, wobei währenddessen Dinge wie starkes Beschleunigen, hartes Bremsen und extreme Schräglagen vermieden werden sollten. „Der Reifen braucht in der Anfangsphase eine moderate, gleichmäßige Belastung, um sich nach dem Backen im Werk optimal zu konditionieren und an die Betriebsbedingungen extrem leistungsstarker Motorräder anzupassen“, erklärt Volker Plett



Ungeachtet einer aufgerauten Oberfläche seiner Motorradreifen bzw. der „Traction Skin“ genannten Technologie empfiehlt Conti dennoch eine „angemessene Einfahrzeit“ für sie (Quelle: Continental)

vom Technischen Kundendienst Motorradreifen bei Continental. Vollgasautobahnpassagen seien in der Einfahrzeit daher ein absolutes Tabu, entspannte Überlandrunden dagegen ideal. *cm*

## Zufriedenheitsgarantie für Apollo-Motorradreifen

Nach seinem zunächst in Indien erfolgten Einstieg in das Motorradreifengeschäft 2016 und dem Marktstart von Reifen für motorisierte Zweiräder unter dem zu ihm gehörenden Markennamen Vredestein in Europa, hat der indische Reifenhersteller Apollo Tyres in seiner Heimat die sogenannte „Test the Alpha Challenge“ aufgelegt. Hinter dieser Kampagne verbirgt sich eine Zufriedenheitsgarantie für die „Alpha“-Familie an Apollo-Motorradreifen. Dabei wird Kunden ein 30-tägiges Rückgaberecht nach dem Kauf eingeräumt für den Fall, dass die von den Reifen gezeigten Leistungen sie nicht überzeugen. Grundlage für eine eventuelle Inanspruchnahme ist eine Registrierung am Tag des Erwerbs. Abgesehen davon gewährt Apollo auf seine Motorradreifen im indischen Markt eine zweijährige Garantie ab Produktionsdatum, sofern das Profil noch nicht zu mehr als 80 Prozent abgefahren ist. „Wir glauben, mit Apollos ‚Alpha‘ ein erfolgreiches Produkt zu haben, das von Motorradexperten und -begeisterten nicht nur in Indien, sondern auch in Europa umfassend getestet wurde und akzeptiert wird. Die Initiative ‚Test the Alpha Challenge‘ ist nicht nur ein Beweis unseres Vertrauens in unsere Zweiradradialreifen, sondern auch ein Schritt vorwärts hinsichtlich unserer Bemühungen, den Zweiradmarkt in Indien zu radialisieren“, sagt Satish Sharma, President für die Region Asia Pacific, Middle East & Africa (APMEA) bei Apollo Tyres Ltd. *cm*



„Test the Alpha Challenge“ nennt Apollo Tyres die in seinem Heimatmarkt Indien aufgelegte Zufriedenheitsgarantie rund um die Motorradreifen seiner „Alpha“-Produktfamilie (Quelle: Apollo Tyres)

## APOLLO WEIHT MOTORRADREIFENWERK IN INDIEN EIN

Apollo Tyres hat im indischen Vadodara eine Einheit zur Produktion von Motorradreifen eingeweiht. Im Monat sollen hier 30.000 Radialreifen und 60.000 Diagonalreifen für Motorräder hergestellt werden. Die Produktionseinheit auf dem 10.000 Quadratmeter großen Grundstück könne schnell repliziert werden, heißt es bei dem Reifenhersteller, dessen Ziel es sei, ein „zweites Standbein im hochprofitablen Premiummotorradreifenmarkt“ aufzubauen. „Indien ist der größte Zweiradmarkt der Welt und hat immer noch Spielraum für weiteres Wachstum. Auch in der aktuellen Pandemie steigt die Nachfrage, da sich die Menschen vom öffentlichen Verkehr entfernen. Dies treibt die Nachfrage nach Reifen weiter voran“, heißt es aus dem Unternehmen. Apollo Tyres war 2016 in den Motorradreifenmarkt eingestiegen. *cs*



Apollo Tyres hat in Indien eine Anlage zur Produktion von bis zu 90.000 Motorradreifen pro Monat in Betrieb genommen (Quelle: Apollo Tyres)

# „Disruption ist kein Wert an sich“ – Gundlach im Wandel

## Neues Führungsteam muss Wandel managen und gleichzeitig Kontinuität wahren

Die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen hängt ganz entscheidend auch von ihrer Wandlungsfähigkeit ab. Der Wettbewerb – per Definition dynamisch, selbst im als konservativ geltenden Reifenmarkt – lässt jedes Unternehmen zurückfallen, das Chancen nicht ergreift und Risiken nicht erkennt und ausräumt oder zumindest minimiert. Die Lehre sagt, Unternehmen müssen wachsen und Gewinne erzielen. Das Postulat gilt dabei nicht nur für die absoluten Zahlen, sondern auch in Bezug auf die Geschäftsbereiche; Diversifizierung verteilt Risiken und schafft Sicherheit, gerade in Krisenzeiten. Wachstum führt Unternehmen aber auch unweigerlich an gewisse Grenzen, Grenzen, an denen die Inhaber entscheiden müssen, die wachsende Komplexität der Organisation und ihrer Abläufe auch im Management abzubilden. Aus inhaber- bzw. familiengeführten Unternehmen werden dann solche, die auf die Expertise von Fremdmanagern setzen. Die Herausforderung dabei? Die neue Führungsmannschaft muss den Wandel managen und gleichzeitig Kontinuität und die Erfolge der Vergangenheit wahren. Im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG erläuterte die neue Führungsmannschaft der Gundlach Automotive Corporation (GAC) um CEO Dr. Peter Schwibinger und CFO Joachim Rabe, wie dieser Spagat vor Ort gelingen soll, wo man aktuell dabei steht und was dazu noch ansteht.

In den Jahren seit der Gründung in den frühen 1970er Jahren durch Heinrich Gundlach hat sich Reifen Gundlach von einem kleinen Westerwälder Einzelhändler zu einem der führenden Großhändler, Konzeptgeber und mittlerweile auch OEM-/OES-Partner Deutschlands entwickelt. Das letztgenannte Kürzel steht dabei für Original Equipment Sales, also für das Autohausgeschäft. Allein in den Jahren seit 2014, als Reifen Gundlach mit dem Audi-Werk im ungarischen Győr erstmals auch Komplettträder direkt ans Band der Automobilindustrie liefern konnte, hat sich der Umsatz des Unternehmens auf deutlich über 300 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Gewachsen ist das Unternehmen aber bereits seit seiner Gründung. Dieses immense Wachstum innerhalb von beinahe fünf Jahrzehnten, das zuletzt in großem Maße aus dem Geschäft mit OEM- und OES-Kunden stammt, hat dabei natürlich eine wachsende Komplexität der Organisation und ihrer Abläufe nach sich gezogen. Das Unternehmen ist heute in gleich mehreren europäischen Ländern mit eigenen Standorten aktiv. Neben

dem Heimatmarkt Deutschland sind dies noch Ungarn, Österreich, Slowakei und Schweden, wo Komplettträder für die überaus anspruchsvolle Automobilindustrie produziert werden. Dementsprechend beschäftigt die 2018 gegründeten Holding- bzw. Dachgesellschaft Gundlach Automotive Corporation (GAC) heute rund 800 Mitarbeiter.

Gründer Heinrich Gundlach kannte seine frühen Weggefährten und Mitarbeiter alle beim Vornamen, während heute ein Organigramm notwendig ist, um das Unternehmen zu beschreiben. Mehr Komplexität geht also kaum für ein – bisher – eher mittelständisch geprägtes Unternehmen. Zumal sich das Unternehmen gleichzeitig auch in seinem klassischen Großhandelsgeschäft, dabei mittlerweile mit besonderem Schwerpunkt auf Komplettträder und RDKS-Kompetenz, sowie

Die Gundlach Automotive Corporation entwickelt und wandelt sich nicht nur in Bezug auf ihr Geschäft, sondern auch in Bezug auf ihre Führungsmannschaft; dazu gehören aktuell **Dr. Peter Schwibinger** (CEO; von links), **Dirk Lichtmann** (COO), **Christoph Ströder** (CSO) und **Joachim Rabe** (CFO); nicht im Bild: Dirk Gentgen, verantwortlich für Auslandswerke, und Alessandro Eiser verantwortlich als Chief Transformation Officer (Quelle: NRZ/Arno Borchers)





Die Gundlach Automotive Corporation gehört mit ihrer zentralen Gesellschaft Reifen Gundlach zu den größten Reifengroßhändlern Deutschlands, der sich aber gerade in den vergangenen sieben Jahren sehr stark zum Erstausrüstungspartner der Automobilindustrie gewandelt hat (Quelle: Reifen Gundlach)

als Com4Tires-Konzeptgeber deutlich weiterentwickelt hat; beides bereits seit langen Jahren betriebene Geschäftsfelder.

Selbst wenn Reifen Gundlach in den Jahren 1998 bis 2018 dreimal den Eigentümer wechselte (siehe die Reifen-Gundlach-Historie auf Seite 92), ist die Gründerfamilie mit Heinrich Gundlachs Schwiegersöhnen Gebhard Jansen, Christoph Ströder und Heiko Marmé sowie Joachim Jansen – Bruder von Gebhard Jansen – wie auch mit Alessandro Eiser als Schwiegersohn von Gebhard Jansen ohne Unterbrechungen für das Management der zur Gruppe gehörenden Gesellschaften verantwortlich und darüber hinaus auch zum Teil im Gesellschafterkreis vertreten gewesen bzw. immer noch vertreten. Gebhard Jansen beispielsweise bleibt nach seinem Rückzug aus der Geschäftsführung Anfang dieses Jahres als Mitgesellschafter über den Gesellschafterrat mit dem Unternehmen eng verbunden. Gleichzeitig bringen sich Christoph Ströder (Chief Sales Officer) und Heiko Marmé (Manager Corporate Communications & PR) weiterhin in zentralen Funktionen im Unternehmen ein. Tradition im Wandel.

Fragt man in Raubach am Sitz der Gundlach Automotive Corporation, so erhält man einhelliges Nicken. Ja, die beiden zentralen Unternehmensbereiche Erstausrüstung und Großhandel seien „sehr komplex und grundsätzlich verschieden“. Aber gerade darin bestehe auch eines der Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens. „Wesentlicher Unique Selling Point (USP) ist bei Gundlach das enorme Maß an Diversifikation, die sich über die Jahre entwickelt hat“, heißt es dazu auch vonseiten der neuen Führungsmannschaft der Gundlach Automotive Corporation um CEO Dr. Peter Schwibinger und CFO Joachim Rabe, die beide zusammen mit COO Dirk Lichtmann im Laufe der vergangenen Monate bei Gundlach Verantwortung übernommen haben.

Man könne auf der einen Seite auf „die Stärke im Großhandel in der Regionalität“ mit eigener Flotte, aber auch bundesweit mithilfe von Paketversendern vertrauen. Diese „Stärke“ werde dabei nicht nur gestützt durch „ein enorm großes Produktprogramm“ bestehend aus Reifen, Rädern und vor allem Komplettträgern begleitet durch „unsere anerkannte Expertise im RDKS-Bereich“. Auf der anderen Seite könne man von einer exponierten Stellung als Erstausrüster profitieren, die „Immer Indikator für anerkannte, nachgewiesene Qualität“ ist.

Trotz einer grundsätzlichen Verschiedenheit beider Geschäftsbereiche – Erstausrüstung und Großhandel –, partizipiert „der gesamte Handelsbereich von dem hohen QM-Standard IATF 16949, für den unsere gesamte Firmengruppe zertifiziert ist. Dies ist in der Tat beim Wettbewerb in dieser Form nirgends der Fall; ein eindeutiger USP“, skizziert die neue GAC-Führungsmannschaft Komplexität als ein Merkmal, das den Unterschied machen und den Vorteil im Wettbewerb bringen kann.

Vor der Übernahme durch das niederländische Private-Equity-Unternehmen Gilde Buy-Out Partners 2018 war die Gruppe Teil der ebenfalls niederländischen Pon Tyre Group (PTG). Heute ist die Gundlach Automotive Corporation selber die Holding, was dem gesamten Gebilde eine weitere die allgemeine Komplexität steigernde Ebene hinzufügt.

Für Peter Schwibinger, der seit Februar die Gundlach Automotive Corporation als deren CEO führt und diese Aufgabe von Gebhard Jansen übernommen hat, ist klar: Er und sein Führungsteam sind von den neuen Eigentümern Gilde Buy-Out Partners in ihre Positionen berufen worden, um Gundlach erfolgreich in eine neue Entwicklungsphase zu führen. Dabei soll es aber nicht um bewusste Brüche gehen. „Disruption ist kein Wert an sich“, stellt Schwibinger fest, was auch für Traditionen gelte. Zwischen dem Bewahren und Brechen, zwischen der Tradition und der Disruption wolle man sich um „die Weiterentwicklung des Bisherigen“ kümmern und hier neue Wachstumsimpulse setzen, so der promovierte Maschinenbauingenieur. „Wandel und Wechsel treffen unsere Intention und auch die Aufgabe seitens der Shareholder am ehesten. Daher gibt es keinen ‚Bruch‘, der Scherben hinterlassen würde“, heißt es auf die Frage nach der Reichweite möglicherweise jetzt stattfindender Veränderungen bei Gundlach. „Gebhard und Joachim Jansen haben das Unternehmen zu dem heutigen Erfolg geführt, und diesen gilt es zu erhalten und für die Zukunft auszubauen. Die neue Führung hat ihre Verantwortung von den beiden Managern übernommen, und diese nehmen wir an. Wir stehen insofern in der Tradition des ‚Erfolgmachens‘ – nicht in der Nachfolge von Personen, deren Leistung wir allerdings wertschätzen und als Basis des weiteren Erfolges gewiss zugrunde legen.“ Joachim Jansen hatte Mitte des Jahres seinen operativen Ver-

antwortungsbereich in der Geschäftsführung an Dirk Lichtmann übergeben, seither Chief Operating Officer (COO) der Gundlach Automotive Corporation. Jansen selber bleibt Berater und – wie sein Bruder – als Mitgesellschafter ebenfalls über den Gesellschafterausschuss mit dem Unternehmen eng verbunden.

Auch der neue Finanzchef der Gundlach Automotive Corporation stellt im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG klar, man dürfe die neue Führungsriege in Raubach mit ihren „Fremdmanagern“ nicht pauschal als Gegenentwurf zum bisherigen Management um Gebhard und Joachim Jansen verstehen. Joachim Rabe ist seit dem 1. Januar dieses Jahres CFO und ist aus einem bestehenden Vertrag heraus nach Raubach gewechselt. Gundlach habe „eine DNA: seine erfolgreiche Geschichte. Warum sollten wir diese negieren?“, fragt sich Rabe und schiebt nach, dass sich die Authentizität eines Unternehmens und sei-



Die Montage von Komplettträgern – entweder für die Kunden in der Automobilindustrie oder im Aftersales-Bereich – zählt heute zu den größten Kernkompetenzen, auf die man bei Gundlach bauen und vertrauen kann und auch zukünftig vertrauen will (Quelle: Reifen Gundlach)

## HISTORIE VON REIFEN GUNDLACH

- 1973** Heinrich Gundlach gründet Reifen Gundlach
- 1979** Reifengroßhandel beginnt
- 1981** erste Filiale eröffnet
- 1994** GT Radial wird Exklusivmarke
- 1998** Itochu (Japan) übernimmt Reifen Gundlach
- 1998** Gebhard und Joachim Jansen sowie Josef Bündgen werden Geschäftsführer
- 2000** erste Internetseite geht online
- 2001** Gründung Partnerkonzept Com4Tires
- 2006** Logistik-Center in Daufenbach-Dürholz errichtet
- 2007** exklusives Rädersortiment mit Advanti Racing
- 2008** erste KompletttrRADstraße installiert
- 2012** Pon Tyre Group (PTG; Niederlande) übernimmt Reifen Gundlach
- 2014** erste OEM-Lieferung (Audi Györ); weitere folgen
- 2018** Gilde Buy-Out Partners übernimmt Reifen Gundlach
- 2018** Dachgesellschaft Gundlach Automotive Corporation (GAC) gegründet
- 2019** Logistik-Center erweitert und dort inzwischen neunte Montagelinie eingerichtet
- 2020** Neues Führungsteam übernimmt bei GAC:  
 Dr. Peter Schwibinger (CEO, Geschäftsführer)  
 Joachim Rabe (CFO, Geschäftsführer)  
 Dirk Lichtmann (COO)  
 Alessandro Eiser (Business Development)  
 Christoph Ströder (CSO)  
 Dirk Gentgen (Auslandswerke)
- 2020** Reifen Gundlach verkauft B2C-Shop Goodwheel

ner Führungsmannschaft natürlich sehr stark auf den Erfolg auswirkt. Es gehe also nicht um Brüche, um Veränderungen an sich, sondern darum, Identifikationen von Mitarbeitern und Kunden zu wahren und weiter gemeinsam an der Marktposition von Gundlach zu arbeiten, ist der CFO überzeugt. Der Spagat vor Ort zwischen dem Bestehenden und dem Neuen mit seinen neuen Regeln und Strukturen – eine Zwangsläufigkeit in der Entwicklung von wachsenden Unternehmen, so sieht es das Führungsduo um Dr. Peter Schwibinger und Joachim Rabe.

## Geplante Veränderungen im Kleinen wie im Großen

Dass wachsende Organisationen aufgrund ihrer wachsenden Komplexität automatisch auch einen höheren Selbstverwaltungsaufwand mit sich bringen, versteht sich. Darum kümmert sich die neue Führungsmannschaft in Raubach, der neben Schwibinger und Rabe eben Dirk Lichtmann (COO), Alessandro Eiser (Chief Transformation Officer; Eiser ist Schwiegersohn von Gebhard Jansen), Christoph Ströder (CSO) sowie Dirk Gentgen (Auslandswerke) angehören. Die neue Führungsmannschaft hat sich darüber hinaus aber auch eine längere Liste an geplanten kleinen und großen Veränderungen vorgenommen, wie sie im Gespräch mit dieser Zeitschrift erläuterte.

Im OEM-/OES-Geschäft: Hier gelte es zunächst, die vorhandenen Standorte mit den mittlerweile neun Produktionslinien zur Herstellung von Komplettträgern „weiterhin langfristig gut auszulasten und immer weiter zu optimieren. Und natürlich sind bei attraktiven neuen Aufträgen mit Bedacht auch neue Standorte möglich“, heißt es dazu aus Raubach. Es komme nämlich „möglicherweise ein Auftrag für ein weiteres Automodell hinzu, was jedoch noch in Verhandlungen ist.“ Weitere Details dazu mochte man aus Vertraulichkeitsgründen nicht nennen. Das OEM-/OES-Geschäft sei „ein sehr

starkes und sicheres Geschäftsfeld, wenn man die hohen Ansprüche der Tier-1-Hersteller erfüllen kann“. Dennoch dominiere das Geschäft das Unternehmen nicht, denn: „Der klassische Großhandelsanteil ist sehr erfolgreich.“

Im Großhandel: „Wir sind starker Partner aller Reifenhersteller im Premiumbereich, was sich auch an den Geschäften im OEM-Bereich ableiten lässt. Aber nicht nur daran, denn letztlich hat sich dieses Geschäft aus unserer Stärke im Reifenmarkt ja erst entwickelt“, heißt es dazu aus Raubach. Weiter: „Zudem konzentrieren wir uns auf eine gute Auswahl im Economy-Segment, auf unsere Exklusivmarken und runden nach unten je nach Bedarf unserer Kunden unser umfangreiches Gesamtprogramm ab. Wir decken also den Bedarf aller Verbraucher anhand des Fahrzeugbestandes in Deutschland.“ Dabei versteht man sich bei Gundlach als „echter Großhändler“ und setzt sich damit bewusst von großflächig Beständen spiegelnden Mitbewerbern ab. Man verkaufe vornehmlich Ware, „die wir physisch am Lager haben“. Da der Markt derzeit mehr als 20.000 Teilenummern umfasse, sei es „auch zuweilen für uns unumgänglich“, Bestände Dritter anzubieten, die dann von „unseren starken Partnern der Reifenindustrie oder in unserem großen Lieferantenpool“ bezogen werden. Ein weiterer Punkt, an dem sich Bisheriges und Neues verbindet: „Der persönliche Kontakt zu unseren Kunden ist seit Jahrzehnten Garant unseres Erfolges, und daran wird sich auch nichts ändern.“ Im Gegenteil. Man wolle auf „noch mehr persönliche Kundenberatung durch noch mehr Kundenberater“ setzen, um somit „noch tiefer in den Reifenhandelsmarkt zu dringen“.

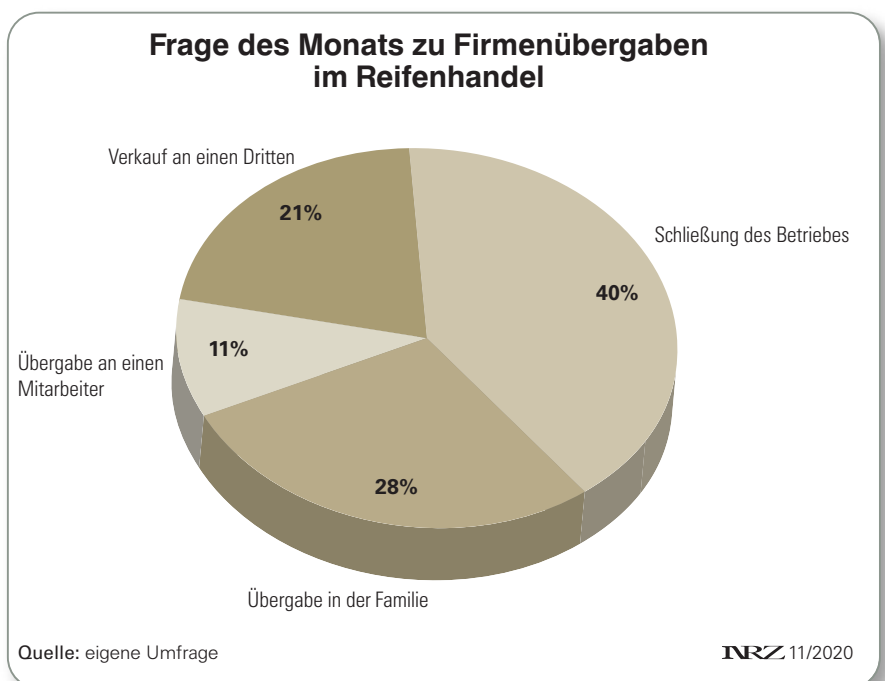
Als Com4Tires-Systemgeber: Reifen Gundlach hat 2001 sein Partnerkonzept Com4Tires ins Leben gerufen. Aktuell zählt man dort 212 Partnerbetriebe, und zwar auch „mit steigender Tendenz in einem Testpartnerprogramm“. Die Partner profitierten „von einem starken Systempartner, der die Marke des Kunden in seinem lokalen Markt nicht (durch Kettengleichmacherei) ersetzt“, heißt es zu den Stärken von Com4Tires in Raubach, wo man sich als einer der „führenden Großhändler der Republik mit den beschriebenen Stärken“ als kompetenter Systemgeber für Reifenhändler sieht. Wichtig sei dabei aber auch in Zukunft die Unabhängigkeit der Partner.

Allgemeine Investitionen: Es mache Sinn, so die neue GAC-Führungsmannschaft, „für die Mitarbeiter eine zeitgemäße, nahe an der Produktion und Logistik befindliche Büroumgebung zu schaffen. Dazu entstehen derzeit Konzepte für ein Bürogebäude, das unsere administrativen und vertrieblichen Einheiten am Standort Daufenbach zusammenführen soll.“ Aktuell operiert Gundlach im Westerwald aus zwei Standorten heraus. In Raubach ist der Sitz des Unternehmens, ein Großteil der Verwaltung, ein eigener Reifenhändler sowie eine Autowaschstraße. Im keine zehn Kilometer entfernten Daufenbach-Dürrholz befindet sich seit 2006 das Logistik-Center, das erst im Laufe dieses Jahres mit 20 Millionen Euro um eine weitere hochautomatisierte Komplettadmontagestraße samt Lager erweitert wurde.

Bei Reifen Gundlach bzw. der Gundlach Automotive Corporation geht es um Wandel für die Zukunft und gleichzeitig auch um Kontinuität aus der Vergangenheit. [arno.borchers@reifenpresse.de](mailto:arno.borchers@reifenpresse.de)

## 40 Prozent rechnen mit der Schließung ihres Betriebes – Frage des Monats

Im September haben sich wieder etliche Reifenhändler auf unsere Frage des Monats hin mit einer Antwort bei uns gemeldet. Die Antworten dabei werfen einen ernüchternden Blick auf die zu erwartende Zukunft vieler Reifenhändler in Deutschland. Immerhin 40 Prozent der Antwortenden meinten, sie würden ihren Betrieb mit Erreichen des Ruhestandsalters schließen. Selbst wenn diese Ergebnisse unserer natürlich nicht repräsentativen Frage des Monats September eines der drängendsten Probleme vieler Marktteilnehmer offenbaren, gibt es dennoch – das ist die positive Nachricht – für 60 Prozent der Betriebe Zukunftsperspektiven. Den Antwortenden auf unsere Frage des Monats zufolge rechnen immerhin 28 Prozent mit einer Firmenübergabe innerhalb der Familie, während weitere elf Prozent ihren Betrieb in die Hände eines Mitarbeiters geben wollen. Eine externe Lösung, also den Verkauf an einen Dritten, erwarten hingegen immerhin 21 Prozent der Antwortenden. [arno.borchers@reifenpresse.de](mailto:arno.borchers@reifenpresse.de)



## Experteninterview zum Übergang von familien- zu managergeführten Unternehmen

**NRZ:** Unternehmen entwickeln sich und wachsen mit der Zeit. Wann bzw. ab wann würden Sie Inhabern und Inhaberfamilien raten, die Unternehmensführung in fremde Hände zu legen?

**Birgit Felden:** In der ersten Entwicklungsphase eines Familienunternehmens regelt der alleinige Inhaber die gesamte Organisation, trifft alle Entscheidungen und das Unternehmen befindet sich vollkommen oder größtenteils in seinem Eigentum. Er oder sie ist quasi das Unternehmen. Unschwer ist hier das Bild des klassischen Patriarchen zu erkennen, wie es zum Beispiel Wolfgang Grupp von Trigema darstellt.

Wenn Familienunternehmen wachsen oder die nächste Generation das Ruder übernimmt, werden häufig weitere Familienmitglieder (z.B. die Kinder) am Unternehmen beteiligt und übernehmen vielfach auch Managementaufgaben. Schnell wachsende Unternehmen, deren Bedarf an hoch qualifizierten Führungskräften familienintern nicht mehr gedeckt werden kann, denken oftmals schon in dieser Generation an ein Fremdmanagement. Oft wird diese Lösung auch gewählt, wenn familieninterne Kompetenzen aus Altersgründen nicht zur Verfügung stehen.

Die Lösung einer Führung durch Fremdmanager kann auch mit einer zeitlich begrenzten Perspektive einhergehen und eine langfristige Nachfolgestrategie ermöglichen. Diese Variante besteht in der Interimgeschäftsführung durch einen familienfremden Manager, bis die eigenen Kinder so weit sind, die Leitung zu übernehmen. Für diese, zeitlich meist überschaubare, Aufgabe wird häufig eine Führungskraft aus dem Unternehmen rekrutiert, seltener gezielt ein Geschäftsführer auf dem Markt gesucht.

Die Fragestellung nach einem externen Management stellt sich spätestens in der dritten Generation, sobald sich erste dynastische Strukturen innerhalb der Familie zeigen und die Familie sich aus Personen unterschiedlicher Familienstämme zusammensetzt.

Die Übergabe der Unternehmensführung an Fremdmanager bedeutet nicht notwendigerweise einen Rückzug der Familie aus der Verantwortung oder den ersten Schritt zum Ende des Familienunternehmens. Im Gegenteil zeichnen sich diese Unternehmen meist durch ein sehr professionelles Management und überproportionalen Erfolg aus.

**NRZ:** Was sind denn die vermeintlich unlösbaren Herausforderungen im Unternehmensalltag, an denen Inhaber üblicherweise realisieren: So geht's allein nicht weiter? Die Größe und damit Komplexität ist sicherlich die eine.

**Birgit Felden:** Ich sehe vor allem zwei Herausforderungen, deren Lösung in einem externen Management liegen kann. Zum einen sind es Kompetenzthemen. Wenn die Gesellschafter keinen aktiven Part im Unternehmen übernehmen wollen oder können (der Nachname alleine macht ja bekanntlich noch keinen guten Unternehmer), sind externe Lösungen unausweichlich. Wenn beispielsweise der Senior ein Indus-

trieunternehmen noch als ganzheitlich agierender Generalist geführt hat, sich aber Sohn oder Tochter für die Technologie nicht interessieren, ist die Einstellung eines Fremdgeschäftsführers für Produktion und Technik eine sinnvolle Lösung.

Darüber hinaus besitzen familienexterne Manager spezialisiertes Wissen von anderen Unternehmen und aus anderen Industrien, das den Familienmitgliedern nicht zur Verfügung steht.

Die andere Herausforderung liegt eher in der familiären Sphäre. Wenn Partikularansprüche unterschiedlicher Familienstämme über die Besetzung des Managements nicht einvernehmlich gelöst werden können, verhindert der „Umweg“ über ein externes Management oft Konflikte, die schlussendlich nur dem Unternehmen schaden. Die Eigentümerfamilie ist in dieser Konstellation verantwortlich für die Formulierung der Geschäftspolitik und der strategischen Ausrichtung sowie für die Berufung und die Kontrolle des Managements. Daraus ergibt sich zwangsläufig eine gewisse Entfremdung, die nicht negativ sein muss, sondern sich auch in der Fähigkeit zur kritischen Einschätzung der eigenen Märkte, der Möglichkeiten und Grenzen der Entwicklung des Unternehmens äußern kann.

**NRZ:** Kommen Handelsunternehmen eigentlich später an den Punkt als produzierende Unternehmen, dass sich ein Fremdmanagement empfiehlt?

**Birgit Felden:** Es ist vor allem die Größe, die den Ausschlag gibt. Fremdmanagement ist in kleineren Familienunternehmen weniger verbreitet als in großen Familienunternehmen. Dies liegt in erster Linie daran, dass erst ab einer bestimmten Größe die Ertragskraft des Unternehmens ausreicht, neben der Familie auch noch ein externes Management angemessen zu vergüten. Dieser Weg steht also kleinen Unternehmen nur bedingt offen. Familiäre Verpflichtungen oder elterlicher Altruismus dürfen jedoch als emotionaler Einflussfaktor auf eine rein familieninterne Weitergabe der Unternehmensführung nicht unterschätzt werden. Dienstleistungs- und Handelsunternehmen haben in der Regel geringere Margen (nach Wareneinsatz bzw. Personal) als Produktionsunternehmen, deren Kapitalbindung ungleich höher ist und durch die Fixkosten finanziert werden muss. Umsatzstarke große Handelsunternehmen haben daher einen vergleichsweise geringeren Managementaufwand als Produktionsunternehmen. Auch die Bandbreite der Kompetenzen in Produktionsunternehmen (technische und betriebliche Aufgaben) erfordern im Wachstum schneller zusätzliche Kapazitäten und damit den Einsatz von Fremdmanagern als in Handelsunternehmen.





**NRZ:** Inhaber verfügen über langjährige Erfahrungen und essenzielles Management- und Unternehmerwissen, das diese vielleicht gerne auch weiterhin einbringen möchten. Ist ein Mischmanagement bestehend aus externen und internen Verantwortungsträgern aber Ihrer Meinung nach sinnvoll?

**Birgit Felden:** Durch die Verpflichtung eines Fremdgeschäftsführers kann neues Markt- oder Produktwissen, Erfahrungen im Einsatz innovativer Technologien in das Management eingebracht oder auch neue Denkweisen oder ein frischer Blick in das Unternehmen geholt werden. Ziel einer gemischten Geschäftsführung ist also nicht selten die bewusste Neuausrichtung der Führungsfunktionen im Rahmen einer Nachfolge.

Allerdings ist Erfahrungswissen (sowohl fachlicher Natur als auch über die individuelle Unternehmensstruktur) ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. Ideal ist dabei, wenn die Erfahrung eines internen Verantwortungsträgers mit dem frischen Blick von außen innovative und umsetzbare Impulse hervorbringt – und das geht nur gemeinsam! Oder wie es ein Sprichwort sagt: „Neue Besen kehren gut – aber die alten wissen, wo der Dreck sitzt.“ Voraussetzung dafür ist eine ausreichende Toleranz auf beiden Seiten und die Bereitschaft, voneinander zu lernen – auch aufseiten des bisherigen Inhabers.

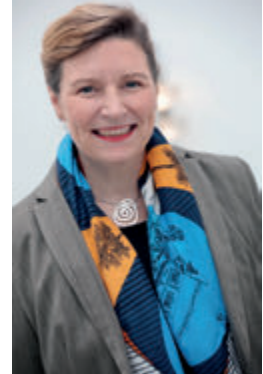
**NRZ:** Der Übergang von inhabergeführten zu managergeführten Unternehmen lässt sich nicht über Nacht bewerkstelligen. Inwiefern ist Zeit – ausreichend Zeit – dabei ein kritischer Faktor für den Erfolg?

**Birgit Felden:** Die besonderen Anforderungen an das Fremdmanagement in einem Familienunternehmen liegen in den gemeinsamen Werten und den Fähigkeiten, Lösungen für Konflikte zu entwickeln. An die Fremdmanager werden also nicht nur fachliche Anforderungen gestellt. Die soziale Kompetenz hat in einem familiengeführten Unternehmen besondere Bedeutung. Die Wertvorstellungen der Familie sowie eine hohe Vertrauensbasis, Loyalität, Wertschätzung und ein langfristiger Bindungswunsch an das Unternehmen stehen daher im Fokus. Leider haben nur wenige Unternehmerfamilien bisher eine Familienverfassung erarbeitet, die Verhaltensregeln und klare Rahmenbedingungen für alle Bereiche des Familienunternehmens dokumentiert und die individuellen Charakteristika der jeweiligen Familie und des jeweiligen Familienunternehmens abbildet. Diese kennenzulernen und für sich zu adaptieren, wenn man nicht in der Unternehmerfamilie sozialisiert ist, braucht Zeit. Umgekehrt muss sich auch die Unternehmerfamilie an den „Fremdkörper“ im System gewöhnen. Das geht nicht über Nacht, und dem Prozess sollten mindestens zwei bis drei Jahre eingeräumt werden.

**NRZ:** Ist bei einem solchen Prozess die Begleitung durch einen externen Berater empfehlenswert? Was könnte dieser den Inhabern

## ZUR PERSON

Prof. Dr. Birgit Felden ist promovierte Juristin und Diplom-Kauffrau und berät seit über 25 Jahren Familienunternehmen. 1995 gründete sie ihr eigenes Unternehmen, in dem sie heute noch aktive Gesellschafterin ist. Seit 1998 ist sie in verschiedenen Aufsichts- und Beiräten als Finanzexperte, Moderatorin zwischen Familienstämmen und unternehmerischer Sparringspartner tätig. Seit 2006 leitet Birgit Felden den Bachelor-Studiengang Unternehmensgründung und -nachfolge und seit 2008 das von ihr gegründete EMF-Forschungsinstitut (Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen) der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin. Mehr unter: [www.birgitfelden.de](http://www.birgitfelden.de).



ab (Quelle: Paul Leclair)

und Inhaberfamilien raten, wo könnte er ansonsten vielfach stattfindende Fehler verhindern?

**Birgit Felden:** Zunächst muss ein bisher inhabergeführtes Unternehmen erst einmal kompatibel für ein externes Management gemacht werden. Viele Strukturen und Prozesse sind auf den oder die bisherigen Inhaber zugeschnitten, passen diesen wie ein Maßanzug, der bekannterweise aber keinem anderen passt. Hier hilft der Blick von außen, moderne und effiziente Strukturen zu entwickeln.

Darüber hinaus muss das Familienunternehmen attraktiv für ein Fremdmanagement sein. Denn es gibt einige gute Gründe für Manager, sich gegen eine Mitarbeit im Familienunternehmen zu entscheiden. Hierzu zählen vor allem die Wahrnehmung von Familienunternehmen als inflexible und wenig innovative Organisationen sowie die Angst vor eingeschränkten Karriereoptionen. Auch die Erstellung einer Familienverfassung gehört dazu, ohne die sich (familienunternehmenserfahrene) externe Manager heute kaum noch anstellen lassen. Eine externe Moderation dieses oftmals sehr emotionalen Prozesses ist hilfreich.

Auf der anderen Seite spielt die Qualifikation und Auswahl der Nachfolgenden eine entscheidende Rolle für den Zukunftserfolg des Unternehmens. Professionelles HR-Management ist hier das Zauberwort. Wenn die Unternehmerfamilie das nicht alleine leisten kann, ist die Einbindung von Beratern mit Erfahrung in Familienunternehmen hilfreich – klassische Headhunter helfen an der Stelle eher nicht.

Für das externe Management ist es darüber hinaus eine große Herausforderung für zwei Parteien zu agieren. Auf der einen Seite stehen die Mitarbeiter und auf der anderen Seite die Belange der Unternehmerfamilie. Es ist daher besonders wichtig, eine gute Kommunikation und Empathie zu entwickeln und eine harmonische Einbindung in alle Bereiche zu schaffen. Auch hier kann eine externe Unterstützung mit umfassender Erfahrung in Familienunternehmen hilfreich sein.

ab

## Conti: Degenhart geht – kommt Setzer?

Die Continental AG ist auf der Suche nach einem neuen Vorstandsvorsitzenden, nachdem Dr. Elmar Degenhart – seit elf Jahren an der Spitze des Automobilzulieferers und Reifenherstellers – Ende Oktober angekündigt hatte, sein Mandat zum 30. November 2020 niederlegen zu wollen. Obwohl zum Zeitpunkt der Schlussredaktion dieser Ausgabe der NEUE REIFENZEITUNG noch nicht feststand, wer dem 61-Jährigen nachfolgen wird, schien bzw. scheint der Aufsichtsrat entschieden zu haben und eine interne Lösung zu präferieren. So ließ sich Prof. Dr. Wolfgang Reitzle, Aufsichtsratsvorsitzender der Continental AG, vom *Handelsblatt* mit den Worten zitieren, man habe „eine langfristige Nachfolgeplanung“, und es werde „keinerlei Strömungsabriss“ an der Spitze des Unternehmens geben. Dies interpretierten Beobachter so, dass Nikolai Setzer (49) – ehemaliger Chef der Reifendivision und des Konzerneinkaufs sowie derzeitiger Sprecher des Automotive-Boards und außerdem bereits seit Längerem als potenzieller Degenhart-Nachfolger gehandelt – an die Spitze der Continental aufrücken werde. Ein etwaiger Beschluss dazu stand bei Redaktionsschluss allerdings noch aus; der Aufsichtsrat tagte dazu am 12. November.

**D**egenhart stand zuletzt unter großem öffentlichen Druck, was die Restrukturierung des Unternehmens betrifft. So will das Hannoveraner Unternehmen etwa im Rahmen seines Programms „Transformation 2019-2029“ weltweit 30.000 Stellen streichen, 13.000 davon allein in Deutschland. Eine der Entscheidungen dabei: Continental schließt sein Pkw-Reifenwerk in Aachen, wodurch voraussichtlich 1.800 der 2.000 Mitarbeiter vor Ort ihren Arbeitsplatz verlieren werden. Der Aufsichtsratsvorsitzende Reitzle ließ sich im Oktober zur Zukunft des Unternehmens zitieren und sagte, man mache sich „so seine Gedanken“. Selbst wenn er in dem Zusammenhang den Namen Degenhart nicht nannte, schien allen Beobachtern das Unausgesprochene ausgesprochen: Ein Wechsel an der Spitze der Continental steht bevor.

Umso überraschender dann Ende Oktober die Erklärung aus Hannover und ihr Inhalt. Der 61-Jährige, der dem Vorstand der Continental AG seit 2009 vorsitzt, habe den Aufsichtsrat gebeten, der vorzeitigen Aufhebung seines noch bis zum 11. August 2024 laufenden Mandats und Dienstvertrags zuzustimmen. Degenhart im Wortlaut: „Nach bis zuletzt großer Kraftanstrengung zum Wohle unserer Organisation wurde mir vor Kurzem die Bedeutung vor Augen geführt, in meiner persönlichen Lebensplanung unverzüglich die Vorsorge für meine Gesundheit in den Vordergrund zu stellen. Dabei hätte ich sehr gerne an unserem strukturellen Umbau und unserem profitablen Wachstums- und Zukunftsprogramm weitergearbeitet und den künftigen Erfolg daraus erlebt. Dies zumal wir ge-



Nach elf Jahren will **Dr. Elmar Degenhart** sein Mandat als Vorstandsvorsitzender der Continental AG zum 30. November 2020 aus Gründen der „Vorsorge für meine Gesundheit“ niederlegen (Quelle: NRZ/Arno Borchers)

rade jüngst schwierigste Entscheidungen dafür getroffen und die entscheidenden Weichen gestellt haben. Selbst mit Rücksicht auf die mir gesundheitlich angeratene Zurückhaltung setze ich jetzt andere Prioritäten.“

Rückblickend fügte Degenhart hinzu: „Es war mir eine Freude und Ehre, an der Spitze von Continental zu stehen und den Turnaround sowie profitablen Wachstumskurs beschleunigt voranzutreiben. Ich danke unseren Kunden für ihr in mich gesetztes Vertrauen sowie unseren Aktionären, dem Aufsichtsrat, meinen Vorstandskollegen, direkten Mitarbeitern und dem weltweiten Continental-Team für ihre großartige Unterstützung, ihr hohes Engagement und die eindrucksvolle Leistung in den vergangenen über elf Jahren. Ich bin überzeugt davon: Mit seiner einmaligen Werte- und Netzwerkkultur hat das Continental-Team auf dem jetzt eingeschlagenen

strategischen Weg größte Erfolge vor sich.“

Reitzle wiederum dankte Degenhart im Namen aller Aufsichtsratsmitglieder für seine langjährige, erfolgreiche Arbeit und würdigte dessen „hervorragende Leistung, sein vorbildliches Führungsverhalten sowie seine großen Verdienste um Continentals langjährige Erfolgsbilanz“. Reitzle dazu weiter: „Wir alle bedauern den Entschluss von Herrn Degenhart und seinen Rücktritt sehr. Wir respektieren jedoch seinen Wunsch und haben Verständnis für die dahinter stehenden, persönlichen Gründe. Mit seinem Amtsantritt im August 2009 hat Herr Degenhart zusammen mit seinem Team das Unternehmen aus einer für alle spürbaren, existenzbedrohten Lage heraus zurück in den DAX und auf eine industrieweite Spitzenposition geführt. Unter seiner Führung wurde die einst hohe Verschuldung von Continental auf Normalmaß zurückgeführt, das Eigenkapital gestärkt und die frühere, hohe Kredit- und Anlagewürdigkeit wieder voll erreicht.“

Reitzle fügte außerdem noch hinzu: „Als Führungskraft und Mensch ist Elmar Degenhart ein Vorbild des von ihm geprägten Continental-Führungsgrundsatzes: Werte schaffen Wert. Für seine Erfolgsbilanz gebührt ihm der größtmögliche Dank aller Stakeholder. Mit einer neu formierten Organisationsstruktur und dem Ausbau einer nachhaltigen Wertekultur hat er die entscheidenden Fundamente für das weitere, profitable Wachstum und die Zukunftsfähigkeit von Continental gelegt.“ *arno.borchers@reifenpresse.de*

## Annunziato als ETRMA-Präsident im Amt bestätigt

Das Board of Directors der European Tyre and Rubber Manufacturers' Association (ETRMA) hat Franco Annunziato (Bridgestone) in seinem Amt als Präsident des europäischen Kautschuk- und Reifenherstellerverbandes bestätigt. Dies wird als ein starkes Signal in Sachen Engagement und Kontinuität vor dem Hintergrund der derzeitigen makroökonomischen Lage gewertet.

Parallel dazu ist bei der jüngsten Sitzung des Boards Joan Vicenç Durán von der spanischen Kautschukinteressenvertretung Consorcio Nacional de Industriales del Caucho zum Vizepräsidenten gewählt worden. Seine Amtszeit beginnt analog zu Annunziatos verlängerter am 1. Januar 2021 und ist hier wie da auf (weitere) drei Jahre angelegt. Zugleich hat das Gremium anlässlich seiner aktuellen Zusammenkunft die Wichtigkeit der Zusammenarbeit zwischen der Kautschukindustrie und den politischen Entscheidungsträgern auf allen Ebenen betont im Hinblick auf „geeignete Maßnahmen rund um die Sicherung von Arbeitsplätzen, der Produktion

sowie Innovationen durch eine stärkere Fokussierung auf ihren grünen und digitalen Fußabdruck“.

Der alte und zugleich neue ETRMA-Präsident ist demnach jedenfalls überzeugt, dass die Reifenindustrie „einen wesentlichen Beitrag zu den politischen Zielen der europäischen Wirtschaft leisten kann, die auf die Schaffung einer sichereren, dekarbonisierten und digitalen Mobilität in Europa ausgerichtet sind“. Dies ungeachtet der derzeitigen und als beispiellos bezeichneten Lage, die sich ganz anders darstelle als zu Beginn seiner ersten Amtszeit und in der man bemüht sei, die Auswirkungen einer anhaltenden Krise mit unklarem Ausgang einzudämmen.

Annunziatos (Wieder-)Wahl kommt aus Sicht der ETRMA-Generalsekretätin Fazilet Cinaralp zu einem besonderen und entscheidenden Zeitpunkt, an dem Industrie und Gesellschaft mit Blick auf eine Erholung nach der COVID-19-Pandemie viel abverlangt wird. Aus ihrer Sicht kommt der Rei-



Alter und zugleich neuer ETRMA-Präsident: **Franco Annunziato** tritt zum 1. Januar 2021 seine zweite dreijährige Amtszeit in Folge bei dem europäischen Kautschuk- und Reifenherstellerverband an (Quelle: Bridgestone)

fen- und Kautschukbranche sowie der Kontinuität ihrer Maßnahmen bei alledem eine wichtige Rolle zu. In diesem Zusammenhang wird auf die eigenen Bemühungen rund um eine „grünere“ Mobilität, die Verbesserung der Kreislaufwirtschaft oder Erschließung neuer Märkte für Dienstleistungen verwiesen. *cm*

## Prometeon restrukturiert Europaorganisationen – Alexander Hild nicht mehr Geschäftsführer

Die Prometeon Tyre Group hat Alexander Hild als Geschäftsführer der Prometeon Tyre Deutschland GmbH abberufen. Anfang dieses Jahres habe das auf Nutzfahrzeugreifen spezialisierte Unternehmen damit begonnen, die Strukturen der europäischen Märkte „zu rationalisieren, um einen besseren Service für ihre Partner zu gewährleisten und einen schlankeren Entscheidungsprozess zu erreichen, wobei der Schwerpunkt auf Vertrieb, Marketing und Logistik liegt“, heißt es dazu auf Nachfrage der NEUE REIFENZEITUNG bei dem Reifenhersteller. Den strukturellen Veränderungen entsprechend habe man auch personelle Veränderungen vorgenommen, nachdem man erst im Sommer 2019 ein neues Führungsteam etabliert hatte.

Es seien im Rahmen der Neustrukturierung drei sogenannte „Hauptcluster“ festgelegt worden: Ost-, Zentral- und Westeuropa. In diesem Zusammenhang sei ebenfalls die

Organisation der Prometeon Tyre Deutschland GmbH zum Juli dieses Jahres als Teil des Clusters Central Europe geändert worden. „Um eine konstruktive Integration der Teams zu gewährleisten, wird zukünftig die lokale Organisation des Central-Clusters die Vertriebsaufgaben der Länder Deutschland, Österreich, Belgien, Holland und der Schweiz verwalten“, heißt es dazu aus Roßdorf, seit August Sitz der Prometeon Tyre Deutschland GmbH. Dabei sei die „umfassendere operative Verantwortlichkeit an Herrn Roberto Clavenna, Cluster Manager für Zentraleuropa, übertragen worden, der weiterhin an Marco Solari, CEO Europe, berichtet“.

Dementsprechend sei Alexander Hild, der die Position des Geschäftsführers (Deutschland, Österreich, Schweiz) DACH-Region innehatte, abberufen worden. Er habe das Unternehmen verlassen. Weiterhin offiziell Geschäftsführer der deutschen GmbH ist Europa-CEO Marco Solari. Mit dieser neuen Konfigu-



**Alexander Hild** ist nicht mehr Geschäftsführer der Prometeon Tyre Deutschland GmbH und hat den Nutzfahrzeugreifenspezialisten vor wenigen Wochen verlassen (Quelle: Prometeon Tyre Deutschland)

ration möchte Prometeon verstärkt die „Aufmerksamkeit auf die Kundenbedürfnisse lenken“ und außerdem zukünftig „wichtige Entscheidungen viel schneller treffen“. *ab*

## Kurzgefasst.

**Berle** beim DFB angekommen



Zuletzt fünf Jahre in Goodyear-Diensten stehend, hat **Mirjam Berle** im Oktober ihre Arbeit beim DFB aufgenommen als Direktorin Öffentlichkeit und Fans des Verbandes (Quelle: LinkedIn/Screenshot)

Dass Mirjam Berle – zuletzt Director Communications Central & Eastern Europe bei Goodyear – zum Deutschen Fußballbund (DFB) wechseln würde, war schon Mitte des Jahres bekannt geworden. Im Oktober hat sie nach zuvor fast fünf Jahren in Diensten des Reifenherstellers nunmehr ihre Tätigkeit aufgenommen als Direktorin Öffentlichkeit und Fans des Verbandes. In diesem Zusammenhang hat sie der Beraterin, Rednerin, Moderatorin, Autorin und Wirtschaftsexpertin Ulrike Winzer im Rahmen von deren Podcast-Reihe Rede und Antwort gestanden in einem Interview „über Kommunikation, persönliche Entwicklung, Mut, Machermentalität und Vertrauen“. Dazu ist auf der YouTube-Plattform auch ein entsprechendes Video abrufbar.

christian.marx@reifenpresse.de

**Karbowiak** geht nach fast 30 Bridgestone-Jahren in den Ruhestand, aber nicht ganz



**Christine Karbowiak** ist 1992 zunächst als Senior Counsel Retail Operations zu Bridgestone gestoßen und hat in ihrer mehr als 28-jährigen Karriere seither zahlreiche verantwortungsvolle Positionen im Konzern bekleidet (Quelle: Bridgestone Americas)

Christine Karbowiak – Executive Vice President, Executive Officer, G-Chief Sustainability Officer und Mitglied des Global Executive Committee der Bridgestone Corporation sowie Executive Vice President, Chief Administrative Officer sowie Mitglied des Executive Committee bei Bridgestone Americas – hat angekündigt, nach mehr als 28 Jahren in Diensten des Reifenherstellers zum Jahresende in den Ruhestand wechseln zu wollen. Allerdings nicht so ganz, denn auch danach wird sie Bridgestone noch im World Business Council for Sustainable Development sowie beim Tire Industry Project präsentieren. *cm*

## Reifenlagerung: Branchenweit schon über 600 HaCoBau-Referenzobjekte

Gerade erst hat die HaCoBau Hallen und Container GmbH mit Sitz in Hameln ein weiteres Projekt in Sachen Reifenlagerung erfolgreich abgeschlossen: Mithilfe einer Reifenlagerhalle des Unternehmens inklusive deren Ausstattung mit Reifenregalen aus dem Portfolio der Hamelner hat das Volkswagen-Autohaus Timmer aus Borken seine diesbezüglichen Kapazitäten um Platz für zusätzliche 500 Radsätze erweitert. Die HaCoBau GmbH kann eigenen Worten damit inzwischen nicht nur für sich beanspruchen, bereits Lagerplatz für mehr als eine Million Räder geschaffen zu haben, sondern spricht zugleich von mittlerweile mehr als 600 Referenzobjekten in der Kfz-Branche bundesweit. Damit gehöre man – sagt das mittelständische Stahlbauunternehmen aus dem Weserbergland – „zu den Experten, wenn es darum geht beispielsweise eine Reifenlagerhalle oder Werkstatthalle zu bauen“. *cm*

„Made in Germany“ lautet die Devise bei den Reifenlagerlösungen des mittelständischen Stahlbauunternehmens HaCoBau, das seinen Sitz in Hameln/Weserbergland hat (Quelle: HaCoBau)



## Agritechnica-Veranstalter wollen das „hybride Zeitalter“ einläuten



Die kommende Agritechnica 2021 will das „hybride Zeitalter“ einläuten (Quelle: Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft)

Auch wenn die nächste Agritechnica erst im November 2021 in Hannover beginnen soll, wollen die Veranstalter sich den corona-bedingten Entwicklungen in Bezug auf Digitalisierung nicht entziehen. Wie die Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft (DLG) dazu ankündigt, wolle man Ausstellern und Besuchern „zusätzlich eine digitale Businessplattform bieten, die das ‚hybride Zeitalter‘ nach Corona“ einläuten soll. Sich im Vorfeld einer Messe umfassend online zu informieren sowie internationale Geschäftskontakte zu knüpfen, werde so per Mausclick möglich sein, versprechen die Veranstalter. Aber die DLG hat nicht nur Pläne in Bezug die Digitalisierung der Agritechnica, sondern hat auch das Leitthema der 2021er Messe kommuniziert; auch darin geht es um „Lösungen“.

Mit dem Leitthema „Green Efficiency – inspired by solutions“ bringe die Agritechnica es auf den Punkt, heißt es dazu aus Frankfurt, wo die DLG ansässig ist: „Zukunftsfähige Landwirte finden gemeinsam mit Partnern aus Technik, Betriebsmittel und Services neue Lösungsansätze – in Hannover und auf der digitalen Plattform. Systemübergreifende Anbaumethoden werden konzipiert und in gemeinsamer Entwicklung mit allen Partnern umgesetzt. Es gilt in Zukunft mit weniger Einsatz und geringerer Intensität eine steigende Produktivität zu ermöglichen und dabei Umwelt und Natur zu schützen. Die zentrale Fragestellung ist: Wie kann die Landwirtschaft Lebensmittel, Futtermittel, Rohstoffe und Energie ökoeffizient erzeugen?“ Green Efficiency, die grüne Effizienz, werde zum Ziel zukunfts-fähiger Landwirte und ihrer Partner im vor- und nachgelagerten Bereich. Mit modernen Lösungen wolle die Agritechnica 2021 die Landwirtschaft von morgen inspirieren. Sie findet vom 14. bis 20. November 2021 in Hannover statt. *ab*



## Michelin Schweiz und Hyundai Hydrogen Mobility starten Partnerschaft zu Brennstoffzellen-Trucks



Bereits im September wurden die ersten zehn Brennstoffzellen-Lkw mit Reifen von Michelin ausgestattet, weitere 40 Fahrzeuge sollen bis Ende des Jahres folgen (Quelle: Michelin)

Hohe Reichweite, schnelles Nachtanken und null Emissionen im Fahrbetrieb – während Pkw-Hersteller verstärkt auf Batterien als Ersatz für fossile Kraftstoffe setzen, rückt bei Lkw die Brennstoffzelle in den Fokus. Hyundai hat Wasserstoff schon frühzeitig als wichtigen Baustein der nachhaltigen Mobilität erkannt und vertreibt nun unter dem Schweizer Joint Venture Hyundai Hydrogen Mobility AG emissionsfreie Nutzfahrzeuge mit Brennstoffzellenantrieb. Jetzt haben das bei Zürich ansässige Unternehmen und Michelin Schweiz eine langfristige Partnerschaft über das Reifenmanagement der Brennstoffzellen-Lkw abgeschlossen. Kern der Kooperation ist das Michelin-Reifenmanagementprogramm Effi-

tires. „Dies ist Teil des Angebots von Michelin Services & Solutions, eine gesonderte Sparte der Michelin-Gruppe, die mit zugeschnittenen Mobilitätsservices, Preis-Pro-Kilometer-Verträgen und Apps wie MyInspection Fuhrparkmanager dabei unterstützt, das Flottenmanagement einfacher, wirtschaftlicher und effizienter zu gestalten“, heißt es bei dem Reifenhersteller.

Das Reifen- und Servicekonzept umfasst das vollständige Outsourcing des Reifenmanagements und würde für die Wasserstoff-Trucks eine Bereifung mit Michelin X Multi Energy in der Dimension 315/70 R22.5 vorsehen. Diese Lkw-Reifen für den Nah- und Fernverkehr verfügten laut Hersteller über ei-

nen besonders niedrigen Rollwiderstand und ermöglichten so deutliche Kraftstoffeinsparungen bei gleichzeitig hoher Laufleistung. Darüber hinaus umfasse das Effitires-Angebot Komponenten wie hohe Servicequalität, Reportings und eine erhöhte Mobilität durch das regelmäßige Überprüfen und Anpassen des Luftdrucks der eingesetzten Reifen. „Oft fehlt es Flottenbetreibern an der Zeit und den Möglichkeiten, die Reifendaten ihrer Fahrzeuge nachzuverfolgen“, erklärt Albrecht von Leonhardi, Commercial Director Michelin Services & Solutions Deutschland, Österreich, Schweiz.

cs

## Michelin-Pneus sind im „Porsche Experience Center Hockenheimring“ im Einsatz

Michelin und Porsche blicken in Sachen ihrer Zusammenarbeit nicht nur auf eine lange Geschichte im Motorsport zurück. Als Erstausrüster verschiedener Porsche-Reihen wie den Carrera-GT-Modellen, dem Cayenne, Panamera und Taycan sorgt Michelin-Technologie auch an Serienmodellen für perfekte Fahrerlebnisse. Vom Know-how des Reifenherstellers profitierten nun auch die Besucher des 2019 eröffneten „Porsche Experience Center Hockenheimring“. Hochleistungsreifen wie der Michelin Pilot Sport Cup 2 seien hier seit Ende September auf den Boliden der Porsche-Flotte auf der 2,8 Kilometer langen Handlingstrecke im Einsatz, heißt es bei dem Reifenhersteller. Die Kooperation profitierte dabei von den Erfahrungen aus der Zusammenarbeit an den „Porsche-Experience-Center“-

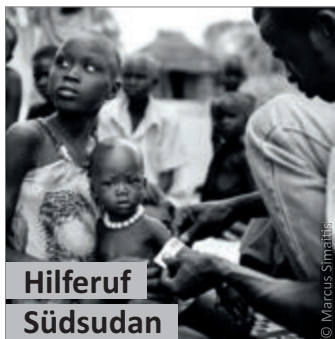
Standorten in Atlanta und Los Angeles, die bereits seit 2015 besteht.

cs



Von links: **Michael Ewert**, Vice President Global Sales Original Equipment bei Michelin, **Daniel Mai**, Direktor Marketing B2B & B2C DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) bei Michelin, **Bastian Schramm**, Leiter Marketing bei Porsche Deutschland, **Margit Frank**, Leiterin des Porsche Experience Center Hockenheimring“, **Agostino Mazzocchi**, Direktor Vertrieb B2C DACH bei Michelin (Quelle: Porsche Deutschland GmbH)

## Stellenmarkt



### Hilferuf Südsudan

Die Menschen im Südsudan hungern. Leisten Sie schnelle und nachhaltige Hilfe. **Spenden Sie jetzt!**

Spendenkonto:  
DE81 3705 0198 0000 0446 44  
Sparkasse KölnBonn  
Stichwort: **Hungersnot Südsudan**

[www.help-ev.de](http://www.help-ev.de)

**Help**  
Hilfe zur Selbsthilfe



**Driver**  
REIFEN UND KFZ-TECHNIK



Die Driver Reifen und KFZ-Technik GmbH ist seit 1994 Teil der weltweit bekannten Pirelli Gruppe. Mit über 80 Betrieben und 120 Kooperationspartnern in Deutschland ist das DRIVER Händlernetzwerk eine nationale, feste Größe im Bereich der Reifen- und KFZ-Dienstleistungen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n)

## FILIALLEITER (m/w/d) IN MÜNCHEN-MOOSACH (PZERO WORLD)

Die detaillierte Jobbeschreibung finden Sie unter [www.drivercenter.eu/de-de/stellenangebote](http://www.drivercenter.eu/de-de/stellenangebote)

**Werden auch Sie Teil unseres Teams und bewerben Sie sich jetzt per E-Mail unter Angabe der Kennziffer 8-5220-FL-PM oder rufen Sie einfach an:**

Driver Reifen und KFZ-Technik GmbH  
David Jameson · Telefon +49 (0)172 8230914  
E-Mail: [bewerbung@drivercenter.de](mailto:bewerbung@drivercenter.de)

**Würdesäule.**

Bildung ermöglicht Menschen, sich selbst zu helfen und aufrechter durchs Leben zu gehen.  
Brot für die Welt - die weltweite Bildung Mitglied der caritas

**Brot für die Welt**  
Wörde für den Menschen.

## Anwendungstechniker / Produktmanager (m/w/d) Automotive

Poing bei München, nationale und internationale Reisebereitschaft

Sie haben eine abgeschlossene Meisterprüfung als Vulkaniseur und Reifenmechaniker (m/w/d) und bereits mehrjährige Erfahrung in der Reifenrunderneuerung und Reifenreparatur? Sie besitzen sehr gute Kenntnisse in Microsoft Programmen und WWS/WaWi sowie fundierte Kenntnisse in der Kautschuk Technologie? Selbständiges, analytisches Arbeiten sowie Eigenverantwortung und Durchsetzungsvermögen runden Ihr Profil ab? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

**Das können Sie von uns erwarten:**

- Internationaler Arbeitgeber
- Eigenverantwortliche Tätigkeiten
- Strukturierter Einstieg
- Weiterbildung ganz individuell
- 30 Tage Urlaub pro Jahr
- Gute Verkehrsanbindung



Die **REMA TIP TOP AG** ist ein weltweit agierender Systemlieferant für Material Handling und Fördersysteme sowie für Verschleiß- und Korrosionsschutz. Darüber hinaus ist das Unternehmen Spezialanbieter für die Bereiche Reifenreparatur und Werkstatteinrichtungen und bietet darin neben den jeweiligen Produkten auch Dienstleistungen sowie Konzeptplanungen für globale Key-Account Kunden an.



In Kooperation mit dba Delta Business Service GmbH



Ansprechpartner:  
**Jan Czaykowski und Team**  
+49 2836 911 5000  
[bewerbung@dba-gruppe.de](mailto:bewerbung@dba-gruppe.de)

Haben wir Ihr Interesse geweckt?  
Dann freuen wir uns darauf Sie kennenzulernen.

<https://career.rema-tiptop.com>

**Sie suchen nach mehr  
Aufmerksamkeit?**

## Anzeigenberatung nach Maß

[Michelle.Bednarz@reifenpresse.de](mailto:Michelle.Bednarz@reifenpresse.de)  
04141-5336-22

[Tanja.Fergin@reifenpresse.de](mailto:Tanja.Fergin@reifenpresse.de)  
04141-5336-24



## An- und Verkauf

### TEPE SYSTEMHALLEN

**Satteldachhalle Typ SD15 (Breite: 15,04m, Länge: 21,00m)**

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik



Mehr Infos

**Aktionspreis**  
**€ 29.900,-**

ab Werk Buldern, excl. MwSt.

Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage



[www.tepe-systemhallen.de](http://www.tepe-systemhallen.de) · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

Unser Kunde ist ein etabliertes Reifengroßhandelsunternehmen und Komplettadrlieferant für den Fahrzeugbau, finanzstark, mit hohen Wachstumszahlen und zukunftsfähigem Geschäftsmodell. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir Sie als

## Teamleiter Einkauf m/w/d

Sie verantworten in dieser Position den strategischen und operativen Einkauf, optimieren und entwickeln diesen stetig weiter und sind selbst aktiv im operativen Geschäft; strukturgebend, zukunftsorientiert. In Ihrer Position berichten Sie direkt an die Geschäftsführung.

### Ihre Aufgaben

- Leitung des Einkaufsabteilung für Großhandel & Erstausrüstung (Reifen und Felgen)
- Verantwortlich für die Steuerung, Planung, Koordination & Kontrolle aller Einkaufsaktivitäten
- Optimierung des Einkaufs & der Einkaufsprozesse
- Entwicklung & Umsetzung der mittelfristigen Einkaufsstrategie
- Identifikation von Einsparpotenzialen, Erstellen von Konditionsvergleichen
- Führung der Lieferantengespräche & Preisverhandlungen

### Ihr Profil

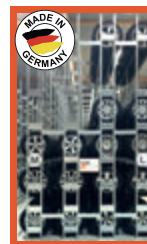
- BWL oder technisches Studium oder entsprechende Qualifikation / Fortbildung
- Mehrjährige Erfahrung im internationalen Einkauf, idealerweise im technischen Großhandel, Reifenhandel oder im automotiven Umfeld
- Erfahrung in der Gewinnung neuer Key-Lieferanten & Produktentwicklung zusammen mit den Lieferanten
- Strategische Denke in Kombination mit operativer Stärke
- Kommunikationsstark & verbindlich, Verhandlungsgeschick
- Strukturiert & konzeptionsstark
- Sehr gute Deutsch & Englischkenntnisse
- Hohe Eigenmotivation, erfolgsorientiert & engagiert
- Führungserfahrung wünschenswert

Wir bieten Ihnen eine herausfordernde Tätigkeit mit einem hohen Grad an Gestaltungsmöglichkeiten und flachen Hierarchien in einem wachstumsstarken Unternehmen. Wenn Sie die Zukunft aktiv mitgestalten wollen, dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

**Diskretion ist selbstverständlich**



**Gieselmann Consulting**  
Personalberatung  
Alexandra Gieselmann  
+49 162 - 434 62 78  
AG@gieselmann-consulting.de  
www.gieselmann-consulting.de



**DAS RUNDE INS ECKIGE?  
PASST MIT UNS PERFEKT.**

ReifenregaleReifencontainerReifenlagerhallen

Preiswert.  
Flexibel.  
Sofort lieferbar.

**aczent**  
Lagertechnik

Tel.05531-99138010 | [accent-lagertechnik.eu](http://accent-lagertechnik.eu) | 37603Holzminden

INRZ

**Redaktionelle  
THEMEN IM  
DEZEMBER**

- Fachhandelskonzepte
- Motorsport
- Onlinehandel

**SCHOLZ SYSTEM**

- Ergonomie
- Schnelle Prozesse

**Auch für größte Räder**

**YeSiReB Flexi®**

Scholz Regalsysteme GmbH  
Im Birkenfeld 11 | D-65719 Hofheim  
Tel.: +49 61 92 - 29 39 00  
info@scholz-regalsysteme.de  
[www.Scholz-OK.de](http://www.Scholz-OK.de)

Mit einer **Stellenanzeige** in  
der **NEUE REIFENZEITUNG**

sind Sie *dreifach präsent:*

- monatlich im Magazin,
- im freitäglichen Newsletter und
- online auf [reifenpresse.de](http://reifenpresse.de)

**SOS KINDERDORF**

**Schenken Sie Kindern  
eine positive Zukunft.**

Auch in Deutschland brauchen Kinder unsere Hilfe. Als SOS-Pate helfen Sie nachhaltig und konkret.

**Jetzt Pate werden: [sos-kinderdorf.de](http://sos-kinderdorf.de)**

**DZI**  
Spenden-Siegel

# SERVICE

Seien Sie präsent. Mit dem Web-Weg-Weiser der  
Neue Reifenzeitung und der Linkseite unter  
[www.reifenpresse.de](http://www.reifenpresse.de) finden Ihre Kunden Sie schneller.

## .. wichtige Adressen

### .. EDV/Software

 [speed4trade.com](http://speed4trade.com)

### .. Felgenanbieter

 [alcar.de](http://alcar.de)


 [alutec.de](http://alutec.de)

 [autoreifenonline.de](http://autoreifenonline.de)

 [brock.de](http://brock.de)


 [interpneu.de](http://interpneu.de)

 [oz-racing.de](http://oz-racing.de)

 [platin-wheels.com](http://platin-wheels.com)

 [radcenterderkum.de](http://radcenterderkum.de)

 [rial.de](http://rial.de)

 [uniwheels.com](http://uniwheels.com)

### .. Flottendienstleister

 [www.4fleet.de](http://www.4fleet.de)

### .. Kooperationen/Franchise

 [com4tires.de](http://com4tires.de)

 [efr-online.de](http://efr-online.de)

 [gdhs.de](http://gdhs.de)

 [reifen1plus.de](http://reifen1plus.de)

### -- Kontakt:

[michelle.bednarz@reifenpresse.de](mailto:michelle.bednarz@reifenpresse.de)


[tanja.fergin@reifenpresse.de](mailto:tanja.fergin@reifenpresse.de)

### .. Montage/Komplettträger

 [seib-industrie.com](http://seib-industrie.com)

 [tysys.de](http://tysys.de)

### .. Reifenhandel/Großhandel

 [autoreifenonline.de](http://autoreifenonline.de)

 [bbreifen.de](http://bbreifen.de)


 [gammareifen.com](http://gammareifen.com)

 [gettygo.de](http://gettygo.de)


 [interpneu.de](http://interpneu.de)

 [premio.de](http://premio.de)

 [premio-tuning.de](http://premio-tuning.de)

 [quick.de](http://quick.de)

 [reifen-goeggel.de](http://reifen-goeggel.de)

 [reifengundlach.de](http://reifengundlach.de)

 [tyre100.de](http://tyre100.de)



· Reifenhandel/Großhandel

	tyres-bernaerts.com
	tyresystem.de
	tysys.de

· Reifenhersteller

	trelleborg.com/wheelsystems
	vredestein.com
	yokohama.de

· Reifenlagerung/Logistik

	bertele-metalltechnik.de
	eventus-reifenregale.de
	lagertechnik-west.de

· Reifenlagerung/Logistik

	schockemoehle.de
	tepe-systemhallen.de

· Runderneuerung

	kraiburg-retreading.com
	marangoni.de

· Sonstige

	mtdealer.com
	rezulteo.com

· Veranstaltungen

	citexpo.com.cn
	reifen-china.com

· Inserentenverzeichnis

<b>A</b>	<b>G</b>	<b>M</b>	<b>S</b>
Aczent ..... 101	Gawronski ..... 9, 17	Maxxis ..... 51	SafetySeal ..... Beilage
Alcar ..... 15, 39	Gewe/Tec Speedwheels .... 47	Michelin ..... U3	Scholz Regalsysteme ..... 101
<b>B</b>	Gieselmann ..... 101	<b>N</b>	Schrader ..... 43
Borbet ..... U1	Göggel ..... Banderole, 56	Nankang ..... 23	Sicuplus ..... 7
<b>C</b>	Goodyear ..... U2	Nexen ..... 3	<b>T</b>
Cooper Tire ..... U4	<b>H</b>	<b>R</b>	Tepe Systemhallen ..... 101
<b>D</b>	Hamaton ..... 41	Ronal ..... 49	Team Reifen Union ..... 31
DBS/Rema Tip Top ..... 100	Hankook ..... 11	RTS ..... 45	TyreSystem ..... Beilage
Deldo ..... 35	<b>I</b>	<b>Y</b>	Yokohama ..... 13
Delticom ..... 33	Interpneu ..... 29		
Depotpack ..... 5			
Driver ..... 100			





(Quelle: Hankook)

### Motorsport in Corona-Zeiten

Reifenhersteller engagieren sich im Motorsport. Ein Investment, das sich für die Unternehmen auszahlt. Denn alle diese Veranstaltungen genießen meist weltweite Medienberichterstattung. Das Markenimage wird verbessert. Doch wie sieht das in Zeiten der Corona-Pandemie aus? Veranstaltungen fallen aus, Zuschauer sind nicht vor Ort und Händlererevents können nicht stattfinden. Die NEUE REIFENZEITUNG hat sich umgehört und berichtet darüber in der Dezember-Ausgabe.



(Quelle: Borbet)

### Fachhandelskonzepte und Kooperationen

Viele Reifenhändler entscheiden sich für den Beitritt zu einem Fachhandelskonzept oder einer Kooperation, weil sie dort große Vorteile in Bezug auf ihren Einkauf erwarten. Dies zeigt sich insbesondere dann als wichtiger Erfolgsfaktor von Verbundgruppen, wenn das Saisongeschäft auf Hochtouren läuft – also genau jetzt. Da können Fachhandelskonzepte und Kooperationen beweisen, was sie dem Reifenhandel wert sind. Doch gehen die Angebote der Verbundgruppen heute oft weit darüber hinaus bis weit hinein in die Werkstatt.



(Quelle: NRZ/Depositphotos)

### Onlinehandel

Die Corona-Krise beschert dem Onlinehandel noch größere Wachstumsraten als sie das Geschäft mit dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen über das Internet in den zurückliegenden Jahren ohnehin schon hat verbuchen können. Aber gilt das auch rund um den Absatz von Reifen? Könnte man meinen, ist zuletzt doch sogar Goodyear in die Direktvermarktung über das Web eingestiegen. Oder ist die Sache bei den schwarzen Rundlingen aus Gummi doch eine völlig andere?

#### VERLAG:

Profil-Verlag GmbH  
Harsefelder Str. 5, 21680 Stade  
Telefon: 0 41 41 53 36-0  
Telefax: 0 41 41 53 36-11  
Online: [www.reifenpresse.de](http://www.reifenpresse.de)  
E-Mail: [info@reifenpresse.de](mailto:info@reifenpresse.de)  
USt-IdNr. DE116461871

#### HERAUSGEBER:

Klaus Haddenbrock

#### REDAKTION:

Klaus Haddenbrock (Chefredakteur)  
Telefon: 0 41 41 53 36-0  
E-Mail: [klaus.haddenbrock@reifenpresse.de](mailto:klaus.haddenbrock@reifenpresse.de)  
Arno Borchers, Tel.: 0 41 41 53 36-27  
E-Mail: [arno.borchers@reifenpresse.de](mailto:arno.borchers@reifenpresse.de)

Christian Marx, Tel.: 0 41 41 53 36-28  
E-Mail: [christian.marx@reifenpresse.de](mailto:christian.marx@reifenpresse.de)

Christine Schönfeld, Tel.: 0 41 41 53 36-18  
E-Mail: [christine.schoenfeld@reifenpresse.de](mailto:christine.schoenfeld@reifenpresse.de)

#### WEITERE REDAKTIONSBÜROS:

Tyre Industry Publications Ltd  
Federation House  
Station Road, Stoke-on-Trent  
Staffordshire, ST4 2SA, UK  
Tel.: 00 44 1782 21 42 24  
Fax: 00 44 1782 26 02 52  
Online: [www.tyrepress.com](http://www.tyrepress.com)  
E-Mail: [info@tyrepress.com](mailto:info@tyrepress.com)  
PneusNews.it  
Centro Direzionale Undici  
Via degli Agricoltori 11  
32100 Belluno, Italien  
Tel./Fax: 0039 0437 93 99 33 23  
Online: [www.pneusnews.it](http://www.pneusnews.it)  
E-Mail: [luca.tonini@pneusnews.it](mailto:luca.tonini@pneusnews.it)

#### ANZEIGEN:

Michelle Bednarz, Tel.: 0 41 41 53 36-22  
E-Mail: [michelle.bednarz@reifenpresse.de](mailto:michelle.bednarz@reifenpresse.de)

Tanja Fergin, Tel.: 0 41 41 53 36-24  
E-Mail: [tanja.fergin@reifenpresse.de](mailto:tanja.fergin@reifenpresse.de)

#### VERTREIB:

Petra Sander-Dammann, Tel.: 0 41 41 53 36-20  
E-Mail: [vertrieb@reifenpresse.de](mailto:vertrieb@reifenpresse.de)

#### LAYOUT, SATZ UND REPRO:

Gaby Hinck Tel.: 0 41 41 53 36-26  
E-Mail: [gaby.hinck@reifenpresse.de](mailto:gaby.hinck@reifenpresse.de)  
Heike Schomaker-Eymers, Tel.: 0 41 41 53 36-23  
E-Mail: [heike.schomaker-eymers@reifenpresse.de](mailto:heike.schomaker-eymers@reifenpresse.de)

#### ERSCHEINUNGSWEISE:

monatlich in der dritten Woche

#### BEZUGSBEDINGUNGEN UND PREISE:

Bezugspreis für 12 Monate Inland: 136,00 Euro inkl. USt und Versand. Preis eines Einzelheftes 13,50 Euro inkl. USt und Versand. Bezugspreis für 12 Monate Ausland: Europa 169,00 Euro inkl. Versandkosten. Weltweit 195,00 Euro inkl. Versandkosten. Mindestlaufzeit 12 Monate, Kündigung 3 Monate vor Ablauf möglich, ansonsten automatische Verlängerung um ein weiteres Jahr.

#### BANKVERBINDUNG:

Kreissparkasse Stade  
Kto.-Nr. 122 986  
BLZ 241 511 16  
IBAN: DE35241511160000122986  
SWIFT-BIC: NOLADE21STK  
Commerzbank  
Kto.-Nr. 250 911 800  
BLZ 200 800 00  
IBAN: DE32200800000250911800  
SWIFT-BIC: DRESDEFF200

Namentlich gekennzeichnete Artikel stellen die Ansicht des Verfassers dar, nicht unbedingt die der Redaktion oder des Verlages. Nachdruck oder Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages. Einsender von Manuskripten, Briefen o.ä. erklären sich mit redaktioneller Bearbeitung einverstanden. Alle Angaben ohne Gewähr. Keine Haftung für unverlangte Einsendungen. Lithos und PR-Fotos werden den Einsendern in Rechnung gestellt. Das Nichterscheinen infolge höherer Gewalt, Streiks, Papierverknappung oder dergleichen berechtigt nicht zu Ansprüchen an den Verlag.

#### DRUCK:

Strube OHG  
Stimmerswiesen 3, 34587 Felsberg

ISSN 0933-3312

Freuen Sie sich auf Ihre **Dezember-Ausgabe**  
**am 17.12.2020**

# KRAFTSTOFFEFFIZIENZKLASSE A FÜR DEN KOMPLETTEN SATTELZUG



**MICHELIN**  
**X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> F**  
385/55 R 22.5

**MICHELIN**  
**X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> Z2**  
315/70 R 22.5

**MICHELIN**  
**X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> D2**  
315/70 R 22.5

**MICHELIN**  
**X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> T**  
385/55 R 22.5



**Bis zu 1 l/100 km** Kraftstoffeinsparung bei Neureifen<sup>(1)</sup>



**Ca. 1.420 €** Einsparung über das gesamte erste Reifenleben<sup>(2)</sup>



**Ca. 3.724 kg CO<sub>2</sub>**-Einsparung durchschnittlich über das gesamte erste Reifenleben<sup>(3)</sup>

(1) Kraftstoffeinsparungen bis zu 1 l/100 km bei Neureifen, bei einem 40-t-Sattelzug, ausgerüstet mit 385/55 R 22.5 MICHELIN X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> F, 315/70 R 22.5 MICHELIN X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> D2 und 385/55 R 22.5 MICHELIN X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> T, jeweils mit der Einstufung A bei der Kraftstoffeffizienz, im Vergleich zu einem identischen Sattelzug, ausgerüstet mit 385/55 R 22.5 MICHELIN XFA 2 ENERGY<sup>™</sup> ANTISPLASH, 315/70 R 22.5 MICHELIN X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> D und 385/55 R 22.5 MICHELIN X<sup>®</sup> LINE<sup>™</sup> ENERGY<sup>™</sup> T

(2) Berechnungsgrundlage: angenommene Laufleistung im ersten Leben 280.000 km, 0,5 l/100 km Kraftstoffeinsparung, im Jahresvergleich im Mai 2018 durchschnittlicher Dieselpreis 101,47 €/100 l laut BGL Dieselpreis-Information Großverbraucher vom 29.08.2018: 280.000 km x 0,5 l/100 km x 101,47 €/100 l = 1.420,58 €

(3) Bei der Verbrennung von 1 l Dieseldieselkraftstoff werden 2,66 kg CO<sub>2</sub> erzeugt, 280.000 km x 0,5 l/100 km x 2,66 kg CO<sub>2</sub>/l = 3.724 kg CO<sub>2</sub>



**MICHELIN**

**NEU**

**DISCOVERER®  
A/T3 SPORT2™**

**DER GELÄNDEREIFEN  
FÜR ALLE JAHRESZEITEN**



**COUNT ON COOPER®**



**DISCOVERER® A/T3 SPORT2™**



  
**COOPER  
TIRES®**

COOPER TIRES FIRMENGRÜNDUNG 1914.