

neue Reifenzeitung

Ihre **Fachzeitschrift** für alles rund um Reifen, Räder und Runderneuerung

cms-wheels.de



HIGH END IN WHEELS



| S. 22 | Lkw-Reifen

| S. 42 | Werkstatt/RDKS

| S. 60 | Motorrad(-reifen)

| S. 84 | Radmuttern nachziehen

SOMMER REIFEN IM TEST

Die Favoriten der Saison

Erscheint im April 2022

- ✓ Über 100 aktuelle Profile im Test
- ✓ Überzeugende Testsieger und andere Favoriten
- ✓ Ideal für Ihren Verkaufsraum

Jetzt zugreifen!

5 Stück	➤	5,00 €
10 Stück	➤	7,50 €
20 Stück	➤	10,00 €
50 Stück	➤	20,00 €



Bestellungen bitte an:
vertrieb@reifenpresse.de

Möchten Sie unsere Testbeilage für Ihre Werbung nutzen?

👤 Michelle Bröcker

✉ michelle.broecker@reifenpresse.de ☎ +49 (0)4141-5336/22

Anzeigenschluss: 28.03.2022

Was bleibt am Ende des Spuks?

Arno Borchers

Der Mensch ist ein Gewohnheitstier: Seit jeher hievt der Monteur die Kompletträder mit eigener Kraft ans Auto oder auf die Maschine. Dabei fragt er sich zumeist nicht einmal, warum eigentlich oder ob das nicht alles auch irgendwie leichter ginge, rückschonender und damit für alle vielleicht auch kostengünstiger. Der Mensch macht heute oft genau das, was er gestern schon gemacht hat. Veränderungen sind nicht jedermanns Sache. Dann schafft der Chef einen Radheber an. Kleines Geld, große Wirkung. Nach ersten Irritationen zeigt sich: Es handelt sich dabei nicht um eine weitere Stolperstelle in der Werkstatt, sondern um ein überaus zweckmäßiges Hilfsmittel, das künftig vielen vieles erleichtern wird. Manche muss man zu ihrem Glück zwingen, selbst wenn man natürlich festhalten muss: Nicht jede Veränderung ist auch eine Verbesserung.

Eine der größten Herausforderungen ist dabei zu beurteilen, ob denn etwas besser geworden ist oder nicht. Nehmen Sie etwa das uns alle betreffende Beispiel der Veranstaltungen – Messen, Händertagungen, Meistertreffen aber auch Fabrikbesuche und Motorsportevents. Dieser Tage hagelt es wieder allerorten nur Absagen. Etliche lange geplante Ereignisse der Branche fallen erneut COVID-19 zum Opfer, wie wir dies bereits im vergangenen Corona-Winter erleben und erdulden mussten in der Erwartung, der ganze Spuk würde ja bald vorbeisein.

Bei aller Ärgerlichkeit, wenn Pläne für ein Treffen unter Kollegen oder mit Geschäftspartnern nicht aufgehen und Veranstaltungen abgesagt werden müssen, haben wir uns aber nicht nur mit dem scheinbar Unvermeidlichen abgefunden. Vielen von uns ist es gelungen, eine weitere Veränderung zu akzeptieren, und zwar die der Alternativveranstaltung im virtuellen Raum.

Mein erster Ausflug in die Welt von Zoom, Teams & Co. ließ einiges befürchten. Dazu gehörte nicht, dass ich solche Hilfsmitteln einmal überaus schätzen würde, obwohl ich doch seit jeher die persönliche Begegnung mit Menschen als Fundament meiner journalistischen Arbeit sehe. Aber auch an solche Veränderungen gewöhnt man sich, offenkundig jedenfalls und vor allem notgedrungen.

Eine der spannendsten Fragen, die viele von uns dieser Tage umtreibt, ist nicht die, ob das deutsche Corona-Management denn nun etwas mehr

Lockerungen wagt oder etwas weniger. Es ist die Frage, inwieweit wir alle uns in den vergangenen zwei Jahren daran gewöhnt haben, unsere berufständische Abgeschiedenheit von Branchenkollegen und Lieferanten als den Normalfall hinzunehmen und künftig danach zu leben und zu arbeiten; eben ob das mittlerweile sprichwörtliche „New Normal“ besser ist als das Alte davor und insofern für uns eindeutig akzeptabel. Und wenn nicht oder nicht ganz akzeptabel, ob es eben am Ende der Pandemie eine Wiederherstellung des Persönlichen gibt. Das Gewohnheitstier in uns würde diese Wiederherstellung wollen.

Ein Zurück scheint mindestens plausibel und für mich selbst auch definitiv wünschenswert. Doch wie viel wird wiederhergestellt, was kommt zurück? Und wie viel von dem, was wir die vergangenen zwei Jahre im Umgang miteinander – notgedrungen, wie gesagt – eingeübt und mittlerweile vielfach auch für gut befunden haben, wird bleiben? Meine Erwartung ist: eine ganze Menge, mit allen Auswirkungen für das Messe- und Eventgeschäft und auch für den Umgang im Reifenmarkt und seinen verschiedenen Organisationen und Strukturen.

Wenn Veränderungen auch Verbesserungen sind, dann nimmt man sie an. Genau wie die Hilfe eines Radhebers in der Werkstatt.

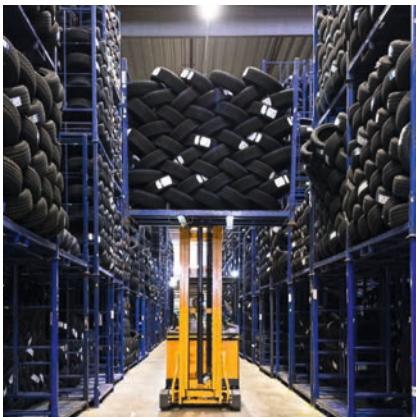


Inhalt

2/2022

MARKT + MARKETING

10



(Bild: Delticom/Daniela Orbach)

Die European Tyre and Rubber Manufacturers' Association hat ihre Absatzbilanz 2021 für den europäischen Reifenmarkt vorgelegt. Sie spricht in diesem Zusammenhang von einem positiven „Jahr der Erholung für die Branche“.

MARKT + MARKETING

16



(Bild: Koelnmesse)

„Die ‚Tire Cologne‘ wird im Mai stattfinden“, betont die Koelnmesse – trotz Corona. Besucher und Aussteller aus der Reifenbranche dürfen sich auf „eine sehr repräsentative“ Messe freuen. Wie ist der Planungsstand?

LKW-REIFEN

22



(Bild: Interpneu)

Der Lkw-Reifenmarkt steht vergleichsweise gut da bzw. hat fast schon wieder Vorkrisenniveau erreicht. Wie geht es dieses Jahr weiter, und welche Auswirkungen hat dabei das De-minimis-Förderprogramm?

Inhaltsverzeichnis

Editorial

1 Was bleibt am Ende des Spuks?

Markt + Marketing

- 4** Euromaster-Franchisenetz wächst
- 6** Verdüsternde Lage der Autoindustrie
- 8** Kfz-Markt 2021 schließt mit Minus
- 10** Jahr der Erholung für die Reifenbranche
- 13** GRS unterstützt seine Partner
- 16** „Die ‚Tire Cologne‘ wird stattfinden“

Lkw-Reifen

- 22** De-minimis als Gamechanger
- 26** Conti mit Neuerungen bei Nfz-Reifen
- 30** Bridgestones Pläne für 2022
- 34** Alcars Sensor HD für Nfz
- 36** Goodyear bleibt ETRC-Reifenpartner
- 38** TruckForce-Awards vergeben

Werkstatt/RDKS

- 42** Keine Chance für Einzelkämpfer
- 44** Hiesige Anbieter verlieren Marktanteile
- 46** Cemb: neue Montagemaschinen
- 48** „Ecube“-Deutschlandvertrieb startet

Motorrad

- 60** Mit Optimismus in die Saison
- 68** OE-Erfolge für Bridgestone
- 70** IDM weiterhin mit Pirelli als Partner

Produkte

- 72** BKT-Reifen für Mobilkräne
- 74** Michelin und Murata kooperieren
- 76** Performance-Mustang auf Pirelli-Reifen
- 79** Precccon-Anlage verleiht Reifen Profil
- 80** ADAC-Studie zu Reifenabrieb

Thema des Monats

- 84** Vor Gericht und auf hoher See ...

Runderneuerung/Recycling

- 88** Ein medialer Coup – mit Nachhaltigkeit?
- 90** Karl Kurz verstorben
- 91** Altreifenpyrolyseanlage für Osnabrück

Menschen + Firmen

- 92** Auszeichnung für Pirelli
- 93** Erweiterte Helm-Geschäftsführung
- 94** Share Now und 4Wheels kooperieren
- 96** GRS-Partner wählen Fachhandelsbeirat
- 99** Datenleck: auch Tyre24 betroffen

Rubriken

- 100** Anzeigenmarkt
- 102** WWW – Web-Weg-Weiser
- 103** Inserentenverzeichnis
- 104** Vorschau
- 104** Impressum

WERKSTATT/RDKS**42**

(Bild: NRZ/Christian Marx)

Es gibt viele Gründe, warum sich freie Werkstätten einem Werkstattkonzept anschließen. Das ist aber nur ein Thema, das uns beschäftigt hat. Das andere dreht sich um Neues in Sachen Reifendruckkontrollsysteme (RDKS).

MOTORRAD**60**

(Bild: Michelin)

Neues Jahr, neue Saison, neue Reifen – so ließe sich kurz und knapp der Ausblick auf das Motorrad(reifen)jahr 2022 zusammenfassen. Ein paar mehr Details haben wir dazu allerdings dann doch zusammengestragen.

THEMA DES MONATS**84**

(Bild: AGR/RS-Studios – stock.adobe.com)

Ein Urteil zur Haftungsfrage im Zusammenhang mit dem Nachziehen(-lassen) von Radmuttern bzw. -schrauben nach einem Räderwechsel hat für einiges an Diskussionsstoff in der Reifenbranche gesorgt.

AUCH 2022 DER PARTNER AN IHRER SEITE.

Die Herausforderungen wachsen. Für Hersteller und Handel ebenso wie für Kunden und Anwender in unterschiedlichsten Einsatzbereichen. Auf eins können Sie sich dabei verlassen: Wir sind und bleiben an Ihrer Seite. Mit einem umfassenden Sortiment an Reifen, Rädern und Fahrzeugbauteilen. Mit Know-how, Erfahrung und starkem Service.

Wir arbeiten mit vollem Einsatz für Ihren Erfolg!

www.bohnenkamp.de

Bohnenkamp
Moving Professionals

Die Reifen-Service-Center Pascher GmbH – langjähriger Franchisepartner von Michelin-Tochtergesellschaft – will zum 1. März eine neue Servicefiliale für Nutzfahrzeugreifen in Bad Tölz eröffnen, die dann auch unter der Euromaster-Flagge firmieren wird
(Bild: Euromaster)



Sechs Euromaster-Franchiseparter verlängern Verträge plus zwei Neuzugänge

Von einem erfolgreichen Start ins neue Jahr spricht Euromaster angesichts dessen, dass die Michelin-Tochtergesellschaft mit Blick auf ihre Franchisepartner schon jetzt von zwei Neuzugängen und sechs Vertragsverlängerungen berichten kann. „Dass so viele Partner ihre bestehenden Verträge verlängern, langjährige Partner neue Filialen eröffnen und sich immer mehr Betriebe unserem Netzwerk anschließen, ist ein Beleg für unser erfolgreiches Franchisekonzept: Mit Euromaster wachsen Einzelunternehmen nachhaltig. Sie können sofort ihren Kundenstamm und ihr Serviceangebot so erweitern, wie es nur mit einer starken Marke möglich ist“, sagt Markus Popp, Euromaster-Franchisedirektor für die Märkte in Deutschland und Österreich.

Unternehmensangaben zufolge eröffnet der langjährige Franchisepartner

Reifen-Service-Center Pascher GmbH zum 1. März eine neue Servicefiliale für Nutzfahrzeugreifen in Bad Tölz, die auch unter der Euromaster-Flagge firmieren wird. Darüber hinaus wird sich der Abschlepp-, Berge- und Pannendienst Thomas Liebing in Markkleeberg ab Sommer dem Franchisenetzwerk der Reifen- und Werkstattkette anschließen. Ihre diesbezüglichen Verträge um jeweils fünf Jahre verlängert haben sollen in Deutschland die LCH Lausitzer Containerdienst Holzhausen GmbH in Großräschken, Reifen & Autoservice Tucholke in Falkensee, Pneumaster GmbH in Ludwigsburg und SB Reifenservice in Minden, während in Österreich Kfz Wartelsteiner in Ramsau und die Hans Stadler GmbH in Amstetten weiter mit dabei sind.

Laut Popp soll damit freilich noch nicht Schluss sein bzw. hat man sich

nach seinen Worten dieses Jahr weiteres (Partner-)Wachstum vorgenommen. Dies etwa über den Ausbau des eigenen Angebotes, eine engmaschige persönlichen Betreuung sowie flexible und vor allem digital ausgerichtete Konzepte. „Wir haben auch in schwierigen Zeiten bewiesen, dass wir ein starker Partner sind. Mit Euromaster an ihrer Seite ist es unseren Franchisepartnern gelungen, sich geschäftlich weiterzuentwickeln, denn wir führen ihnen immer mehr Kunden zu. In den vergangenen zwei Jahren haben wir zahlreiche neue Flottenkunden gewonnen, die unsere wachsende Anzahl an Servicefilialen mit unserem Rundumleistungsangebot gerne nutzen“, sagt Dr. David Gabrys, Geschäftsführer Euromaster Deutschland und Österreich. cm



Rolf Beißel wird bei Euromaster zum Head of Digital Sales befördert

Euromaster hat Rolf Beißel mit einem erweiterten Verantwortungsgebiet betraut. Wie die Michelin-Tochter mit Sitz in Mannheim mitteilt, soll er sich künftig als Head of Digital Sales insbesondere um die Weiterentwicklung des digitalen Marktplatzes kümmern, der sich – heißt es dazu weiter – „zu einem wesentlichen Wachstumselement für Euromaster entwickelt“ habe und dessen Entwicklung man dementsprechend nun „weiter forcieren“ wolle. In seiner neuen Aufgabe werde Beißel „nun zusätzlich das profitable Wachstum von Euromaster vorantreiben“. Dazu zählten beispielsweise die Entwicklung neuer Vertriebskanäle und innovativer Bestellplattformen, so Euromaster. Der neue Head of Digital Sales war im Sommer 2017 von Tyre24 zur Michelin-Tochter gekommen. ab



Rolf Beißel ist von Euromaster zum neuen Head of Digital Sales befördert worden (Bild: Euromaster)



AllSeasonContact™



WinterContact™ TS 870



PremiumContact™ 6



Vertrauen Sie den Reifen, denen die Experten vertrauen.

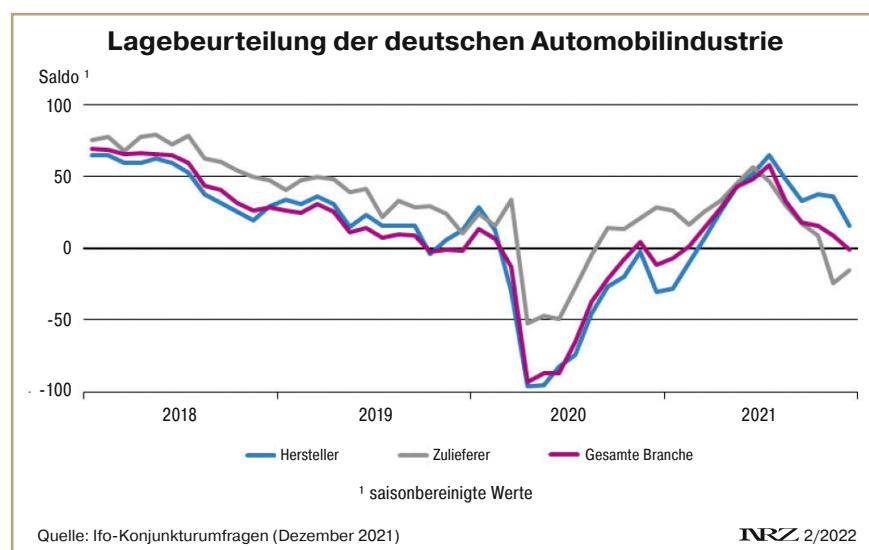
Wiederholt ausgezeichnete Sicherheit – entwickelt in Deutschland.

Mit Stolz präsentieren wir Ihnen den Grund, warum wir unsere Arbeit lieben. Einmal mehr hat sich gezeigt, dass sich unser Ehrgeiz und unsere Ambitionen auszahlen. Wussten Sie schon, dass unsere Produkte in unabhängigen Tests seit Jahren Bestnoten erhalten? Und dieser kontinuierliche Erfolg ist wirklich kein Zufall, denn wir stecken immer maximale Hingabe und Leidenschaft in jedes einzelne Produkt, um Ihnen das beste Verkaufsargument von allen zu geben: offiziell ausgezeichnete Sicherheit. Diese Ergebnisse machen uns stolz und motivieren uns, jeden Tag weiter daran zu arbeiten, dass unsere Produkte die Straßen sicherer machen. Damit Sie sich auf uns verlassen können, wenn Ihre Kunden sich auf Sie verlassen.

Lage der Autoindustrie verdüstert sich weiter

Die Lage in der deutschen Autoindustrie hat sich laut dem Münchener Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo) den fünften Monat in Folge verdüstert. Der entsprechende Indikator ist im zurückliegenden Dezember demnach einen Punkt ins Minus gerutscht, nachdem er im November noch bei plus 7,9 Zählern gelegen habe, heißt es. „Diese abermalige Verschlechterung ist von den Herstellern getrieben, nicht von den Zulieferern“, sagt Oliver Falck, Leiter des Ifo-Zentrums für Industrieökonomik und neue Technologien. Der Lageindikator für die Hersteller fiel demnach deutlich auf 15,6 Punkte, nach 36,5 im November. Als Grund dafür wird angeführt, dass alle Hersteller weiterhin von Lieferengpässen bei Vorprodukten betroffen sind, was sich nicht nur hierzulande in Form der Pkw-Neuzulassungszahlen 2021 – die schlechtesten seit den Achtzigerjahren – widerspiegelt. Auch das Geschäft im Ausland scheint zu stocken, so das Ifo-Institut weiter. Der Saldo der Exporterwartungen ist demnach gefallen auf 28,1 Punkte, nach 51,1 Punkten noch im November.

„Auch die Erwartungen bei den Herstellern sind nicht mehr so rosig“, sagt Falck. Die Geschäftserwartungen der Hersteller fielen von 42,7 auf 18,2 Punkte im Dezember. Dabei übertragen sich die Situation bei den Herstellern direkt auf die der Zulieferer, deren Lage als weiterhin schlecht beschrieben wird. Ihr Indikator sei zwar auf minus 13,6 Punkte (November: minus 21,7 Punkte)



gestiegen, aber deutlich im negativen Bereich geblieben. Die Geschäftserwartungen der Zulieferer sind daher – heißt es weiter – „so pessimistisch wie seit fast zwei Jahren nicht mehr“, fiel der entsprechende Indikator von minus 24,8 Punkten einen Monat zuvor im Dezember doch auf minus 28,6 Zähler. „Die jüngsten Ankündigungen von Autoherstellern, ihr Engagement in China weiter auszubauen, drückt sicherlich auf die Stimmung insbesondere mittelständischer Zulieferer, die stark von der Automobilproduktion in Deutschland abhängen“, meint Falck.

cm

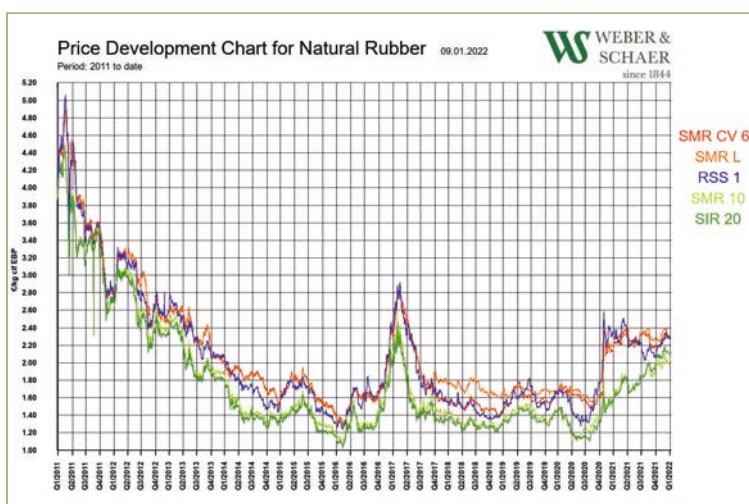
Nach Preisrallye bei Reifen: Naturkautschukpreise stabilisieren sich weiter

Im vergangenen Jahr hat die Industrie etliche Preisrunden gefahren, sodass selbst der Bundesverband Reifenhändel und Vulkaniseurhandwerk (BRV) seine Mitglieder dazu aufgerufen hat, diese Kosten unbedingt an die Endverbraucher weiterzugeben und nicht durch Margenverzicht aufzufangen. Der Tenor

sämtlicher Einlassungen damals: Niemand weiß, wie sehr die Kosten noch weiter steigen; Aussichten auf eine baldige Abmilderung der Kostensituation gab es laut dem Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie (WdK) jedenfalls im vergangenen April keine.

In Bezug auf den wichtigsten Rohstoff der Reifenbranche – Naturkautschuk – hat die Anfang 2021 begonnene Preisrallye jedenfalls nicht angehalten, wie aktuelle Kennzahlen von Weber & Schaefer belegen. Der Hamburger Fachhändler für Gummierzeugnisse dokumentiert mit aktuellen Statistiken zur Preisentwicklung von Naturkautschuk: Der Preissprung, der sich zum Jahreswechsel 2020/2021 vollzogen hat, blieb weitestgehend ein einmaliges Ereignis. Außerdem zeigt sich gerade mit Blick auf die Zehnjahresentwicklung, dass Preise von zwei bis 2,40 Euro pro Kilogramm Naturkautschuk noch deutlich unter den bisherigen Spitzenwerten aus 2011 und 2017 liegen. ab

Die Preise für Naturkautschuk lagen in den vergangenen zehn Jahren bereits deutlich über dem aktuellen Niveau (Bild: Screenshot Weber & Schaefer)





AutoTec-Autotechnik aus dem sächsischen Oederan gehört jetzt zu Otto Just (Bild: AutoTec-Autotechnik)

Otto Just übernimmt Mitbewerber AutoTec-Autotechnik

Otto Just hat den im sächsischen Oederan ansässigen Komplettradspezialisten AutoTec-Autotechnik übernommen. Wie es dazu in einer Mitteilung an Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner heißt, werde AutoTec-Autotechnik zukünftig als weitere Niederlassung der Otto Just GmbH & Co. KG geführt. Otto Just betreibt

seinen Hauptsitz in Lübeck sowie zwei weitere Standorte in Bremen. Wie es in der Mitteilung weiter heißt, führe Otto Just in Oederan auch unter der neuen Firmierung „alle Geschäfte und Dienstleistungen weiter“ und wolle „weiterhin für unsere Kunden als kompetenter Ansprechpartner in Sachen Reifen, Felgen

und Kompletträder auftreten“. Auch die gewohnten Ansprechpartner von AutoTec-Autotechnik stünden weiterhin für sämtliche Fragen und Anfragen bereit. Das jetzt zu Otto Just gehörende Unternehmen fertigt für Automobilhersteller, Flotten, Autohäuser und Reifenfachhändler bis zu einer Million Kompletträder pro Jahr. **ab**

Zulieferindustrie kritisiert Bundesregierung für Konjunkturpaketstopp

Hat die Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ) schon zum Ende des vergangenen Jahres hin auf die als „toxisch“ bezeichnete Lage insbesondere der betreffenden Unternehmen in der Automobilbranche aufmerksam gemacht, kritisiert sie vor diesem Hintergrund nun auch den von der neuen Bundesregierung verhängten Stopp des Konjunkturpaketes (KoPa) 35c. Denn mit dem sollen eigentlich Zukunftsinvestitionen der automobilen Zulieferindustrie unterstützt werden. Eine Sache, die aus ArGeZ-Sicht „dringend erforderlich“ wäre, weshalb eine Fortführung angemahnt wird.

„Die Politik nimmt die Automobilindustrie beim Klimaschutz in die Verantwortung, sie darf ihr die notwendige Unterstützung jetzt nicht entziehen“, so Christian Vietmeyer, einerseits Sprecher der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie sowie andererseits Hauptgeschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Stahl- und Metallverarbeitung (WSM). Insofern wird eine KoPa-35c-Fortführung gefordert im Hinblick auf eine weitere Unterstützung der mittelständisch geprägte Zulieferindustrie bzw. mit dem Ziel des Erhaltes bzw. der Schaffung von Arbeitsplätzen gerade im ländlichen Raum, die auch in Zukunft noch für Wohlstand sorgen.

Mit besagtem Konjunkturpakt habe die alte Bundesregierung ein sehr erfolgreiches und nachgefragtes Förderprogramm für den Fahrzeugbau und die Zulieferindustrie angeboten, um so Zukunftsvorhaben voranzutreiben von Investitionen in die notwendige Modernisierung der Produktion über die Digitalisierung bis hin zu Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Alle dies zahlreiche ArGeZ zufolge auf den Klimaschutz ein und unterstützte die Produktion klimafreundlicher Produkte.



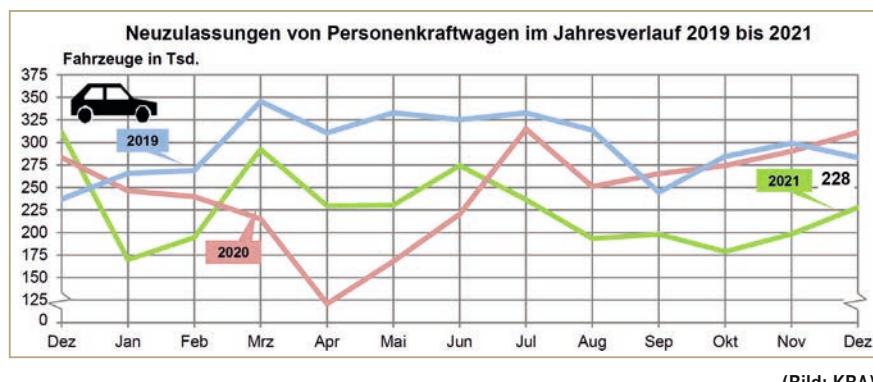
Laut ArGeZ-Sprecher **Christian Vietmeyer** gefährdet der Stopp des Konjunkturpaketes (KoPa) 35c durch die neue Bundesregierung „den gerade anlaufenden Transformationsprozess der Branche“ und damit letztlich Arbeitsplätze bei den mittelständisch geprägten Automobilzulieferern (Bild: WSM/Mourad ben Rouma)

Die Förderung kam demnach insbesondere mittelständischen Automobilzulieferern zugute mit Blick auf die Entwicklung/Umsetzung ihrer Transformationsstrategien, was seitens des Zuliefererverbandes angesehen wird als „gesellschaftlich sinnvoll, um Wertschöpfung und Arbeit am Standort zu erhalten“. Wer Klimaschutz und Modernisierung mit dem Erhalt von Arbeitsplätzen erfolgreich verbinden wolle, dürfe insofern Fördermittel nicht streichen, so der Ruf in Richtung der Politik, die das Förderprogramm abgebrochen hat, weil wohl „keine Mittel mehr“ zur Verfügung stehen. „Das gefährdet den gerade anlaufenden Transformationsprozess der Branche“, so Vietmeyer. **cm**

Deutscher Kfz-Markt schließt 2021 mit knapp neunprozentigem Minus ab

Maßgeblich beeinflusst durch den Mangel an Halbleiterchips, der die Pkw-Produktion weiterhin ausbremszt, sind auch im letzten Monat des vergangenen Jahres die Neuwagenzulassungen mehr als deutlich hinter denen des Dezembers 2020 zurückgeblieben. Vom Kraftfahrtbundesamt (KBA) ausgewiesene gut 227.300 Fahrzeuge entsprechen einem Minus von immerhin 26,9 Prozent gegenüber einem Jahr zuvor. Aufs Gesamtjahr steht mit in Summe 2,6 Millionen neu auf bundesdeutsche Straßen gekommenen Autos damit ein Minus von immerhin 10,1 Prozent unterm Strich bezogen auf das vor allem bedingt durch Corona ohnehin schon schwache Jahr 2020. Und da Pkw sein volumenmäßig größtes Segment bilden, hat sich der Kfz-Markt im Ganzen mit leicht mehr als 3,2 Millionen Neuzulassungen 8,7 Prozent rückläufig entwickelt, selbst wenn in dem einen oder anderen Teilbereich zumindest Stabilität oder sogar ein Plus registriert werden konnte.

So sind mit alles in allem knapp 6.500 Bussen und annähernd 293.400 Lkw im



(Bild: KBA)

zurückliegenden Jahr jeweils beinahe genauso viele Fahrzeuge neu zu gelassen worden wie in denselben zwölf Monaten 2020. Laut dem KBA kommen diese beiden genannten absoluten Zahlenwerte demnach einem geringfügigen „Zuwachs“ um 0,2 Prozent (Busse) respektive einem kleinen Minus von 0,6 Prozent (Lkw) gleich. Deutlich angezogen hat der Behörde zu folge allerdings die Nachfrage nach Zugmaschinen, von denen gut 90.000 Stück (plus 13,0 Prozent) – darunter 29.700

Sattelzugmaschinen (plus 14,5 Prozent) – im vergangenen Jahr neu zugelassen wurden hierzulande. Klar rückläufig entwickelte sich demgegenüber der Absatz an Kraftfahrzeugen in Deutschland mit gut 200.200 neuen Maschinen und damit 9,8 Prozent weniger als 2020. Positiv fällt hingegen die Bilanz bei den Kfz-Anhängern aus, von denen vergangenes Jahr rund 341.500 und damit 1,9 Prozent mehr neu zugelassen wurden.

Christian Marx

Europas Pkw-Märkte brechen weiter ein – Negative Jahresbilanz

Auch im Dezember brachen die Pkw-Neuzulassungen noch einmal europaweit ein. Wie der Herstellerverband ACEA mitteilt, lag das Minus im letzten Monat des vergangenen Jahres bei immerhin 21,7 Prozent, sodass die Jahresbilanz für Gesamteuropa mit minus 1,5 Prozent ebenfalls negativ ausfällt. Dies sei umso bemerkenswerter, da bereits die Vergleichszahlen des direkten Vorjahres auf einem Rekordtief lagen, so die ACEA. Zum Vorkrisenjahr 2019 fehlen dem Markt damit gut vier Millionen Autos bzw. 25 Prozent.

„Der Rückgang war das Ergebnis der Halbleiterknappheit, die die Fahrzeugproduktion das Jahr über negativ beeinflusst hat, insbesondere während der zweiten Jahreshälfte“, begründet die ACEA. Im Vergleich dazu steht der deutsche Markt sogar noch schlechter da (siehe oben).

Wie der Herstellerverband schreibt, brachen die Neuzulassungen im Dezember in Deutschland noch einmal um 26,9 Prozent ein, woraus sich im Jahresverlauf jetzt ein Rückgang des Marktvolumens von 10,1 Prozent ergibt; der drittschlechteste Wert in Europa nach Belgien und Litauen. Im Vergleich zu 2019 fehlen dem hiesigen Markt immerhin 985.126 Neuzulassungen bzw. 27,3 Prozent. Im Vergleich dazu stehen Österreich und die Schweiz noch vergleichsweise stabil da mit einer Jahresentwicklung von minus 3,6 Prozent respektive plus 0,7 Prozent. Auch die vier weiteren großen europäischen Automobilmarkte lagen der ACEA-Bilanz für 2021 zufolge allesamt im Plusbereich: Italien plus 5,5 Prozent, Großbritannien und Spanien je plus ein Prozent und Frankreich plus 0,5 Prozent.

Arno Borchers



Gerade durch die schwache zweite Jahreshälfte brachen 2021 die Neuzulassungen noch einmal europaweit ein (Bild: Screenshot ACEA)

Reiff schließt Standorte und baut Stellen ab, auch in der Geschäftsleitung

Der Filialist Reiff Süddeutschland Reifen und Kfz-Technik schließt per 31. Mai zwei seiner aktuell 31 Standorte: Altensteig und Welzheim. Wie Geschäftsführer Thies A. Völke gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG bestätigt, seien insgesamt 13 Mitarbeiter von den „betriebsbedingten Kündigungen“ in den beiden Filialen betroffen. Reiff will aber auch an weiteren Standorten sowie in der Reutlinger Zentrale Personal abbauen, wovon selbst Mitglieder der Geschäftsleitung betroffen sind. Insgesamt – so betont Völke – sei man „nach sorgfältiger Prüfung“ überzeugt gewesen, in den beiden von der Schließung betroffenen Filialen seien die wirtschaftlichen Ziele nicht zu erreichen gewesen, sodass in Altensteig acht und in Welzheim fünf Mitarbeiter per Ende Mai ihre Arbeitsplätze verlieren.

Aber auch in den verbleibenden 29 Reiff-Filialen soll Personal abgebaut werden, und zwar sieben Stellen. Damit nicht genug: Wie Völke bestätigt, treffe der Personalabbau auch die Reutlinger Zentrale des seit 2020 zu Bridgestone gehörenden Filialisten. Dort werden demnächst ebenfalls sieben Stellen wegfallen. Eine dieser Stellen wird die von Michael Hanser sein. Er stand bereits in Diensten von Reiff, als das Unternehmen noch der namensgebenden Familie gehörte; ab 2013 war er Prokurist und trug für den Filialisten Verantwortung in der Geschäftsleitung Fachhandel. Neben den 31 Reiff-Filialen gehören noch elf Netto-Filialen zu der Bridgestone-Reifenhandelsorganisation sowie eine Bandag-Runderneuerung in Reutlingen.

Arno Borchers



Laut Geschäftsführer Thies A. Völke sollen per Ende Mai zwei der insgesamt 31 Reiff-Filialen geschlossen werden, dort seien die wirtschaftlichen Ziele nicht zu erreichen gewesen
(Bild: Bridgestone)



EMPOWERING THE
ENTIRE BUSINESS

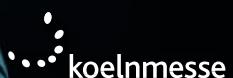
thetire-cologne.de
#TTC2022

SHOW PROFILE

Köln, 24.-26.05.2022



Koelnmesse GmbH | Messeplatz 1 | 50679 Köln | Telefon +49 1806 121 000* | tirecologne@visitor.koelnmesse.de
*(0,20 EUR/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 EUR/Anruf aus dem Mobilfunknetz)



Positive 2021er-Bilanz der ETRMA: Jahr der Erholung für die Reifenbranche

Der Verband der europäischen Reifen- und Kautschukhersteller ETRMA (European Tyre and Rubber Manufacturers' Association) hat Zahlen zum Reifenabsatz seiner Mitgliedsunternehmen für das vergangene Jahr vorgelegt. Demnach ist aufgrund der allseits bekannten Lieferengpässe bei Halbleiterbauelementen zwar die Pkw-Produktion recht deutlich eingebrochen und damit folglich auch die Reifenerstausrüstungslieferungen zu den Fahrzeugherstellern ans Band: um acht Prozent auf laut ETRMA rund 61,8 Millionen Pkw-Reifen. Doch dafür habe einerseits die OE-Nachfrage nach Lkw-Reifen um etwa ein Viertel auf gut 5,8 Millionen Einheiten zugelegt und sei andererseits nicht zuletzt im Ersatzmarkt eine insgesamt positive Entwicklung registriert worden. Und das anders als zuletzt im deutschen Markt sowohl bezogen auf 2020 als auch – wenngleich in weniger ausgeprägtem

Reifenersatzmarkt Europa					
in Millionen Stück ¹					
Segment	2019	2020	2021	±³	±⁴
Consumer ²	219,17	192,43	219,54	14,1%	0,2%
Truck	12,58	12,10	13,55	12,0%	7,7%
Agro	1,15	1,16	1,13	-2,5%	-2,2%
Moto/Scooter	9,26	8,48	9,70	14,4%	4,7%
Gesamt	174,95	147,06	177,34	20,6%	1,4%

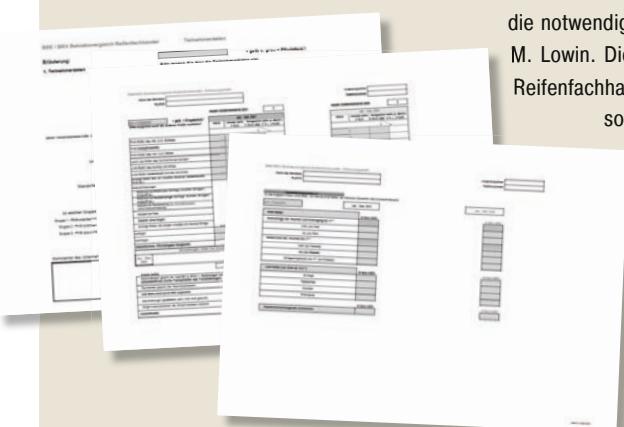
Maße – mit Blick auf das Vor-Corona-Jahr 2019. Insgesamt wird 2021 vor diesem Hintergrund von dem Verband verbucht als „ein positives Jahr der Erholung für die Branche“.

Dabei sei jedoch nicht verschwiegen, dass sich der Absatz an Landwirtschaftsreifen im europäischen Reifenersatzge-

, schäft gegenüber 2020 wie mit 2019 als Referenz rückläufig entwickelt hat im vergangenen Jahr. Die in der ETRMA-Statistik ausgewiesenen gut 1,1 Millionen liegen demnach knapp drei Prozent im Vergleich zum Jahr direkt davor zurück und gut zwei Prozent gegenüber 2019. Deutlich größer ist freilich das Volumen

„Vorsichtig optimistisch“ ins neue Reifenjahr – Und wie war 2021 denn nun?

Aus Sicht des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) ist „vorsichtig optimistisch“ ein passendes Motto für das anstehende Reifenjahr 2022. Basis dieser insofern anscheinend doch eher positiven Grundstimmung sind demnach nicht zuletzt die Ergebnisse des sogenannten Branchenbarometers vom vierten Quartal 2021 oder die Erkenntnisse der Studie „Reifen- und Autoservice 2025“, die im Rahmen der letztjährigen BRV-Mitgliederversammlung präsentiert wurde. „Anders als in anderen Branchen, so stellt sich die Lage im Reifenfachhandel bis 2025 als durchaus positiv und ohne Grund zur Sorge dar, wenn rechtzeitig die notwendigen Maßnahmen ergriffen werden“, so Verbandsgeschäftsführer Yorick M. Lowin. Die Studie verdeutlichte, dass es verschiedene Handlungsfelder für den Reifenfachhandel gibt, um künftig „fit“ zu bleiben bzw. den Status quo zu halten oder sogar ein Wachstum anzustreben. Als wichtiges Handlungsfeld sei und



BRV-Mitgliedbetriebe, die sich am Betriebsvergleich den Zeitraum Januar bis Dezember 2021 betreffend beteiligen wollten, konnten bis 16. Februar die dafür sowohl im Excel- als auch im PDF-Format zur Verfügung gestellten Erfassungsblätter einsenden (Bild: BRV)

paar Wochen später veröffentlicht. **cm**

cm

Reifenersatzmarkt Europa										
Segment	1. Quartal					2. Quartal				
	2019	2020	2021	± ³	± ⁴	2019	2020	2021	± ³	± ⁴
Consumer ²	55,08	48,10	53,72	11,7%	-2,5%	50,93	34,96	50,23	43,7%	-1,4%
Truck	3,00	2,83	3,34	17,8%	11,2%	2,96	2,27	3,22	42,0%	8,8%
Agro	0,36	0,31	0,34	8,7%	-5,3%	0,31	0,30	0,31	6,4%	2,3%
Moto/Scooter	3,50	2,77	3,23	16,8%	-7,6%	2,70	1,99	2,81	41,3%	4,2%
Gesamt	61,94	54,01	60,63	12,3%	-2,1%	56,90	39,51	56,58	43,2%	-0,6%
Segment	3. Quartal					4. Quartal				
	2019	2020	2021	± ³	± ⁴	2019	2020	2021	± ³	± ⁴
Consumer ²	61,58	60,47	60,56	0,1%	-1,7%	51,57	48,55	55,02	13,3%	6,7%
Truck	3,51	3,61	3,56	-1,3%	1,7%	3,12	3,39	3,43	1,2%	9,8%
Agro	0,26	0,29	0,25	-16,4%	-6,5%	0,22	0,26	0,23	-11,3%	1,8%
Moto/Scooter	1,87	2,37	2,18	-8,0%	16,6%	1,19	1,35	1,45	7,4%	21,8%
Gesamt	67,22	66,74	66,54	-0,3%	-1,0%	56,10	53,55	60,12	12,3%	7,2%

¹ Abweichungen zu früheren Veröffentlichungen beruhen ggf. auf periodischen Datenkorrekturen ² Pkw-, SUV- und LKW-Reifen
³ Veränderung 2021/2020 ⁴ Veränderung 2021/2019

Quelle: ETRMA

INRZ 2/2022

im Segment der sogenannten Consumer-Reifen – also solchen für Pkw, 4x4-Fahrzeuge/SUVs/Offroader und LKW – mit zuletzt 219,5 Millionen Stück: ein Plus von rund 14 Prozent verglichen mit den für 2020 gemeldeten 192,4 Millionen Reifen. Einiges zu diesem Wachstum beigetragen haben dabei ganz offensichtlich die Pkw-Ganzjahresreifen, von denen mit 28,2 Millionen immerhin 35 Prozent mehr im Ersatzgeschäft an die Frau oder den Mann gebracht werden konnten als im Jahr davor. Demgegenüber wird für Pkw-Sommer- und -Winterreifen „nur“ ein Nachfrageplus von jeweils neun Prozent gegenüber 2020 berichtet auf 93,4 respektive 50,7 Millionen von ihnen.

Ähnlich gut entwickelt hat sich den neuesten ETRMA-Zahlen zufolge die Nachfrage nach LKW- und Motorrad-/Rollerreifen im europäischen Ersatzgeschäft. Von ersterer Gattung konnten im Laufe des Jahres 2021 gut 13,5 Millionen Einheiten abgesetzt werden und damit zwölf Prozent mehr als 2020, während das Wachstum bei den Reifen für motorisierte Zweiräder mit mehr als 14 Prozent auf rund 9,7 Millionen von ihnen beziffert wird. „Trotz eines sehr herausfordernden Umfeldes bieten sich den Herstellern zahlreiche Möglichkeiten, während sich gleichzeitig das Geschäft schnell verändert als Folge von Weiterentwicklungen in der Fahrzeugtechnologie, in Sachen Mobilität und aufgrund neuer gesetzlicher Regulierungen“, kommentiert ETRMA-Generalsekretärin Fazilet Cinaralp das vom Verband vorgelegte aktuelle Zahlenmaterial. „Unsere Branche hat sich in Zeiten der Pandemie behauptet, und wir blicken angesichts dessen einer Fortsetzung dieses Positivtrends entgegen und erwarten für 2022 eine Konsolidierung des Wachstums auf Niveau der 2019er-Volumina“, wie sie noch ergänzt. cm

Die Felgen Experten

Sparen Sie Zeit, dank einzigartiger automatischer Gutachtenprüfung und Passgarantie.

- ✓ Automatische Gutachtenprüfung und Kurzgutachten zu jeder Reifengröße
- ✓ Passgarantie für Alufelgen bei Suche über Fahrzeugmodell oder Schlüsselnummer
- ✓ Einfachste Suche und Filter
- ✓ Größtes Felgensortiment am Markt mit über 100 Marken und mehr als 60.000 verschiedenen Alu- und Stahlfelgen
- ✓ Alle Preisklassen, Größen und Designs
- ✓ Top Preise auch bei Kleinmengen
- ✓ Einzigartiger Felgensimulator
- ✓ Markenunabhängige und kostenlose Beratung vom Experten



Unsere Felgen-Experten beraten Sie kostenfrei:
07122/825 93-430

tyresystem.de
Hier kaufen Profi!

Fokus auf Europa: Delticom stößt Nordamerika-Geschäft ab



Das US-Geschäft des Internetreifenhändlers Delticom soll in den zurückliegenden Jahren auf profitables Wachstum ausgerichtet worden sein und derzeit geringe Gewinne generieren (Bild: Delticom/Daniela Orbach)

Die Delticom AG hat mit Tire Capital LLC einen Vertrag über den Verkauf ihrer Anteile an der Delticom North America Inc. abgeschlossen. Für ihre 75-Prozent-Beteiligung daran erhält die Gesellschaft nach eigenen Angaben einen Betrag zwischen sieben und acht Millionen US-Dollar, wobei der Kaufpreis nach den Worten des Internetreifenhändlers marktüblichen Anpassungsmechanismen unterliegt. Der Vollzug der Transaktion wird demzufolge für voraussichtlich die zweite Februar-Hälfte erwartet und sei – heißt es weiter in einer entsprechenden Mitteilung – „an Voraussetzungen geknüpft, deren Eintritt die Gesellschaft als überwiegend wahrscheinlich einstuft“. Nach der schon 2018 bekannt gewordenen Prüfung seiner Optionen diesbezüglich, will das in Hannover ansässige Unternehmen mit der Trennung von seinem Nordamerika-Geschäft sowohl seine Eigenkapitalbasis als auch seine Liquidität stärken. Zugleich wolle man sich in den kommenden Jahren auf den Ausbau der eigenen Marktstellung in Europa fokussieren.

Investitionen sollen insofern zukünftig auf das europäische Kerngeschäft konzentriert werden. Zumal das US-Geschäft in den zurückliegenden Jahren zwar auf profitables Wachstum ausgerichtet worden sei, derzeit jedoch lediglich geringe Gewinne generiere. „Nach dem erfolgreichen Aufbau eines profitablen E-Commerce-Geschäfts und der Etablierung des Onlinereifenhändels in den USA erhält die US-Tochtergesellschaft mit dem Verkauf der Mehrheitsanteile die Möglichkeit, das Geschäft entsprechend den lokalen Marktgegebenheiten und -chancen beschleunigt weiterzuentwickeln“, wie in diesem Zusammenhang vonseiten des Unternehmens darüber hinaus noch zu hören ist. Die Delticom-Prognose für das laufende Geschäftsjahr, deren Bekanntgabe gleichzeitig mit der Veröffentlichung der Geschäftszahlen für 2021 im März vorgesehen ist, soll die Auswirkungen der Entkonsolidierung auf Umsatz und Ergebnis abbilden. *cm*

Michelin darf B2C-Marktgröße Allopneus SAS komplett übernehmen

Michelin kann wie geplant den Internetreifenhändler Allopneus SAS mit Sitz in Aix-en-Provence in Frankreichs Süden übernehmen. Im vergangenen Sommer hatte der Reifenhersteller angekündigt, man wolle nun auch die verbleibenden 60 Prozent der Anteile kaufen, nachdem man bereits seit 2015 mit 40 Prozent beteiligt ist. Der Anteil hatte damals 60 Millionen Euro gekostet. Wie die französische Fachzeitschrift *Le Pneumatique*

kürzlich berichtete, hat die Wettbewerbsbehörde des Landes die Übernahme von Allopneus nun nach ausgiebiger Prüfung ohne Bedingungen genehmigt.

Der Onlinereifenhändler – 2004 durch die Familie Blaise gegründet – gilt in Frankreich als klarer Marktführer mit einem Marktanteil von geschätzt 40 Prozent im B2C-Handel, wobei der Onlineanteil des Reifenhandels in Frankreich bei 18 bis 20 Prozent steht, sodass Allopneus selbst am Gesamtmarkt ein Anteil von über sieben

Prozent zugetraut wird. Ein Preis für die Übernahme der verbleibenden 60 Prozent nannten die beteiligten Unternehmen nicht. Michelin hatte kürzlich angekündigt, seine Präsenz im Onlinereifenhändel weiter zu stärken, eine Strategie, vor deren Hintergrund auch die Gründung der B2B-Großhandelsplattform Tyres-N-Parts in Deutschland zu sehen ist. *Arno Borchers*

Auch in turbulenten (Corona-)Zeiten unterstützt GRS seine Partner

Corona hält die Reifenwelt weiter in Atem, und selbst wenn sie allgemeiner Einschätzung nach nicht gar so schwer unter den Auswirkungen der Pandemie zu leiden hat wie so manch andere Branche, so sieht sie sich doch mit einigen Herausforderungen konfrontiert. Eine davon ist, dass Präsenzveranstaltungen mit einer größeren Zahl an Teilnehmern immer noch Opfer des Virus werden und ausfallen bzw. verschoben werden müssen. Nicht davon verschont geblieben ist beispielsweise Goodyear Retail Systems (GRS, zuvor: GDHS/Goodyear Dunlop Handelssysteme), wo man nach den Worten von Geschäftsführer Goran Zubanovic von Beginn an immer schon auf den persönlichen Austausch mit den eigenen Partnern gesetzt hat. „Dieser fehlt uns gerade sehr, denn auch der Start in das Jahr 2022 hat unsere Pläne, im Januar unsere Premio- und HMI-Partner live beim Meistertreffen und den Regionaltagungen treffen zu können, zunichtegemacht“, bedauert er. Zumal es gerade besonders jetzt wichtig sei, im engen Kontakt mit den

Unternehmern und ihren Teams vor Ort zu bleiben.

Es gibt aus Zubanovics Sicht aber durchaus noch weitere Dinge, die GRS genauso wie die Branche insgesamt (weiter) umtreiben werden im neuen Jahr. „Der demografische Wandel macht auch vor unseren Türen nicht halt. Zunehmend steht die Begleitung von Betriebsübernahmen und -übergängen bei langjährigen Weggefährten an, die sich gerne zur Ruhe setzen möchten. Hier vermitteln wir mit guten Lösungen und geben vermehrt jungen Unternehmen Unterstützung“, verweist er in diesem Zusammenhang auf noch ein anderes Beispiel. Darüber hinaus habe man sich bei GRS seinen Worten zufolge als zusätzliche Schwerpunkte der eigenen Arbeit den Ausbau von digitalisierten Prozessen in den Betrieben und im E-Commerce-Bereich auf die Fahnen geschrieben. „Außerdem möchten wir mit unseren Konzepten einen ernsthaften Beitrag zum Klimawandel leisten und zunehmend nachhaltig wirtschaften“, wie Zubanovic ergänzt, was man sich seitens



„Der demografische Wandel macht auch vor unseren Türen nicht halt“, hält aus Sicht von **Goran Zubanovic**, Geschäftsführer Goodyear Retail Systems (GRS), das Jahr 2022 außer der Bewältigung der Corona-Pandemie noch die eine oder andere weitere Herausforderung für die Reifenbranche bereit (Bild: Goodyear Retail Systems)

der Goodyear-Handelsorganisation darüber hinaus noch für 2022 vorgenommen hat in Sachen Unterstützung seiner Partner.

Christian Marx

Falken kündigt zum 1. Mai einen Preisschritt von neun Prozent an

Falken Tyre Europe kündigt seinen Kunden im Rahmen einer Vorabinformation eine Preisanpassung an, die ab dem kommenden Mai greifen soll. Wie der Hersteller betont, sehe man sich auch im neuen Jahr mit „stetig steigenden Rohstoff-, Energie- und Logistikpreisen“ konfrontiert. Da man sich nicht in der Lage sehe, „diese vollständig alleinig zu absorbieren“, heißt es dazu aus Offenbach am Main, dem Sitz der Gesellschaft, müssten sie über eine Preisanpassung an die Kundschaft weitergegeben werden.

Der Preisschritt hat es dabei in sich: Wie Falken Tyre Europe schreibt, werde man die Preise ab dem 1. Mai „europaweit über das ganze Produktportfolio um bis

zu neun Prozent“ anpassen, nicht zuletzt auch, „um Ihnen weiterhin, in der gewohnt hohen Qualität, ein attraktives Produktangebot machen zu können“, schreibt der Hersteller weiter an seine Kunden.

„Nur so können wir sicherstellen, dass unsere Reifen auch in Zukunft mit hochwertigen Materialien hergestellt werden und damit keine Qualitätseinbußen über unsere Produkte hingenommen werden müssen“, begründet Markus Bögner den Schritt. „Unsere Reifen werden nach wie vor in puncto Preis-Leistungs-Verhältnis zu den Besten gehören und sich weiterhin im Premiumsegment mehr als behaupten“, so der COO und President der Falken Tyre Europe GmbH abschließend. **ab**



Ab dem 1. Mai werden Reifen von Falken Tyre Europe deutlich teurer, womit das Unternehmen auf eigene Kostensteigerungen reagiert (Bild: Falken Tyre Europe)

KURZ & KNAPP**Kumho Tire erhöht Preise für komplettes Consumer-Segment**

Die Kumho Tire Europe GmbH kündigt für den deutschen Markt eine Preiserhöhung an. Wie es dazu heißt, soll die neue KB-Preisliste ab dem 1. März gelten, und zwar für alle Sommer-, Ganzjahres- sowie Winterreifen in den Segmenten Pkw, SUV/4x4 und Transporter/Leicht-Lkw. Die genaue Höhe der strukturellen Anpassungen nennt

Kumho Tire indes nicht. Allerdings seien Vororderbestellungen, wenn sie nach dem Stichtag der KB-Preiserhöhung ausgeliefert werden, von etwaigen Nettopreisseigerungen ausgenommen. Man wolle die neue Preisliste den Partnern im Reifenhändel in Kürze zur Verfügung stellen.

ab

Aktuelles zu den C.A.R.S.- und Ossowski-Insolvenzen

Wie das zuständige Amtsgericht Chemnitz bekannt gegeben hat, steht in dem Insolvenzverfahren über das Vermögen der Reifenerneuerungs GmbH C.A.R.S. (Rosenbach/Syrau) die Schlussverteilung an. Dabei sind nach den Worten des Insolvenzverwalters Forderungen in Höhe von knapp 818.000 Euro zu berücksichtigen, denen eine Masse von gut 346.000 Euro zur Verteilung gegenüber stehen soll entsprechend einer immerhin gut 42-prozentigen Quote. In einem anderen Insolvenzfall – den die Reifen- und Autoservice Ossowski GmbH (Nastätten) betreffend – hat das dafür zuständige Amtsgericht Koblenz das Verfahren eingestellt „mangels einer die Kosten des Verfahrens deckenden Insolvenzmasse“. **Christian Marx**

Seit Jahresbeginn läuft Kumho-Vororderaktion 2022 für den Reifenfachhandel

Zu Beginn des Jahres hat Kumho seine Vororderaktion 2022 für den Reifenfachhandel gestartet. Sie soll nicht nur als äußerst attraktiv beschriebene Konditionen mit „interessanten Zahlungszielen“ kombinieren, sondern zudem erneut diverse Marketingbausteine rund um das kommende Umrüstgeschäft bieten. Damit will der Hersteller den Handel vor Ort bei der Vermarktung von Reifen der südkoreanischen Marke unterstützen.

Für jeden Satz Sommer- oder -Ganzjahresprofile der Typen „Ecsta PS91“, „Ecsta PS71“, „Ecsta HS52“, „Ecsta HS51“ und „Solus 4S HA32“ des Anbieters in 17 Zoll oder größer, den der Reifenfachhandel bis 31. März direkt über die Kumho Tire Europe GmbH bevratet, wird dem Händler ein kostenloses Sonax-Sommerset versprochen. Endverbrauchern, die in der Zeit vom 1. März bis zum 31. Juli vier der genannten Reifen ab 17 Zoll oder einen auf ihnen basierenden Komplett-radsatz erwerben, bekommen demnach ebenfalls ein Sonax-Sommerset gratis zu ihrem Kauf dazu und können außerdem an einem Gewinnspiel teilnehmen. Dabei haben sie dann die Chance auf ein Jahresabonnement für ein E-Auto. Beworben wird die Sell-out-Promotion am Point of

Sale mithilfe eines von dem Hersteller zur Verfügung gestellten Displays, einer Thekenauflage und eines Posters. Zusätzlich soll die Aktion ab Anfang März von einer nationalen Endkundenwerbekampagne flankiert werden. Des Weiteren ist auch dieses Jahr Kumhos 14-Tage-Geld-zurück-Garantie ganzjährig für die wichtigsten Sommer- und Ganzjahresprofile der Marke gültig.

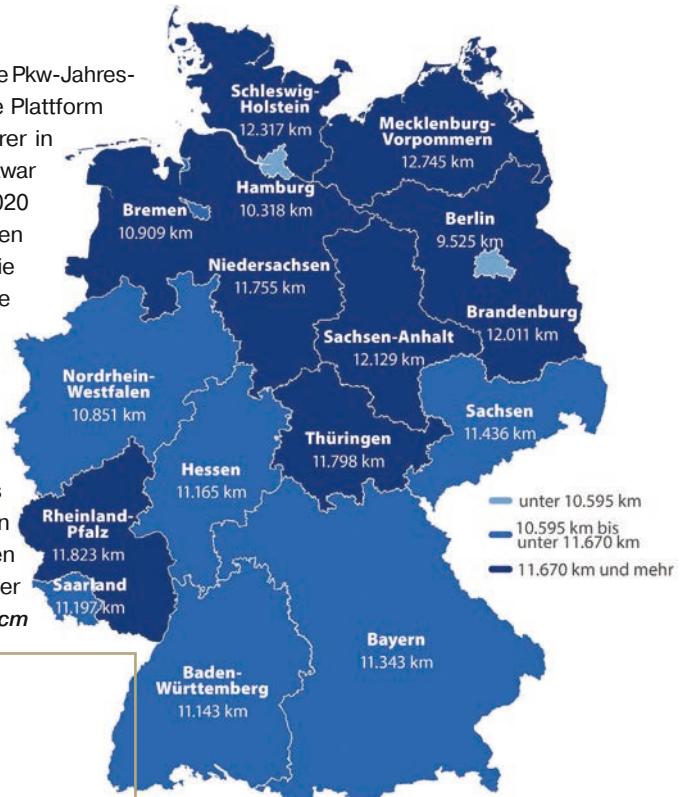
Im Rahmen Letzterer können Verbraucher gekaufte Reifen innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen im Reifenfachhandel zurückgeben, wenn sie nicht zu 100 Prozent mit ihnen zufrieden sein sollten. Eigenen Worten zufolge überweist Kumho den Kunden innerhalb von sechs Wochen dann den kompletten Rechnungsbetrag zuzüglich einer Montagepauschale in Höhe von 50 Euro, und der Reifenhändler – heißt es weiter – könnte einen alternativen Reifensatz verkaufen. „Die Garantie ist sowohl für den Reifenfachhandel als auch den Endkunden kostenlos und ein weiteres, starkes Verkaufsargument, um Kumho-Reifen erfolgreich im Hofgeschäft zu vermarkten“, ist man bei dem Unternehmen überzeugt. Bei alldem legt man Geschäftskunden zudem noch die Mitgliedschaft in seinem sogenannten Platinum Club ans Herz. Dahinter verbirgt sich demnach ein VIP-Handelsprogramm mit „zahlreichen Vorteilen für den Reifenhändler inklusive eines individuellen Werbekostenzuschusses“. **cm**



Bei der Kumho-Vororderaktion können sowohl der Handel als auch Verbraucher von einem sogenannten Sonax-Sommerset als Gratiszugabe profitieren beim Ordern/Erwerb eines Satzes bestimmter Sommer- oder -Ganzjahresprofile der Marke ab 17 Zoll aufwärts (Bild: Kumho Tire)

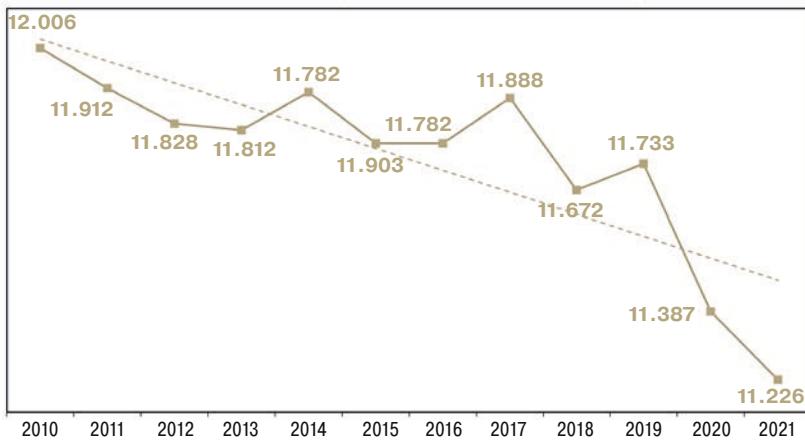
Abwärtstrend bei der Pkw-Jahresfahrleistung scheint sich fortzusetzen

Das Internetvergleichsportal Check24 hat auch für 2021 die durchschnittliche Pkw-Jahresfahrleistung ermittelt basierend auf Kundenangaben im Vorfeld über die Plattform erfolgreich vermittelter Kfz-Versicherungen. Demnach legten Autofahrer in Deutschland vergangenes Jahr im Schnitt 11.226 Kilometer zurück. Das ist zwar nur ein kleiner, rund anderthalbprozentiger Rückgang gegenüber dem für 2020 berichteten Wert, entspricht allerdings einem immerhin gut vierprozentigen Minus gegenüber dem Vor-Corona-Jahr 2019. Es scheint insofern, als ob die Folgen der Corona-Pandemie mit einem vermehrten Arbeiten im Homeoffice zu weiter verringerten Fahrten ins Büro bzw. in Richtung Arbeitsplatz führen. Dabei gibt es mit Blick auf die einzelnen Bundesländer übrigens erhebliche Unterschiede, was die pro Jahr mit dem Pkw zurückgelegten Strecken betrifft. Laut der Check24-Untersuchung werden Autos in Mecklenburg-Vorpommern im Schnitt jährlich 12.745 Kilometer bewegt und damit 3.220 Kilometer mehr als Berliner mit ihren Wagen auf der Straße unterwegs sind (9.525 Kilometer). Generell fahren Check24-Kunden in Stadtstaaten weniger: Für Bremen, Hamburg und Berlin zusammengenommen werden im Durchschnitt 9.901 Kilometer ausgewiesen damit knapp 1.500 Kilometer weniger als für die Flächenländer.



Jährliche Pkw-Fahrleistungen

in Kilometern – basierend auf den in den jeweiligen Jahren über Check24-Portal abgeschlossenen Kfz-Versicherungen



In den Stadtstaaten liegen die jährlichen Pkw-Fahrleistungen deutlich hinter denen in den Flächenländern zurück (Bild: Check24)

Sentury Tire will Reifenfabrik in Spanien für 520 Millionen Euro errichten

Nachdem wir im September 2020 darüber berichtet hatten, Qingdao Century Tire plane die Errichtung einer Reifenfabrik in Europa, kommt jetzt die Bestätigung. Einer online veröffentlichten Machbarkeitsstudie des chinesischen Herstellers zufolge, über die auch die China Rubber Industry Association kürzlich berichtet hatte, sieht allerdings als möglichen Standort nicht Osteuropa vor, sondern Spanien. Den Informationen des Herstellers zufolge bedeutet das Werk ein Investitionsvolumen von über 520 Millionen Euro. Dafür werde der Hersteller, der in Europa vorwiegend über die Eigenmarke Davanti Tyres bekannt ist, die über den britischen Großhändler Oak Tyres vertrieben wird, Kapazitäten

zur Herstellung von jährlich bis zu zwölf Millionen Pkw-Reifen in Europa erhalten. Die Bauarbeiten bis zur Fertigstellung des in Galicien geplanten Werkes sollen drei Jahre in Anspruch nehmen. Während die vorgenannte Produktionskapazität 2025 erreicht werden soll, soll das Werk 2024 bereits sechs Millionen Reifen jährlich fertigen können. Wie es dazu weiter vonseiten Qingdao Century Tire heißt, werde das Projekt durch die Century Tire (Spain) Ltd. umgesetzt, die wiederum eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Century (Hong Kong) Trading Co. ist.

Arno Borchers



Koelnmesse-Geschäftsführer Oliver Frese stellt anlässlich einer digitalen Pressekonferenz Ende Januar unmissverständlich klar: „Die ‚Tire Cologne‘ wird im Mai stattfinden. Daran lasse ich keinen Zweifel“ (Bild: Screenshot)

Koelnmesse verspricht: „Die ‚Tire Cologne‘ wird im Mai stattfinden“

300 Aussteller erwartet – Zusage von Michelin und Falken

Die Koelnmesse gibt sich „startbereit“ mit Blick auf die kommende „Tire Cologne“. Wie dazu Ende Januar Vertreter der Messegesellschaft und des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV), seinerseits ideeller Träger der Veranstaltung, im Rahmen einer digitalen Pressekonferenz betonten, werde man vom 24. bis zum 26. Mai „eine sehr repräsentative ‚Tire Cologne‘“ erleben. Während dieser Tage wegen der Corona-Pandemie immer wieder Messen abgesagt werden, machte Koelnmesse-Geschäftsführer Oliver Frese unmissverständlich klar: „Die ‚Tire Cologne‘ wird im Mai stattfinden. Daran lasse ich keinen Zweifel.“ Auch wenn die Kölner mittlerweile nur noch 300 Aussteller erwarten – es haben zuletzt wegen der Unsicherheiten beim Reisen noch einige asiatische Aussteller abgewunken, die bisher erwartet wurden –, haben mit Michelin und Falken kürzlich zwei weitere Branchengrößen für die „Tire Cologne“ fest zugesagt. Wie ist der Planungsstand für die Branchenleitmesse?

Die „Tire Cologne“ 2022 ist bereit für den erfolgreichen Re-Start – die letzte und erste Messe hatte 2018 stattgefunden – und wird als international führende Branchenveranstaltung für die so wichtige Belebung des Business sorgen, so die zentrale Botschaft, die Ende Januar Oliver Frese (Koelnmesse-Geschäftsführer) und Ingo

Riedeberger (Koelnmesse, „Tire-Cologne“-Direktor) und Stephan Helm (BRV-Vorsitzender) verbreiteten.

„Messen haben gerade jetzt enorme Bedeutung für den Re-Start der jeweiligen Branchen – als Impulsgeber und Katalysator“, unterstrich etwa Oliver Frese. „Wir sind bestens vorbereitet, und unsere Sicherheits- und Hygienekonzepte

haben sich bereits im Herbst 2021 erfolgreich bewährt, wie beispielsweise bei der Anuga mit 4.500 Ausstellern und 70.000 Besuchern. Wir freuen uns auf den Mai und die ‚The Tire Cologne‘, die wir nach der Premiere 2018 endlich wieder in Köln durchführen werden.“

Auch für Stephan Helm, Vorsitzender des BRV, dem ideellen Träger der Messe, spielt die „Tire Cologne“ mit ihrer Leitfunktion eine entscheidende Rolle: „Wir setzen darauf, dass die ‚The Tire Cologne‘ die Branche aus der digitalen Ermüdung aufrütteln kann und dass der wiederbelebte persönliche Austausch der Messeteilnehmer auf der Branchenplattform TTC der Branche in einem nach wie vor herausfordernden Marktumfeld neue, positive Impulse gibt.“

Aktuell werden zur Branchenleitmesse in Köln rund 300 Unternehmen und Marken aus über 30 Ländern als Aussteller erwartet, die ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Diese Zahl liegt deutlich unter der Zahl von 350, welche die Koelnmesse noch diesen Winter als Anzahl der erwarteten Aussteller kommuniziert hatte. Auf Nachfrage der NEUE



Ingo Riedeberger

Director The Tire Cologne

Laut „Tire-Cologne“-Direktor **Ingo Riedeberger** erwarte man aktuell 300 Aussteller; zuletzt hatten einige asiatische Aussteller unter Verweis auf die Corona-Pandemie mitgeteilt, entgegen ihren ursprünglichen Plänen doch nicht nach Europa reisen und auf der Messe in Köln auszustellen zu wollen (Bild: Screenshot)

REIFENZEITUNG erklärte „Tire-Cologne“-Direktor Riedeberger, dass zuletzt einige asiatische Aussteller mitgeteilt hatten, entgegen den ursprünglichen Plänen doch nicht nach Europa zu reisen und auf der Messe in Köln auszustellen. Entsprechende Rückzieher seien zwar vorwiegend mit Verweis auf die Corona-Pandemie in Europa begründet worden, heißt es dazu aus Köln. Darüber hinaus habe es aber in Asien, insbesondere in China, auch eine gewisse „Marktbereinigung“ gegeben, die den Rückgang der erwarteten Ausstellerzahlen erkläre. Am Ende, so Riedeberger weiter, könne dies aber auch „in Marke und Qualität“ der Messe einzahlen.

Apropos. In einem Live-Statement bestätigte Anish K. Taneja, Michelin's Nordeuropapräsident, die Teilnahme des weltweit größten Reifenherstellers an der Messe. „Die „The Tire Cologne“ ist die wichtigste Netzwerkmesse für unser B2B-Geschäft in der Region Europa Nord und darüber hinaus. Wir schätzen es, hier alle wichtigen Partner und Händler zu treffen, um wichtige Themen wie die Zukunft der Reifen- und Mobilitätsbranche an sich gemeinsam zu besprechen, Ideen und Visionen auszutauschen.“

Insbesondere freuen wir uns ebenso auf gute Gespräche mit unseren Flottenkunden und die Möglichkeit, wieder physisch neue Kontakte zu knüpfen – natürlich unter den gegebenen Hygienevorschriften, die wir sehr ernst nehmen“, hieß es dazu vonseiten Michelin. Wie der zugeschaltete Anish K. Taneja in seinem Statement des Weiteren betonte, wolle man in Köln vor allem die Themen Nachhaltigkeit und E-Mobilität in den Fokus der eigenen Präsenz stellen. „Man kann einiges von uns erwarten auf der „Tire Cologne““, versprach er. Nur wenige Tage später kündigte auch die Michelin-Tochter Euromaster an, auf der „Tire Cologne“ auszustellen.

Neben Michelin hätten auch Continental, Falken, Hankook, Pirelli sowie zahlreiche weitere Reifenhersteller ihre Teilnahme an der „Tire Cologne“ bereits angemeldet, so Ingo Riedeberger weiter. Nicht zugesagt hätten unterdessen Bridgestone und Goodyear. Auch in den Themenbereichen Service und Werkstatt sowie Runderneuerung sei man „repräsentativ und gut aufgestellt“.

Zudem wolle die Messe mit der sogenannten „TTC@home“ zusätzlichen Mehrwert mit einem digitalen Content-Angebot bieten. Messedirektor Riedeberger: „Die kuratierten Inhalte der Tire Stage werden live gestreamt und die Beiträge auch als VOD – also als Video-on-Demand – über den Messezeitraum hinaus zur Verfügung gestellt. Sie verpassen also nichts, sondern können es sich auch im Nachgang der Messe noch ansehen.“ Zudem soll die TTC-App den so wichtigen Aufbau von Netzwerken und Kontakten sowie eine direkte Terminabstimmung ermöglichen und unterstützen. Messedirektor Ingo Riedeberger betonte in diesem Zusammenhang: Sollte die Messe wider Erwarten doch abgesagt werden müssen, etwa auf behördliche Anordnung hin, soll die „Tire Cologne“ Ende Mai nicht ausschließlich als virtuelles Event stattfinden, sondern würde dann erneut verschoben werden.

Neu im Event-Programm der „Tire Cologne“ ist der sogenannte Boulevard of Sustainability, also Nachhaltigkeitsboulevard. Zentral im Messeboulevard platziert, soll hier der nachhaltige Lebenszyklus des Reifens ins Rampenlicht gerückt werden. Hochkarätig besetzte Konferenzen wie die Global Retreading Conference zum Thema Runderneuerung sowie Themenflächen und Sonder-Schauen sollen zusätzlich für Informationen und emotionale Inspiration sorgen.

Arno Borchers



Anish K. Taneja, Michelin's Nordeuropapräsident, kündigte die Teilnahme des weltweit größten Reifenherstellers an der „Tire Cologne“ im Gespräch mit Moderatorin Camilla Biasio an (Bild: Screenshot)



Stephan Helm, Vorsitzender des BRV, der als ideeller Träger der „Tire Cologne“ fungiert, betonte in der digitalen Pressekonferenz, wie sehr man sich in der Branche auf die „Tire Cologne“ im Mai freue; der Bedarf nach Präsenzmessen und persönlichen Treffen ist da (Bild: Screenshot)

Stabile Geschäftsentwicklung für Tyre24-Plattform berichtet

Seitens der Saitow AG zeigt man sich rückblickend auf das vergangene Jahr zufrieden mit der Geschäftsentwicklung der von ihr betriebenen B2B-Plattform Tyre24. Trotz Corona-Auswirkungen habe man sich mit besagtem Onlineangebot einerseits in Deutschland auch 2021 als „verlässlicher Partner für die Automotive-Branche“ präsentieren, aber andererseits seine „Marktanteile europaweit weiter ausbauen“ können, wie das Unternehmen aus Kaiserslautern dazu mitteilt.

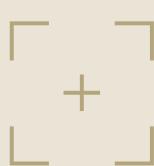
Der Reifenbereich in Deutschland soll sich demnach in Bezug auf die Anzahl der Bestellungen auf dem Niveau von 2020 bewegt haben. „Damit konnte sich die Plattform im letzten Jahr über dem Markt entwickeln“, heißt es weiter. Die Auswirkungen der Pandemie seien insofern also spürbar gewesen, jedoch „deutlich weniger als für den allgemeinen Reifenmarkt in Deutschland“. Länderübergreifend steht dem nach Unternehmensaussagen ein leichtes Plus verglichen mit 2020 gegenüber, das gemessen an der Zahl der Reifenbestellungen in Frankreich mit 41 Prozent am größten ausgefallen sei, wobei aufgrund der Einführung der Winterreifengpflicht in unserem Nachbarland für das Segment der Winterreifen gar ein Zuwachs 128 Prozent berichtet wird.

Sowohl länderübergreifend als auch allein bezogen auf Deutschland hat sich den weiteren Angaben zufolge das Geschäft mit Kfz-Ersatzteilen auf dem B2B-Portal positiv entwickelt. Hier ist von einem Wachstum von im Schnitt 50 Prozent im Vergleich



„Ein Marktplatz wie Alzura Tyre24 bietet nicht nur eine viel tiefere und breitere Produktvielfalt und eine höhere Warenverfügbarkeit als der regionale Teilegroßhandel, sondern auch signifikante preisliche Vorteile“, so Saitow-CEO und -Gründer Michael Saitow mit Blick auf die von dem Unternehmen betriebene Plattform (Bild: Saitow AG)

zu 2020 die Rede, während Frankreich mit einer Steigerung der Anzahl der Teilebestellungen um 75 Prozent erneut herausgestochen haben soll. „Der positive Impuls für unser Teilegeschäft seit Auftreten der Corona-Pandemie 2020 hat sich auch im letzten Jahr länderübergreifend fortgesetzt. Zudem wurde das Wachstum durch die generelle Veränderung im Markt, von der der E-Commerce stark profitiert, beflügelt“, sagt Michael Saitow, CEO und Gründer der Saitow AG. **cm**



Der typische Reifen-vor-Ort-Nutzer ...

... gibt durchschnittlich gut 341 Euro pro Jahr auf der B2C-Plattform aus. Das hat eine Analyse der Saitow AG aus Kaiserslautern als deren Betreiber mit Blick auf 2021 ergeben. Dabei wurde zudem festgestellt, dass die Kunden überwiegend männlich sind (78 Prozent) und sich dementsprechend lediglich 22 Prozent Frauen dort tummeln. Was die Altersstruktur der Nutzer betrifft, so soll die Gruppe der 24- bis 34-Jährigen mit einem 25-prozentigen Anteil am stärksten vertreten sein gefolgt von den 35- bis 44-Jährigen (18 Prozent) und den 18- bis 24-Jährigen

mit gerade einmal einem halben Prozentpunkt weniger. Die wenigsten User stammen demnach aus der Gruppe derjenigen, die 65 Jahre und älter sind: Sie machen demnach knapp zehn Prozent der Reifen-vor-Ort-Nutzer aus. „Betrachtet man die Regionen, kamen die meisten User aus dem bevölkerungsreichsten Bundesland Nordrhein-Westfalen (26 Prozent) gefolgt von Baden-Württemberg (19 Prozent), Bayern (13 Prozent) und Hessen (neun Prozent). Als bevorzugtes Endgerät griffen 55 Prozent der Nutzer zum Smartphone, 39 Prozent zum PC/Laptop und sechs Prozent zum Tablet“, wie das Unternehmen darüber hinaus mitteilt. Durchschnittlich sollen Käufer vergangenes Jahr leicht mehr als elf Minuten auf der Plattform verweilt haben und dabei je Besuch ziemlich genau zwischen 14 und 15 einzelne Seiten angesehen haben. **cm**



Laut der Saitow AG als Betreiber der für Endverbraucher gedachten Plattform Reifen-vor-Ort soll sie seit dem Beginn der Corona-Pandemie 2020 in Sachen Ersatzteile „deutlich an Zulauf gewonnen“ haben (Bild: Saitow AG)

Reifen + Autoservice Kotulla übergibt seine Betriebe an Pneuhage

Mit Wirkung zum 1. Februar sind die beiden Potsdamer Betriebe von Reifen + Autoservice Kotulla Teil der Pneuhage Reifendienste Ost GmbH geworden. Die Übergabe des 1947 gegründeten Familienunternehmens durch den bisherigen Point-S-Partner Sven Kotulla erfolgte demnach mangels einer anderweitigen familiären Nachfolge. „Wir haben das Geschäft mit Leidenschaft und großem Engagement aufgebaut und die Entwicklung stets weiter vorangetrieben. Mit der ebenfalls inhabergeführten und unabhängigen Pneuhage-Gruppe haben wir viele Gemeinsamkeiten. Dort sehen wir sowohl unsere Beschäftigten als auch unsere Kunden langfristig in den besten Händen“, sagt Sven Kotulla. Unter den rund 20 Mitarbeitern sind je ein Auszubildender als Kfz-Mechatroniker und als Mechaniker für Reifen- und Vulkanisationstechnik.



Die beiden Potsdamer Betriebe von Reifen + Autoservice Kotulla – also derjenige vor allem für Pkw-Kunden (Vordergrund) genauso wie der für den Nutzfahrzeugservice – sind seit dem 1. Februar Teil der Pneuhage Reifendienste Ost GmbH (Bilder; Pneuhage)

In der Nähe des Filmparks Babelsberg werden an dem Kotulla-Standort in der Rudolf-Breitscheid-Straße in Potsdam seit 1965 vor allem die Pkw-Kunden mit Reifen, Felgen, Achsvermessungen und Autoservice betreut. Bereits seit Jahrzehnten gibt es zudem einen mobilen Service für Nutzfahrzeuggunden. Seit 2003 können Lkw oder Baumaschinen zusätzlich im Industriegebiet im Süden von Potsdam in einem zweiten Betrieb im Verkehrshof bedient werden. Zu den Dienstleistungen gehören bei alldem nicht zuletzt professionelle Reifenreparaturen. Über 3.000 Satz Räder können für den

saisonalen Wechsel eingelagert werden. Seitens der Pneuhage-Gruppe werden die Potsdamer Betriebe demnach als ideale Ergänzung für das bestehende Filialnetz in Berlin und Brandenburg gesehen.

„Für das Vertrauen der Familie Kotulla bedanken wir uns herzlich. Wir freuen uns darauf, einen so alteingesessenen Betrieb weiterzuführen und ihn zusammen mit dem bestehenden Team gemeinsam erfolgreich auszubauen. Das vorhandene hohe Serviceniveau sowohl bei privaten als auch gewerblichen Kunden passt sehr gut zu uns“, so Pneuhage-Geschäftsführer Johannes Kuderer. An eigenen Standorten

verfügt die Gruppe, die ihren Hauptsitz im baden-württembergischen Karlsruhe hat, damit nunmehr über bundesweit 93 Pneuhage-Reifendienste, 44 First-Stop-Servicebetriebe sowie 28 Filialen von Ehrhardt Reifen + Autoservice. Für die Betreuung von Flotten sind die neuen Potsdamer Filialen künftig Teil der Systeme FleetPartner für Pkw und Pneunet für Nutzfahrzeuge.

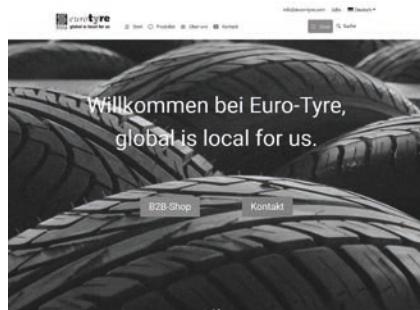
cm

„Aus Euro-Tyre wird Gundlach“ – Integration mit Effizienz

Zum Beginn des neuen Jahres hat es weitere Veränderungen bei Euro-Tyre im niederländischen Venlo gegeben. Ein „Teilbetrieb“ des Großhändlers, der zur Gundlach Automotive Corporation gehört, werde „auf eine Betriebsstätte der Reifen Gundlach GmbH in den Niederlanden übertragen“, wie Gundlach dazu auf Nachfrage der NEUE REIFEN-ZEITUNG erklärt und in einem Statement betont: „Aus Euro-Tyre wird Gundlach“.

Von den Veränderungen bei Euro-Tyre betroffen sein sollen „vor allem“ die Bereiche Vertrieb, Einkauf und Finanzen, also die vor Ort noch bestehenden operativen Bereiche mit insgesamt 16 Mitarbeitern. Diese sollen indes lediglich durch ihre neue „konzerninterne Zuordnung“ von der „Integration“, wie Gundlach es nennt, betroffen sein; die Arbeitsplätze in dem Büro in Venlo blieben erhalten, auch wenn der deutsche Großhändler den Schritt mit „Punkten der Effizienz“ begründet.

Gundlach erklärt zu den Veränderungen bei Euro-Tyre auf Anfrage: „Mit Beginn des neuen Jahres 2022 stellt Gundlach die nächsten Weichen auf dem Weg als digitaler



Ein „Teilbetrieb“ des Großhändlers Euro-Tyre, der zur Gundlach Automotive Corporation gehört, werde „auf eine Betriebsstätte der Reifen Gundlach GmbH in den Niederlanden übertragen“
(Bild: Screenshot)

Serviceprovider rund um Reifen: Im Rahmen des neuen Zielbildes und der Strategie wurde ein Teilbetrieb des Tochterunternehmens Euro-Tyre auf eine Betriebsstätte der Reifen Gundlach GmbH in den Niederlanden übertragen.“

Gundlach weiter: „Dabei wird die Integration aus Punkten der Effizienz begründet. Demnach sorgt die Integration vor allem in

den Bereichen Vertrieb, Einkauf und Finanzen dafür, dass die Stärken der beiden Tochterunternehmen Euro-Tyre und der Reifen Gundlach GmbH einheitlich noch besser genutzt und die Arbeit mit eigenen ERP- und Webshoplösungen zentralisiert werden können.“

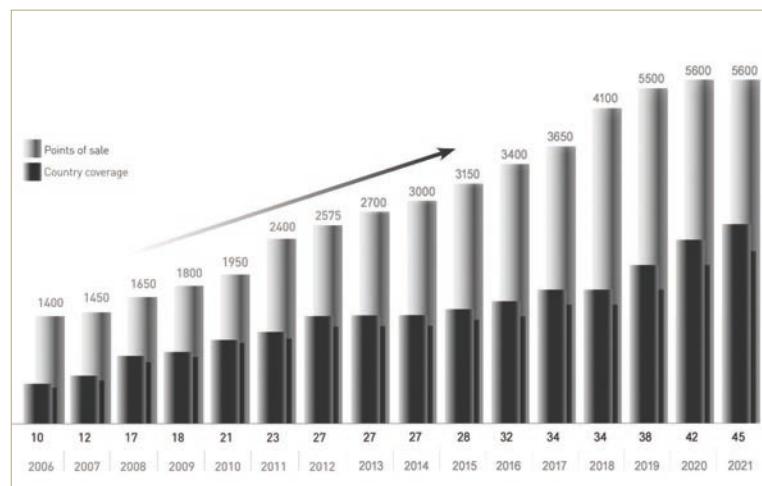
Darüber hinaus ließe sich die internationale Logistik „so deutlich vereinfachen und Standards innerhalb der Unternehmensgruppe einfacher einführen sowie sicherstellen,“ ergänzen die Verantwortlichen bei Gundlach dazu weiter. Ein eigenes Lager betreibt Euro-Tyre bereits seit 2016 nicht mehr. Dieses hatte der damalige Eigentümer Pon geschlossen und die Euro-Tyre-Logistik daraufhin an Gundlach übertragen, bevor beide (und weitere) Unternehmen Anfang 2019 an Gilde Buy-Out Partners verkauft wurden.

Ob die Gesellschaft Euro-Tyre B.V. nun auch erlischt, möchte Gundlach indes nicht beantworten. Auch nicht, ob und inwiefern Euro-Tyre als Großhandelsmarke im Reifengeschäft bestehen bleibe.

Arno Borchers

Große Pläne bei Point S: In acht Jahren auf weltweit 10.000 Standorte wachsen

Nach dem 50-jährigen Jubiläum, das der Reifengeschäftsverbund im vergangenen Jahr begehen konnte, will die internationale Point-S-Organisation ganz offensichtlich nicht beim Status quo verharren. Denn im Gespräch mit dem französischen Magazin *Le Journal de la Rechange et de la Réparation* (kurz: J2R) – was übersetzt so viel heißt wie Journal für Aftermarket und Reparatur – hat Christophe Rollet, Vice-President bei Point S Development, von großen Plänen berichtet. Dabei ist er zwar anders als mit Blick auf unser Nachbarland Frankreich, wo die Zahl der von Partnern der Kooperation derzeit betriebenen knapp 620 Standorte noch weiter gesteigert werden soll mit Blick auf 230 dafür infrage kommende Städte noch ohne Point-S-Präsenz, auf den deutschen Markt nicht konkret eingegangen. Aber nichtsdestotrotz berichtet er von dem angepeilten Ziel, dass man binnen der nächsten acht Jahre möglichst die Marke von weltweit 10.000 Standorten knacken möchte. Seinen Worten zufolge haben sich vergangenes Jahr außerhalb Frankreichs 285 neue Mitglieder dem Verbund angeschlossen, darunter solche in zusätzlichen fünf Ländern über die bisher bereit abgedeckten hinaus, wobei in diesem Zusammenhang Albanien, die Ukraine, Moldawien, Tunesien und Ghana aufgezählt werden. Selbst wenn auf der Website von Point S



Selbst wenn auf der Website von Point S Development aktuell noch leicht andere Zahlen präsentiert werden, hat der internationale Verbund nach den Worten seines Vice-President Christophe Rollet mittlerweile mit rund 5.700 Standorten in 49 Ländern Fuß gefasst – binnen acht Jahren will man nun die Marke von weltweit 10.000 Betrieben knacken
(Bild: Point S Development)

Development aktuell noch leicht andere Zahlen präsentiert werden, ist man Rollet zufolge mittlerweile mit rund 5.700 Standorten in 49 Ländern vertreten.
cm

SCHUTZ-SCHIRMVERFAHREN BEI ZULIEFERER DER REIFEN-INDUSTRIE

Wie die Cordenka GmbH & Co. KG in einem der NEUE REIFEN-ZEITUNG vorliegenden Schreiben an ihre Kunden und Geschäftspartner mitteilt, läuft mit Blick auf das Unternehmen seit Kurzem ein Schutzschirmverfahren. Der Hersteller von technischem Rayon, der sich selbst als führender Zulieferer für die weltweit größten Produzenten von Pkw-Reifen und deren „verlässlicher Partner“ bezeichnet, ist eigenen Worten zufolge „von der generellen Krise in der Automobilbranche stark betroffen“. Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie ebenso wie stark gestiegene Energiekosten – verwiesen wird in diesem Zusammenhang nicht nur auf immer höhere Gaspreise, sondern auch auf die EEG-Abgaben und Preise für Kohlendioxidzertifikate – und gleichzeitig weltweite Lieferkettenprobleme seien an der Cordenka GmbH & Co. KG (andere Gesellschaften umfasst das Schutzschirmverfahren nicht) jedenfalls nicht spurlos vorübergegangen. All dies habe „eine Neuaufstellung unausweichlich gemacht, damit sich Cordenka auch langfristig als Marktführer behaupten kann“, sagt der Anbieter, dessen Hauptprodukt Cordenka Rayon – eine hochfeste Faser auf Cellulosebasis – demnach hauptsächlich als Verstärkungsmaterial in Hochleistungsreifen verwendet wird.

„Für dieses Jahr rechnen wir mit einer weiter steigenden Nachfrage nach Rayon außerhalb von Autoreifen – gerade auch,

CORDENKA GmbH & Co. KG

Industria Center Obernburg
D-63784 Obernburg
Germany

Internet: www.cordenka.com
E-Mail: info@cordenka.com

E-Mail-Adresse Telefon (+49 60 22) 813209 Telefax (+49 60 22) 812603

Obernburg, 21.1.2022

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir möchten Sie heute darüber informieren, dass sich die Cordenka GmbH & Co. KG („Cordenka“) neu aufstellt und dazu die Möglichkeiten eines Schutzschirmverfahrens nutzt. Einen entsprechenden Antrag haben wir als Geschäftsführung beim zuständigen Amtsgericht in Aschaffenburg gestellt, das ihn heute genehmigt hat. Andere Gesellschaften als die Cordenka GmbH & Co. KG umfasst das Schutzschirmverfahren nicht.

Alle Ansprechpartner in unserem Unternehmen stehen Ihnen weiterhin wie gewohnt zur Verfügung. Wir sind davon überzeugt, dass die hohe Qualität unserer Produkte, unsere langjährige Industriekompetenz sowie unsere

Ziel der auf einem Sanierungsplan basierenden Neuaufstellung Cordenkas ist laut dem Unternehmen nicht nur dessen Fortführung mit dem Erhalt der Arbeitsplätze als oberster Priorität, sondern die Fortsetzung der langjährigen vertrauensvollen Beziehungen zu seinen Kunden (Bild: Cordenka)

da unser Produkt als biobasierte und biologisch abbaubare Faser gegenüber Fasern auf Basis von Plastik in puncto Nachhaltigkeit, Einsatzmöglichkeiten und Leistungsfähigkeit zahlreiche Vorteile hat“, macht das Unternehmen bei alldem deutlich, dass man zunehmend neue Kunden in über Autoreifen hinausgehenden Anwendungsbereichen gewinnen. Als Beispiele dafür werden mechanische Gummiwaren, Verbundwerkstoffe und Agraranwendungen aufgezählt. Ungeachtet besagten Schutzschirmverfahrens, das basierend auf einem in den kommenden Monaten zu erarbeitenden Sanierungsplan zügig abgeschlossen werden soll, stehen im Unternehmen demnach alle Ansprechpartner weiter wie gewohnt zur Verfügung. „Wir sind davon überzeugt, dass die hohe Qualität unserer Produkte, unsere langjährige Industriekompetenz sowie unsere große Innovationskraft es uns ermöglichen werden, Cordenka nachhaltig und zukunftsfähig neu aufzustellen zu können. Auch unser Gesellschafter, der chinesische Private-Equity-Fonds Beautiful Mind Capital (BMC), hat uns versichert, dass er die Neuaufstellung mittragen wird und langfristig zu Cordenka steht“, ist besagtem Informationsschreiben darüber hinaus zu entnehmen.

Christian Marx

Bridgestone dreht in Deutschland an der Preisschraube

Auch im neuen Jahr reagieren Hersteller auf die gestiegenen Rohstoff- und Logistikkosten. Nachdem kürzlich bereits Falken Tire Europe und auch Kumho Tire entsprechende Preisschritte angekündigt haben, folgt nun die Niederlassung Deutschland der Bridgestone Europe NV/SA mit der Ankündigung einer strukturellen Preiserhöhung. Wie Torsten

Claßen, Director Consumer Products, in einem Kundenanschreiben betont, sollen die Preise der Marken Bridgestone und Firestone in den Segmenten Pkw-, SUV- und Van-Sommer- und -Ganzjahresreifen zum 1. März um nichtlinear durchschnittlich sieben Prozent ansteigen. Wie Bridgestone in seiner Ankündigung weiter betont, würden

Bestellungen, die bis Ende Februar eingehen, noch auf Basis der alten KB-Preisliste ausgeliefert, allerdings nur bis Ende März, danach gelte die neue KB-Preisliste, die ab dem 1. März online zum Abruf bereitstehe.

ab



Die De-minimis-Förderung, der Gamechanger im Nfz-Reifenmarkt

Programm fördert einen inzwischen beträchtlichen Anteil der Lkw-Reifenumsätze in Deutschland

Der Bund schüttet auch dieses Jahr wieder große Summen über das Programm zur „Förderung der Sicherheit und Umwelt in Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen“ aus. Das Förderprogramm – im Volksmund mit dem EU-Terminus De-minimis verknüpft, also sogenannte und von Brüssel durch eine entsprechende Verordnung abgenickte „Kleinbeihilfen“ – startete bereits 2009. Seither hat sich das De-minimis-Programm zu einer echten ordnungspolitischen Größe auch auf dem Reifenmarkt entwickelt. Kaufentscheidungen in Fuhrparks fallen immer häufiger danach, ob ein Lkw-Reifen gefördert werden kann oder nicht, heißt es dazu aus dem Handel, wo mit Blick auf De-minimis von Fluch und Segen die Rede ist.

Aufgrund der Bundestagswahl im vergangenen September und der anschließenden Regierungsbildung gibt es zwar noch kein Bundeshaushaltsgesetz für das laufende Jahr. Die sogenannte „Richtlinie über die Förderung der Sicherheit und Umwelt in

Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen“ hat dennoch Gültigkeit für die Förderperiode 2022, und zwar unabhängig von der Gesetzgebung im Bund; sie gilt seit ihrem Erlass Ende der Nullerjahre unbefristet. Das für die

Verteilung der Fördermittel zuständige Bundesamt für Güterverkehr (BAG) konkretisiert das jetzt anstehende Verfahren auf Anfrage der NEUE REIFENZEITUNG: „Bis zur Verabschiedung des Haushaltsgesetzes 2022 gelten die Regelungen

Das De-minimis-Förderprogramm hat großen Einfluss auf den Reifenmarkt; man schätzt, dass mindestens 15 Prozent der hierzulande abgesetzten Reifen gefördert werden, wahrscheinlich sogar deutlich mehr; insofern ist das seit 2009 laufende Programm ein echter Gamechanger für den Nfz-Reifenmarkt (Bild: Interpneu)

der vorläufigen Haushaltsführung gemäß Art. 111 Abs. 1 GG. Bis zum Inkrafttreten des Haushaltsplans 2022 sind alle Ausgaben zu leisten, um u.a. die rechtlich begründeten Verpflichtungen des Bundes zu erfüllen und um Beihilfen weiter zu gewähren.“

Wie hoch das Fördervolumen sein wird, also das sogenannte „Soll 2022“, ist aufgrund des noch nicht abgeschlossenen Gesetzgebungsverfahrens zwar noch unklar. Darüber können konkret – betont das BAG weiter – „erst nach Inkrafttreten des neuen Haushaltsplans eine Aussage getroffen werden“. Da in den vergangenen Jahren das Volumen aber stets bei zum Teil deutlich über 200 Millionen Euro lag – im vergangenen Jahr hatte der Haushaltspunkt sogar einen Sollansatz in Höhe von 276,9 Millionen Euro vorgesehen –, erwarten Branchenvertreter auch für die diesjährige De-minimis-Förderperiode einen maßgeblichen Einfluss auf das Reifengeschäft.

Der Termin jedenfalls, seitdem Förderanträge beim BAG eingereicht werden können, war der 7. Januar (siehe dazu den Kastentext auf Seite 24).

Je nachdem, wen man fragt, schätzen Branchenbeobachter den deutschen Lkw-Reifenersatzmarkt auf ein produktseitiges Umsatzvolumen von 800 Millionen bis eine Milliarde Euro, eine Zahl, die den Absatz von Neureifen und von Runderneuerten beinhaltet. Der deutsche Lkw-Reifenersatzmarkt wiederum umfasste Zahlen des Bundesverbands Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV) für 2020 zufolge 1,92 Millionen Neureifen und 730.000 Runderneuerte, in Summe also 2,65 Millionen Reifen.

Maximal 64 Prozent

Stellt man dem geschätzten Umsatzvolumen das Volumen des De-minimis-Förderprogramms gegenüber, könnten – theoretisch – 20 bis 25 Prozent der Lkw-Reifenabsätze auf dem deutschen Ersatzmarkt staatlich kofinanziert werden. Da die Förderungs- bzw. Auszahlungshöhe aber lediglich 80 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben umfasst und diese zuwendungsfähigen Ausgaben für Reifen ihrerseits bei üblicherweise maximal 80 Prozent liegen, kann sich ein Fuhrparkbetreiber für die Anschaffung eines Reifens maximal nur 64 Prozent über das De-minimis-Programm erstatten lassen, zumindest was die Förderung nach der

bestimmenden Maßnahme 1.9 betrifft (siehe dazu unten mehr). Insofern könnte der Anteil der kofinanzierten Lkw-Reifen auf dem deutschen Ersatzmarkt – rechnerisch – sogar deutlich oberhalb von 20 bis 25 Prozent liegen. Dies allerdings nur unter der (hypothetischen) Voraussetzung, dass das gesamte Fördervolumen, das über das De-minimis-Förderprogramm jährlich ausgeschüttet wird, auch zu 100 Prozent für die Anschaffung von neuen oder runderneuerten Lkw-Reifen genutzt wird. Dies ist zwar möglich, aber völlig unrealistisch. Fragen danach, wie die Mittel des Programms im Detail auf die verschiedenen Maßnahmen verteilt werden, sprich: wie hoch der Anteil daran beispielsweise für Reifen – neu oder runderneuert – ist, beantwortet das BAG lediglich mit dem Hinweis, dass man dazu „keine differenzierten Angaben mitteilen“ könne.

Der sogenannte Katalog der Fördermaßnahmen, der beschreibt, was über das De-minimis-Programm gefördert werden kann, umfasst etliche fahrzeug- und personenbezogene Maßnahmen, außerdem auch solche zur Effizienzsteigerung. Reifen können dabei über die in der Branche hinlänglich bekannten Programmfpunkte bzw. Maßnahmen 1.3 („überobligatorisch“) sowie insbesondere 1.9 („lärm-/geräuscharme, rollwiderstandsoptimierte und runderneuerte Reifen“) gefördert werden. Hinzu kommt, auch die Montage und sämtliche Montagehilfsmittel von bzw. für Reifen, die nach der Maßnahme 1.9 gefördert werden, können ebenfalls gefördert werden, wobei hier sogar 100 Prozent der Ausgaben zuwendungsfähig sind. Bei den Reifen nach 1.9 selbst sind es maximal 80 Prozent.

Branchenkenner wie Robin Brucke, bei der Pneuhage-Gruppe Leiter des Produktgruppenmanagements Commercial, schätzen derweil, dass vielleicht etwas mehr als die Hälfte des De-minimis-Fördervolumens für die Anschaffung neuer oder runderneueter Reifen genutzt wird. Auch andere im Markt halten hier eine Zahl von bis zu 60 Prozent für durchaus realistisch. Überträgt man solche Annahmen auf das vorgenannte Verhältnis von Umsatzvolumen mit Lkw-Reifen auf dem deutschen Ersatzmarkt zum De-minimis-Fördervolumen, so erscheint es realistisch, dass 15 Prozent der neuen und runderneuerten und auf dem hiesigen Ersatzmarkt jährlich abgesetzten Lkw-Reifen, nach ihrem Umsatzvolumen gerechnet, nach De-minimis gefördert werden. Legt man dann noch die oben beschriebene „80/80“-Konstellation aus



Lkw-Reifenexperten wie **Robin Brucke**, bei der Pneuhage-Gruppe Leiter des Produktgruppenmanagements Commercial, sehen in dem De-minimis-Förderprogramm Chancen in einer professionellen Beratung zum Kunden hin (Bild: Interpneu)

Laut Schätzungen werden vielleicht etwas mehr als die Hälfte des De-minimis-Fördervolumens für die Anschaffung neuer oder runderneueter Reifen genutzt.

Zuwendungsfähigkeit und Auszahlungshöhe zugrunde, dürfte dieser Anteil, nun gerechnet nach abgesetzten Stückzahlen, sogar deutlich höher liegen.

Ordnungspolitische Größe

Da dieses Rechenbeispiel aber auf vielen Unbekannten fußt, sollten die hier genannten Zahlen allesamt nur als ungefähr angenommen werden, was ihre Aussagekraft aber nicht grundsätzlich verringert. Im Gegenteil. Ein Förderprogramm, das geschätzt also mindestens 15 Prozent der Lkw-Reifenumsätze auf dem deutschen Ersatzmarkt beeinflusst, womöglich sogar mehr als ein Viertel oder am Ende noch darüber hinaus, nach abgesetzten Stückzahlen gerechnet (siehe die oben beschriebene „80/80“-Konstellation), ist absolut relevant für den Markt und seine Marktteilnehmer.

Mit jedem weiteren Jahr, in dem über das De-minimis-Förderprogramm

die Anschaffung von Reifen staatlich kofinanziert wird, zeigt sich dessen ordnungspolitische Bedeutung. Das BAG nennt zwar keine Details dazu, wie viele Anträge jährlich eingehen, betont aber, das De-minimis-Förderprogramm werde „sehr gut von den Unternehmen angenommen“ und „die Antragszahlen der vergangenen Förderjahre bewegen sich auf einem hohem Niveau“. In der Reifenbranche scheint die Relevanz des Programms indes zuzunehmen, so die allgemeine Wahrnehmung. Mehrmarkenhersteller etwa verfolgen üblicherweise die Philosophie, dass die Reifen ihrer Premiummarke konstruktiv, in Bezug auf die verwendeten Mischungen und die Profilgestaltung immer Benchmark im markenübergreifenden Produktionsort sind. Die Zweit- und Drittmarken ordnen sich dann – man mag es kaum sagen – bewusst qualitativ (und natürlich auch preislich) darunter ein. Dies schlägt sich in der Regel dann auch bei der Kennzeichnung nach dem EU-Reifenlabel nieder, die

wiederum Grundlage für die Förderung nach dem De-minimis-Programmpunkt 1.9 darstellt.

Robin Brucke zufolge habe man in Karlsruhe in den vergangenen Jahren einen entsprechenden Effekt deutlich wahrgenommen. Während also Premium- oder Flaggschiffprodukte höher im effektiven Euro-Betrag gefördert werden können und insofern auch preislich im Wettbewerb mit günstigeren Fabrikaten jederzeit bestehen können, hätten „die Zweit- und Drittmarken großer Hersteller von dem De-minimis-Programm nicht so extrem profitieren können“, betont der Leiter des Produktgruppenmanagements Commercial bei Pneuhage.

Dasselbe treffe auch auf ein Großteil der Importmarken zu. Fabrikate, deren Herstellern es nicht gelungen sei, vor dem De-minimis-Maßnahmenkatalog und insofern im Wettbewerb mit Premiummarken bestehende Produkte in den Markt zu bringen, hätten „bei vielen Geschäften, wo De-minimis eine Rolle spielt, das

BAG nennt Details zur neuen De-minimis-Förderperiode 2022

Das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) hat zum Jahreswechsel Details zur neuen Förderperiode 2022 für das De-minimis-Programm veröffentlicht, für das seit dem 7. Januar die Anträge gestellt werden können. Im Vergleich zum Förderprogramm des Vorjahres ergeben sich indes keine maßgeblichen Veränderungen, wie auch der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV) in einer Mitteilung feststellt.

Gefördert werden kann demnach die Anschaffung neuer Reifen mit 3PMSE-Kennzeichnung bzw. – bei Reifen mit Herstellldatum vor 2018 – mit M+S-Kennzeichnung nach der sogenannten Kategorie 1.3 pauschal mit 100 Prozent; Ausnahme: Reifen für die Antriebs- bzw. vorderen Lenkachsen. Außerdem können Reifen nach der sogenannten Kategorie 1.9 der Förderrichtlinie weiterhin entsprechend ihrer Labelinstufungen mit bis zu 80 Prozent des Kaufpreises gefördert werden. Das trifft auf Reifen zu, deren Geräuschklasse und deren Energieeffizienzklasse nach dem EU-Reifenlabel jeweils mit „A“ eingestuft wird. Runderneuerte Reifen wiederum können weiterhin pauschal

mit 50 Prozent des Kaufpreises gefördert werden.

Der BRV verweist in diesem Zusammenhang noch einmal darauf, „dass auch Montagekosten und Kosten für Montagehilfsmittel zu 100 Prozent förderfähig sind“. Die angegebenen Förderquoten beziehen sich immer auf maximal 80 Prozent der Gesamtkosten. Die Antragsfrist für die Förderung endet am 30. September dieses Jahres. Details zur neuen De-minimis-Förderperiode 2022 bietet das BAG auf seiner Internetseite unter www.bag.bund.de.

ab

Bundesamt für Güterverkehr								
Reifenart	Kennzeichnung	Herstellungsdatum	Achse	Reifenzustand	Zuwendungsfähige Ausgaben ¹	Fördermaßnahme	zu erfassen in	
Winter- oder Ganzjahresreifen	„Bergpiktogramm mit Schneeflocke“ 3PMSE	bis einschl. 31.12.2017	alle Achsen außer Antriebsachsen und vorderen Lenkachsen	neu oder gebraucht oder runderneuert	100 % des Kauf-/Miet-/Leasingpreises	1.3	Ziffer 2/Anlage 1	
			Antriebsachsen und vorderen Lenkachsen	neu oder gebraucht	30 % bis 80 % des Kauf-/Miet-/Leasingpreises	1.9	Ziffer 2/Anlage 1 und Anlage 2	
			runderneuert		50 % des Kauf-/Miet-/Leasingpreises			
	M+S oder MS oder M/S	ab 01.01.2018	alle Achsen außer Antriebsachsen und vorderen Lenkachsen	neu oder gebraucht oder runderneuert	100 % des Kauf-/Miet-/Leasingpreises	1.3	Ziffer 2/Anlage 1	
			Antriebsachsen und vorderen Lenkachsen	neu oder gebraucht	30 % bis 80 % des Kauf-/Miet-/Leasingpreises	1.9	Ziffer 2/Anlage 1 und Anlage 2	
		alle Achsen	runderneuert		50 % des Kauf-/Miet-/Leasingpreises			
Sommerreifen		alle Achsen	neu oder gebraucht		30 % bis 80 % des Kauf-/Miet-/Leasingpreises	1.9	Ziffer 2/Anlage 1 und Anlage 2	
		runderneuert			50 % des Kauf-/Miet-/Leasingpreises		Ziffer 2/Anlage 1 und Anlage 2	

¹ Die Förderung (Auszahlung) beträgt 80 % der zuwendungsfähigen Ausgaben.

Das Bundesamt für Güterverkehr hat die Details zur neuen De-minimis-Förderperiode 2022 veröffentlicht, für welche die Antragsfrist seit dem 7. Januar läuft (Bild: Screenshot)

Nachsehen“. Lediglich die innovativen Hersteller von Importfabrikaten, die angesichts des Drucks aus dem Markt heraus ihre Innovationsfähigkeit durch kontinuierlich verbesserte Produkte zu dokumentieren wussten, hätten aufgrund ihrer Förderfähigkeit in den vergangenen Jahren ebenfalls wie Premiumfabrikate übergeordnet profitieren können. Insofern lässt sich vermutlich festhalten: Das De-minimis-Förderprogramm ist eines, von dem die großen renommierten Markenartikler deutlich mehr profitieren konnten als andere.

Fluch und Segen

Für den Reifenhandel stellt das De-minimis-Förderprogramm unterdessen Fluch und Segen zugleich dar. Der Fluch ergibt sich zunächst einmal aus dem ordnungspolitischen Effekt, der aus der staatlichen Kofinanzierung resultiert. Bei einem Verkaufsgespräch im Fachhandel sollte eigentlich eine produkt- bzw. anwendungsbezogene Beratung die Entscheidungsgrundlagen für den Reifenkauf liefern und nicht – allein – die Produkteigenschaft Preis. Natürlich wissen wir alle aus der täglichen Praxis um die Bedeutung dieser Produkteigenschaft, insbesondere dann, wenn es um vergleichbare und vermeintlich austauschbare Reifen geht.

Während aber ein Pkw-Reifen vielleicht nur schnell und sicher sein und auf der Straße funktionieren muss, ist das Anforderungsprofil von Lkw-Reifen maximal komplex. Es geht bei der Position des Reifens am Fahrzeug los, dann folgen etliche weitere Parameter und zum Schluss geht es um die übliche Anwendungsumgebung des Reifens. Bei einem Reifen im harten Baustelleneinsatz, dem der Kunde sowieso einen vorzeitigen Ausfall vorhersagt, kann vielleicht nach der Produkteigenschaft Preis eingekauft werden. Ein Reifen aber, der im Fern- oder im Regionalverkehr performen soll, muss deutlich mehr leisten. Um Endverbrauchern das zu erklären, ist eben die besagte produkt- bzw. anwendungsbezogene Beratung notwendig.

Insofern bietet das De-minimis-Förderprogramm also vielen im Reifenhandel auch die Gelegenheit, sich mit Fach- und Beratungs- und am Ende hoher Dienstleistungskompetenz gegenüber dem Kunden zu positionieren. Dies sei durchaus ein Segen, heißt es dazu aus dem Handel. Nicht zuletzt auch deswegen, weil sich

mit einer solchen Kompetenz die Neukundenakquise sehr gut betreiben lasse, solange – wie wir bereits gesehen haben – (noch) keine 100 Prozent der auf dem deutschen Lkw-Reifenersatzmarkt verkauften Reifen über De-minimis staatlich kofinanziert werden. Wenn es Händlern dann auch noch gelingt, Kunden bei der als durchaus komplex angesehenen BAG-Antragstellung mit einer „helfenden Hand“ zu Diensten zu sein, könne eine stabile Kunden-Lieferanten-Dienstleister-Beziehung entstehen – der Wunschtraum eines jeden Reihenhändlers in einem zunehmend volatilen Markt.

Umwelt statt Sicherheit

Wer einen Blick in das Programm zur „Förderung der Sicherheit und Umwelt in Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen“ wirft, gerade was die reifenbezogenen Maßnahmen betrifft, muss erkennen: Die Förderung in Bezug auf Sicherheit ist unterrepräsentiert, während sich scheinbar vieles um die Förderung der Umwelt dreht. Die Förderung der Sicherheit von Reifen komme zwar nicht zu kurz, findet auch Robin Brucke von Pneuhage, und erinnert an die sogenannte „überobligatorische Förderung“ von Aufliegerreifen nach Maßnahme 1.3, über die immerhin 100 Prozent der Ausgaben zuwendungsfähig sind.

Die Förderung nach Maßnahme 1.9 allerdings kommt grundsätzlich für sämtliche Lkw-Reifen infrage, selbst für die vom BAG so bezeichneten „Sommerreifen“. Und über diese Maßnahme werden eben lärm-/geräuscharme, rollwiderstands-optimierte und runderneuerte Reifen gefördert, nicht aber Reifen mit einem besonders guten Nassgriff, obwohl auch diese Eigenschaft Teil des EU-Reifenlabels ist, der Nassgriff allerdings nicht zwangsläufig etwas über die Sicherheit eines Lkw-Reifens aussagt.

Hält man fest, dass das De-minimis-Förderprogramm ökologische Eigenschaften von Reifen überrepräsentiert und das EU-Reifenlabel als Bemessungsgrundlage stark fokussiert, muss man sich allerdings fragen, warum dann nicht auch runderneuerte Lkw-Reifen Neureifen gleichgestellt werden. Aktuell kann die Anschaffung eines Runderneuerten pauschal mit 50 Prozent gefördert werden. Die offizielle Antwort: Es gibt weiterhin

kein EU-Reifenlabel für runderneuerte Lkw-Reifenreifen.

Dennoch: Klar ist, jeder neue Lkw-Reifen, der beim Geräusch mit „A“ und außerdem beim Rollwiderstand mit „A“, „B“ oder „C“ gelabelt ist, wird höher gefördert als ein runderneuerter Lkw-Reifen, von der vorgenannten „überobligatorischen Förderung“ von Aufliegerreifen ganz zu schweigen. Lediglich Lkw-Reifen, die beim Geräusch mit „B“ oder „C“ und außerdem beim Rollwiderstand mit „A“, „B“ oder „C“ gelabelt sind, werden gleich oder geringer gefördert als ein Runderneuerter.

Da, wie bereits beschrieben, nicht wenige Endverbraucher aber augenscheinlich ihre Kaufentscheidung nach der Höhe einer etwaigen De-minimis-Förderung ausrichten, sind runderneuerte Lkw-Reifen im Wettbewerb mit Neureifen oftmals nur „zweite Sieger“, wie dazu aus dem Markt zu hören ist. Entsprechendes lässt sich wohl auch an den Absatzstatistiken ablesen, obwohl es natürlich weitere Einflussfaktoren neben De-minimis gibt. Spätestens dann, wenn die Kennzeichnungsverordnung auch runderneuerte Lkw-Reifen umfasst, sollten diese in ihrer Förderhöhe den Neureifen gleichgestellt werden, empfiehlt man auch bei der Pneuhage-Gruppe, die in Deutschland immerhin fünf Runderneuerungswerke betreibt. Eine Gleichstellung von Runderneuerten und Neureifen im De-minimis-Förderprogramm würde auch auf das Ziel der Politik einzahlen, den ökologischen Fußabdruck der Kraftverkehrsbranche zu verkleinern, also CO₂-Emissionen sowie den Ressourcen- und Energieverbrauch genauso zu verringern wie den jährlich anfallenden Berg an Altreifen.

Arno Borchers

Die Förderung in Bezug auf Sicherheit ist unterrepräsentiert, während sich scheinbar vieles um die Förderung der Umwelt dreht.

Continental startet mit Neuerungen im Nfz-Reifensortiment ins neue Jahr

Continental startet mit einem in großen Teilen überarbeiteten und insofern modernisierten Lkw- und Busreifenangebot ins neue Jahr, positioniert sich aber darüber hinaus vor allem auch als „integrierter Lösungsanbieter“. Die Neuerungen betreffen dabei sowohl das Angebot an Reifen für den regionalen Einsatz wie auch solche für den Fernverkehr, namentlich die neuen Reifenlinien EcoRegional und EcoPlus+. Außerdem steht der neue Trailerreifen Hybrid HT3+ in den Startlöchern.



Die neuen EcoPlus+-Reifen für den Fernverkehr sollen mit einem nochmals deutlich reduzierten Rollwiderstand durch eine innovative Reifengummimischung punkten (Bild: Continental)

Verbesserte Laufleistung und reduzierter Kraftstoffverbrauch sind die besonderen Stärken der neuen Lkw-Reifenlinie Eco-Regional von Continental, verspricht der Hersteller. Die Reifen dieser Familie sollen es Flottenbetreibern ermöglichen, „die Effizienz ihrer Fahrzeuge im Regionalverkehr deutlich zu steigern. Mit einem innovativen Profildesign für die Lenkachse und einer laufleistungsoptimierten Mischung für die Antriebsachse sind der Conti EcoRegional HS3 und HD3 die beste Lösung zur



Continental hat seine Regionalreifenlinie Eco-Regional überarbeitet und geht mit den neuen Plus-Profilen EcoRegional HS3+ und EcoRegional HD3+ für die Lenk- bzw. die Antriebsachse an den Start (Bild: Continental)

Reduzierung von CO₂-Emissionen, ohne Einbußen bei den sonstigen wesentlichen Reifeneigenschaften wie Abrieb, Robustheit oder Traktion.“ Dabei sei es den Entwicklungstechnikern insbesondere gelungen, „den unauflöslichen Zielkonflikt zwischen der Laufleistung auf der einen sowie Rollwiderstand und CO₂-Emissionen auf der anderen Seite auf ein neues Niveau zu heben“.

Mit dem neuen EcoRegional HS3+ und dem ebenfalls neuen EcoRegional HD3+ erhält die Reifenlinie in diesem Jahr ein Update, das auf einem veränderten Produktionsprozess, einer neuen Mischungsformel und einem innovativen Profildesign basiert, das speziell für den regionalen Einsatz entwickelt wurde: „Mehr Leistung, geringerer Rollwiderstand, verbesserte CO₂-Bilanz“, fasst der Hersteller zusammen.

Die neuen EcoPlus+-Reifen für den Fernverkehr sollen mit einem nochmals deutlich reduzierten Rollwiderstand durch eine innovative Reifengummimischung punkten. „Damit tragen die Reifen dazu bei, Flottenkosten zu senken und CO₂-Emissionen zu reduzieren, ohne Kompromisse bei der Laufleistung und der Langlebigkeit einzugehen“, heißt es dazu aus Hannover. Die Reifenentwickler von Continental hätten dabei nicht nur auf eine neue, für den Fernverkehr optimierte Mischung gesetzt, sondern ebenso auf ein verfeinertes Herstellungsverfahren, das die Rollwiderstands- und Laufleistungsperformance in Einklang bringe. Die Modelle EcoPlus HS3+ und EcoPlus HD3+ für die Lenk- und die Antriebsachse stehen bereits zur Verfügung, der Reifen Conti EcoPlus HT3+ für die Trailerrachse werde im Laufe des Jahres 2022 folgen.

Wie sein Vorgänger Hybrid HT3 WR trägt auch der neue Trailerreifen für den Einsatz im Überland- und im Fernverkehr Hybrid HT3+ die 3PMSF-Kennzeichnung auf der Flanke. Damit gilt der Hybrid HT3+ als Winterreifen im Sinne der im Sommer 2020 in Deutschland verschärften Winterreifenregel. „Eine spezielle Rillengeometrie

und weiterentwickelte Taschenlamellen bieten verbesserten Grip unter winterlichen Fahrbahnbedingungen. Das Profildesign sorgt außerdem für eine hervorragende Laufleistung“, heißt es dazu weiter.

Integrierter Lösungsanbieter

Continental setzt seine Entwicklung vom Reifen- und Serviceanbieter zu einem integrierten Lösungsanbieter konsequent fort. Flottenlösungen seien ein Gesamtpaket: Das Conti360°-Solutions-Portfolio umfasst sowohl digitale Lösungen wie ContiConnect als auch ContiLifeCycle mit den Runderneuerungsprodukten ContiRe, ContiTread sowie dem Karkassenmanagement. „Durch die stärkere Fokussierung auf das ContiLifeCycle-Konzept wollen wir den Schwerpunkt auf mehr Nachhaltigkeit im Flottengeschäft legen“, lautet die Marschrichtung.

Die Runderneuerung von Bus- und Lkw-Reifen sei dabei „ein wichtiger Teil der Vertriebsstrategie“. Der Hersteller erklärt: „Das ContiLifeCycle-Konzept ist ein ganzheitliches System, das Kunden überzeugt, weil es Reifen wiederverwendet und so ihre Lebensdauer verlängert, und ist ein Teil der Conti360° Solutions, die Flotten rundum bei ihrem Reifenmanagement unterstützen. Drei Schritte bilden den technisch fundierten Prozess: Neureifen, Karkassenmanagement und Runderneuerung.“ ab



WEGWEISEND

Das Multitalent mit ausgezeichneter Nasshaftung und herausragender Laufleistung



**DURAVIS
R002**



Verbesserte
Abriebsfestigkeit¹



Ausgezeichnete
Nasshaftung²



Sehr gute
Kraftstoffeffizienz³

¹Auf Basis der aktuellen Werte zur Abriebsfestigkeit, die bei internen Tests ermittelt wurden, im Vergleich zu den Vorgängermodellen R-STEER 001, R-DRIVE 001 und R168. Größen 315/80 R22.5 für Lenk- und Antriebsachse und 385/65 R22.5 für Anhänger. • ²Der erste Lenkachsreifen im Regionaleinsatz mit EU-Reifenlabelleistung „A“ (Größe: 315/80 R22.5) • ³EU-Reifenlabel B-C-B; EU-Kennzeichnung der Größen 315/80 R22.5 für Lenk- und Antriebsachse sowie 385/65 R22.5 für Anhänger.



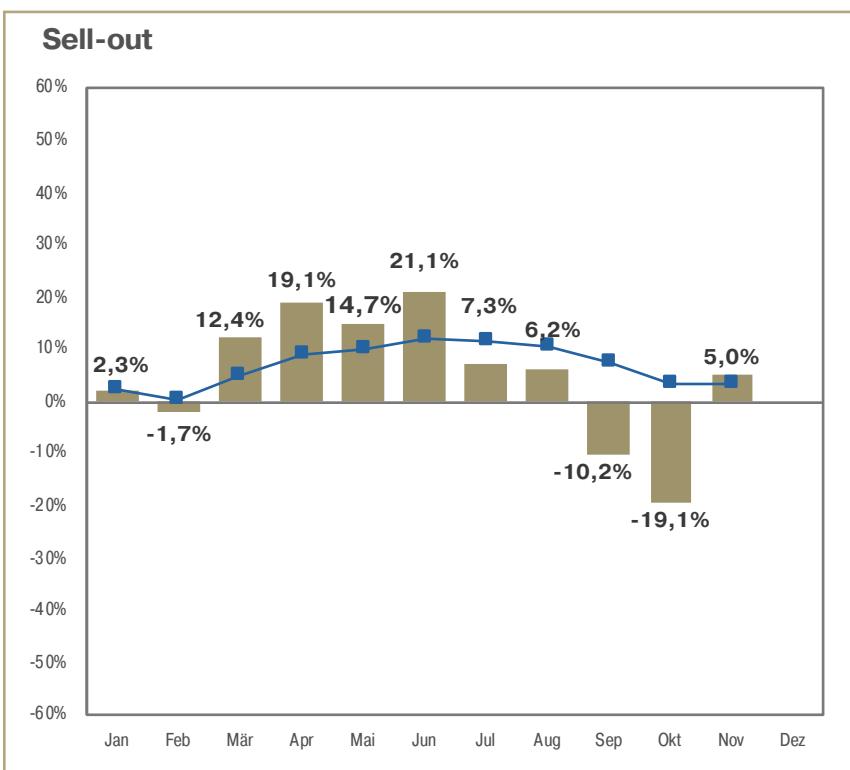
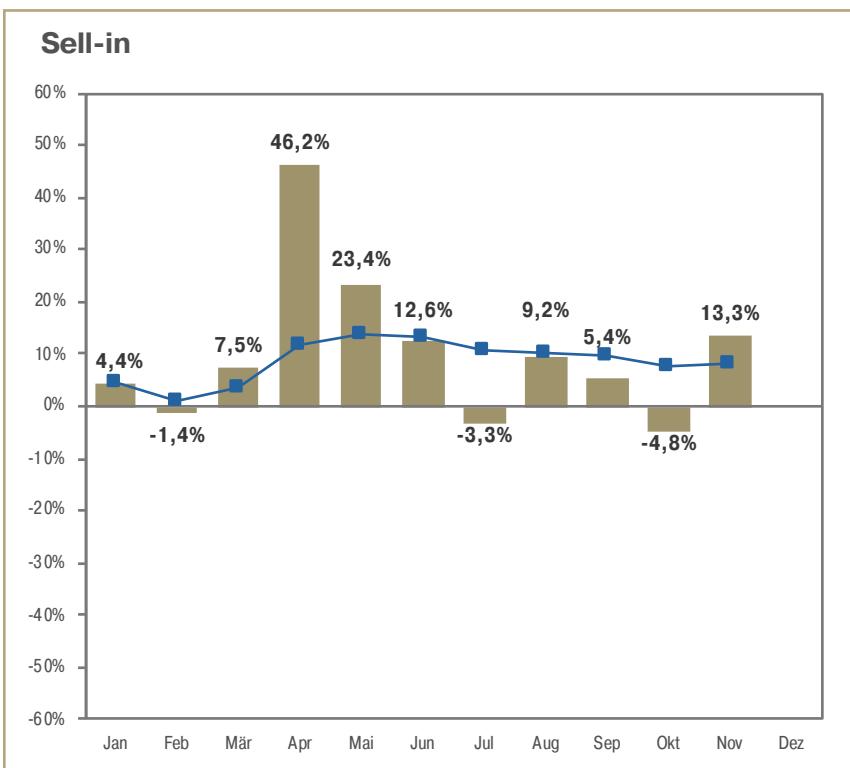
Bridgestone Europe NV/SA

www.bridgestone.de

BRIDGESTONE
Solutions for your journey

Commercial-Reifenmarkt – Entwicklung 2021

Lkw-Reifen



Quellen: ETRMA/WdK

—■— kumuliert

INRZ 2/2022

Europäischer Nutzfahrzeugmarkt liegt 2021 mit 10,9 Prozent im Plus

Der europäische Nutzfahrzeugmarkt schrumpfte im vergangenen Dezember den sechsten Monat in Folge, wobei das große Segment der Transporter maßgeblich verantwortlich war für das Monatsminus. Die Jahresbilanz fällt der ACEA (Association des Constructeurs Européens d'Automobiles) zufolge indes dennoch positiv aus. Wie der Verband mitteilt, wuchs der Markt 2021 um insgesamt 10,9 Prozent, wofür knapp 2,4 Millionen Nutzfahrzeuge erstmals zugelassen wurden. Auch der deutsche Markt schloss den letzten Monat des vergangenen Jahres erneut mit einem Minus ab, und zwar mit minus sechs Prozent. In der Jahresbilanz steht Deutschland indes deutlich schlechter da als Gesamteuropa; hierzulande lag das Jahresplus nur bei 0,6 Prozent. Dabei entwickelten sich die einzelnen Segmente – gerade auch in Deutschland – sehr unterschiedlich.

Insbesondere das auch für den Reifenhandel so wichtige Segment der schweren Nutzfahrzeuge konnte im Dezember europaweit noch einmal deutlich wachsen, und zwar um 16,0 Prozent. Daraus ergibt sich für das gesamte Jahr ein Plus von immerhin 19,1 Prozent, eine Entwicklung, die sich so ähnlich auch in Deutschland vollzogen hat. Hierzulande lag der Dezember mit 18,0 Prozent im Plus, was das Plus für 2021 insofern auf 10,4 Prozent



(Bild: ACEA)

hievte. Auch der österreichische Markt für schwere Nutzfahrzeuge konnte im vergangenen Jahr um 18,3 Prozent wachsen.

Das nach Menge relevanteste Marktsegment ist des Weiterhin das der Transporter bis einschließlich 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht: 84,0 Prozent aller Neuzulassungen europaweit bei Nutzfahrzeugen rechnet die ACEA diesem Segment zu. Folglich lastet der Rückgang im Dezember von 9,6 Prozent noch einmal auf der Bilanz für 2021; der Verband hätte ansonsten für das

Gesamtjahr ein höheres Plus bei Transportern ausrechnen können als die Ende Januar gemeldeten 10,5 Prozent. Gerade der große deutsche Markt für Transporter konnte ebenfalls keine Wachstumsimpulse setzen: Das Minus im Dezember in Höhe von 12,4 Prozent drückte die Jahresbilanz schlussendlich sogar in den roten Bereich (minus 0,8 Prozent). Der österreichische Transportermarkt schloss das vergangene Jahr indes mit einem enormen Plus von 60,9 Prozent ab.

ab

Neu in Europa!

AUSTONE
TIRES

- Exzellente Kilometerlaufleistung
- Ausgezeichneter Grip und hervorragende Traktion bei jedem Wetter
- Hochwertige Karkassentechnologie für beste Sicherheit, Mobilität & Nachhaltigkeit
- Garantierte Runderneuerungs- und Nachschneidefähigkeit



Mehr Austone Tires LKW-Reifen für jedes Terrain unter:
<https://www.austone-reifen.de/>

Unser Vertriebspartner für
Deutschland - Österreich - Schweiz
Telefon: 05521 - 85 44 00
Mail: welcome@kueke.info

KÜKE
REIFENGROSSHANDEL

„Total-Tyre-Care-Konzept bildet das Zentrum unseres Serviceangebots“

Bridgestones Christoph Frost im NRZ-Interview zu den Plänen für das neue Jahr



Laut **Christoph Frost**, Director Commercial Products Bridgestone Central Europe, habe der Markt im vergangenen Jahr, dem corona-bedingt „etwas anderen Jahr“, allgemein wieder einen Aufwärtstrend erlebt, von dem auch Bridgestone profitieren konnte (Bild: Bridgestone)

Bridgestone zählt zu den größten Anbietern von Nfz-Reifen auf dem hiesigen Markt. Obwohl auch der japanische Hersteller 2021 corona-bedingt „ein etwas anderes Jahr“ erlebt hat, blickt man in Bad Homburg, dem Sitz der Vertriebsgesellschaft, zuversichtlich aufs neue Jahr. Im Interview mit der NEUE REIFENZEITUNG erläutert Christoph Frost, Director Commercial Products Bridgestone Central Europe, wie man das vergangene Jahr gemeistert hat und welche Pläne es für das neue Jahr beim Hersteller gibt.

NRZ: Seit wenigen Wochen liegt auch das etwas andere Jahr 2021 hinter uns. Wie lautet Ihr Resümee im Hinblick auf das vergangene Reifenjahr im Bereich Commercial?

Christoph Frost: 2021 haben wir allgemein wieder einen Aufwärtstrend erlebt. Bei Bridgestone haben wir in den vergangenen zwei Jahren von der Entwicklung unserer Commercial-Reifen bis hin zur Logistik kontinuierlich unsere Prozesse angepasst, um die allgemeinen Einschränkungen jeweils bestmöglich abzufedern. Mit unserem umfassenden Portfolio an Premium-Lkw-Reifen ergänzt durch unsere nachhaltigen Bandag-Runderneuerungen sind wir dabei gut aufgestellt, um die Interessen und Anforderungen unserer Kunden ideal zu erfüllen. Unser aktuelles Flaggschiff im Stadtbussegment, der Bridgestone U-AP 002, der im Frühjahr 2021 gelauncht wurde, ist hier als ein Highlight zu nennen. Zusätzlich wird unser Angebot an zukunftsweisenden Produkten und Mobilitätslösungen, die wir gemeinsam mit Webfleet Solutions präsentieren, immer stärker nachgefragt.

NRZ: Welches sind Ihre Fokusprodukte für die kommende Saison, und mit welchen Neuerungen können wir dieses Jahr seitens Bridgestone rechnen?

Christoph Frost: Unsere Premiumprodukte, die Bridgestone-Ecopia- sowie -Duravis-Serien stehen für uns auch 2022 im Mittelpunkt. Bei der Entwicklung des Duravis R002 lag der Fokus auf einer hervorragenden Laufleistung und optimierten Kraftstoffeffizienz. Eine leistungsstarke Gummimischung und hohe Blocksteifigkeit setzen in der Praxis eben diese Anforderungen um. Im Resultat können so die Kosten pro Kilometer deutlich reduziert werden. Der Duravis R002 ist für den vielseitigen Straßeneinsatz von Flotten im regionalen Umfeld und darüber hinaus ausgelegt und punktet zudem mit seiner ausgezeichneten Nasshaftung – und dies ganzjährig. Für den Antriebsachsreifen Duravis R-Drive 002 sind für das zweite Quartal dieses Jahres Dimensionserweiterungen geplant, darunter auch die Größe 305/70 R22,5.

Zusätzlich erweitert der Bridgestone Ecopia H002 das Line-up und zeichnet sich durch ein rollwiderstandsoptimiertes Profildesign und eine moderne Mischungs-technologie für beste Kraftstoffeffizienz in seiner Klasse aus. Dadurch können Kosten eingespart und CO₂-Emissionen reduziert

werden. Eine erstklassige Nasshaftung wird durch die optimierte Aufstandsfläche und eine neue Gummimischung mit hohem Silica-Anteil erreicht. Die robuste Karkasse des Ecopia H002 bietet eine längere Lebensdauer des Reifens und eine hervorragende Runderneuerungsfähigkeit. Mit der Schneeflockenkennzeichnung ist er als Fernverkehrsreifen für den ganzjährigen Einsatz geeignet.

Über den Regional- und Fernverkehr hinaus liefert Bridgestone auch Premiumprodukte für Stadt- und Reisebusse. Der 2021 eingeführte Busreifen Bridgestone U-AP 002 ist das aktuelle Flaggschiff im städtischen Verkehrsraum. Entwickelt für Flotten mit Verbrennungs-, Hybrid- und Elektroantrieben ermöglicht er einen ganzjährigen Einsatz in Ballungsgebieten. Dabei verfügt er über das EU-Reifenlabel „B“ für den Rollwiderstand, um den Kraftstoffverbrauch und die Abgasemissionen zu senken. Durch einen reduzierten Geräuschpegel, die exzellente Laufleistung und eine um rund 200 Kilogramm höhere Tragfähigkeit ist er besonders für eine nachhaltige Mobilität in urbanen Räumen sowie Elektrobusse geeignet. In seiner Hauptausführung 275/70 R22,5 ist er zudem mit dem elektronischen Reifenkennzeichnungssystem RFID ausgestattet – dieses Jahr werden drei weitere Dimensionen sukzessive folgen: 245/70 R19,5, 215/75 R17,5 und 315/60 R22,5.

Erweitert wird das Bridgestone-Commercial-Portfolio von Bandag-Runderneuerungen, die gemeinsam das „Perfect Match“ bilden. Basierend auf der Bridgestone-Premiumneureifentechnologie sind Bandag-Runderneuerungen ein wichtiger Teil unserer Kreislaufwirtschaft. Bereits die Neureifen werden so hergestellt, dass sie perfekt im Bandag-Runderneuerungsverfahren erneuert werden können. Dabei erfüllen sie dieselben Qualitätsstandards wie Neureifen (ECE 109) und erhalten die Originalkarkasse mit Marke und Alter. Unsere Runderneuerungen verlängern so die Reifenlebensdauer und schonen die Ressourcen. Die damit einhergehende herausragende Kraftstoffeffizienz der Premiumprodukte unterstreicht unseren Servicegedanken und leistet einen wesentlichen Beitrag zum Schutz der Umwelt. Um diesen Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit weiter zu untermauern, bauen wir auch das Angebot an Bandag-Laufstreifen kontinuierlich aus.

INRZ: Bridgestone will auch im neuen Jahr seine Entwicklung hin zu einem „führenden Anbieter eines umfassenden Lösungs- und Serviceangebots für Flottenbetreiber“ vorantreiben. Wie sieht dieser Ansatz aus?

Christoph Frost: Die Ansprüche und Herausforderungen, denen unsere Kunden

alltäglich begegnen, stehen auch 2022 im Fokus. Mit innovativen Mobilitätslösungen und Telematiksystemen unterstützen wir Flottenbetreiber maßgeblich dabei, ihre Gesamtbetriebskosten nachhaltig zu reduzieren und die Effizienz ihres Fuhrparks zu steigern. Dabei bildet unser Total-Tyre-Care-Konzept das Zentrum unseres Serviceangebots. Tools wie Fuelcare ermöglichen ein ressourcenschonendes Management, mit dem Kraftstoffersparnisse mithilfe gesammelter Daten zuverlässig vorhergesagt werden können.

Über den reinen Reifenkauf hinaus wird auch der Ansatz der Total Cost of Ownership immer präsenter. Hier greifen Lösungen wie Tirematrics 2.0, welches zur Reduzierung von Ausfällen und der Optimierung der Einsatzfähigkeit beiträgt. Dies ist ein integraler Bestandteil, um mit zuverlässiger Beratungsleistung die Wettbewerbsfähigkeit der Flotte nachhaltig zu sichern. Gemeinsam mit Webfleet Solutions schaffen wir auch in Zukunft neue nachhaltige Synergien, um über das Reifen- und Kraftstoffmanagement hinaus ein einheitliches Flottenmanagement umzusetzen.

ab

Für Bridgestone stehen auch 2022 die Reifen der Ecopia- sowie Duravis-Serien im Mittelpunkt; erweitert werden diese und andere durch die Bandag-Runderneuerungen, die laut dem Hersteller gemeinsam das „Perfect Match“ bilden (Bild: Blendwerk Freiburg, Wolfgang Armbruster; Bridgestone)





Nachhaltigkeit: Transportunternehmen stellen sich den Herausforderungen

Mit seiner erstmalig durchgeführten sogenannten Sustainable Reality Survey – also einer Umfrage zum Thema Nachhaltigkeit – hat Goodyear herausfinden wollen, was Transportunternehmen vor dem Hintergrund des allgemein befürchteten Klimawandels aktuell tun, um ihren Kohlendioxidfußabdruck zu verringern, und welche Ziele sie sich diesbezüglich gesetzt haben. Schließlich ist im Rahmen des Europäischen Green Deals von 2019 eine 90-prozentige Verringerung der vom Transportsektor verursachten Treibhausgasemissionen verglichen mit dem Stand von 1990 angepeilt. Dazu müssten nach Berechnung mittels VECTO (Vehicle Energy Consumption Calculation Tool) die Kohlendioxidemissionen neuer schwerer Lastkraftwagen ab 2025 um immerhin 15 Prozent und ab 2030 um sogar 30 Prozent reduziert werden, so der Reifenhersteller. Dessen Worten zu folge würden die Ergebnisse seiner Nachhaltigkeitsstudie bei alldem „zeigen, dass Nachhaltigkeit für Akteure in der Transportbranche erhebliche Bedeutung hat“. An der Befragung teilgenommen haben von August bis September vergangenen Jahres demnach insgesamt 985 Flotten aus 36 europäischen Ländern, davon 83 Flottenbetreiber aus Deutschland, 13 aus Österreich und zwei aus der Schweiz.

Um das eigene Engagement sowie sein Corporate-Responsibility-Rahmenprogramm „Better Future“ zu betonen, hat Goodyear eigenen Worten zufolge in Zusammenarbeit mit der Non-Profit-Organisation TreeNation einen Baum gepflanzt für jeden Teilnehmer an der Umfrage, laut deren Ergebnissen nachhaltiger Transport bei den Branchenunternehmen „hoch

oben auf der Tagesordnung“ stehe. Zumal drei Viertel aller Befragten Nachhaltigkeit als ein wichtiges oder sehr wichtiges Thema bezeichnet haben sollen. Für die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) wird diesbezüglich sogar ein Wert von 82 Prozent ausgewiesen, wobei 60 Prozent der Umfrageteilnehmer in den DACH-Märkten zudem angegeben hätten, das Thema sei Bestandteil ihrer Unternehmenswerte. „Sehr ermutigend“ findet Maciej Szymanski, Director Marketing Europe der Commercial Business Unit bei Goodyear, diese Antworten. „Sie unterstreichen, dass Umweltverträglichkeit hoch oben auf der Tagesordnung der Transportbranche steht. Während die Verringerung der Emissionen bei der Produktion von Neufahrzeugen erhöhte Aufmerksamkeit genießt, ergreifen auch Flottenmanager passende Maßnahmen. Sie reagieren positiv auf die Herausforderungen durch den Klimawandel, um ihre Ziele für die Kohlendioxidreduktion zu erreichen und den Übergang in eine klimaneutrale Zukunft zu unterstützen“, ergänzt er.

Klare Ziele

Flottenbetreiber mit mehr als 500 Fahrzeugen werden in diesem Zusammenhang als wegweisend bei der Einbeziehung einer umweltorientierten Unternehmenskultur in ihr Tagesgeschäft bezeichnet. Denn 70 Prozent der großen Flotten sagten, dass sie klar definierte Umweltziele haben. Bis 2022 wollen vier von fünf der Umfrageteilnehmer umweltbezogene Leistungskennziffern einführen, eine Steigerung um 38 Prozent im Vergleich zum Jahr 2021. In der DACH-Region hat der

Laut Goodyear belegen die Ergebnisse seiner Nachhaltigkeitsstudie, dass „Umweltverträglichkeit hoch oben auf der Tagesordnung der Transportbranche steht“ (Bild: Goodyear)

Goodyear-Umfrage zufolge nicht ganz die Hälfte der teilnehmenden Flotten Nachhaltigkeitsziele definiert, knapp 30 Prozent wollen solche aber innerhalb der nächsten zwölf Monate einführen. „Die Branche bewegt sich in Richtung einer grüneren Zukunft. Doch auch in anderer Hinsicht ist sie an einem Wendepunkt, denn europaweit sind Transport- und Logistikunternehmen mit Nachfrageschwankungen, Zeit- und Kostendruck sowie höherer Komplexität konfrontiert. Damit diese Unternehmen sowohl ihre Nachhaltigkeits- als auch ihre Effizienzziele erreichen können, sind einfache Lösungen gefragt. Um die Entwicklung weiter zu beschleunigen, muss Nachhaltigkeit selbstverständlich werden“, meint Szymanski.

Als eine der am häufigsten ergriffenen Maßnahmen auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit hat sich im Rahmen der Befragung die Erneuerung des Fuhrparks erwiesen, denn 68 Prozent von deren Betreibern (DACH-Region: 87 Prozent) modernisieren ihre Flotte mit umweltfreundlicheren Optionen. Alternative Antriebe sind dabei augenscheinlich auf dem Vormarsch, gaben doch 43 Prozent der Flotten mit mehr als 500 Fahrzeugen an, einen Wechsel zu Fahrzeugen mit Elektro-, Hybrid- oder LNG-Antrieb zu vollziehen. In der DACH-Region gehen demnach sogar 75 Prozent der Flotten mit 251 bis 500 Fahrzeugen diesen Wandel an. Kraftstoffeffizientere Reifen werden bei alldem bereits von 60 Prozent der Flotten verwendet (DACH-Region: 74 Prozent), wobei Goodyear in diesem Zusammenhang auf seine „Fuelmax-Endurance“-Produktfamilie verweist, die als „rollwiderstandsoptimiert und robust“ charakterisiert wird. „Mit diesen Leistungsmerkmalen unterstützt

der Reifen Flottenbetreiber beim Erreichen ihrer Nachhaltigkeitsziele, ohne die Komplexität im Tagesgeschäft zu erhöhen“, unterstreicht der Reifenhersteller.

Um ihren Kohlendioxidfußabdruck weiter zu verringern, lassen Flottenbetreiber ihre Reifen außerdem runderneuern. Weil die Karkasse dabei wiederverwendet wird, werden weniger Rohstoffe als bei der Herstellung von Neureifen benötigt. Weniger Abfall entsteht, und der Energieaufwand ist niedriger. Insofern sieht Goodyear in der Runderneuerung „eine weitere einfache Lösung“ auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit in der Transportbranche. „Goodyear verwendet bei der Runderneuerung hochwertige Laufflächen, die neuen Reifen ebenbürtig sind, und bietet so eine vergleichbare Leistung beim Fahren“, verspricht das Unternehmen. Um die ökologische Nachhaltigkeit ihrer Flotten weiter zu erhöhen, würden jedoch noch weitere Maßnahmen genutzt wie etwa die Optimierung des Fahrstils durch umweltschonende Fahrtechniken. Von den befragten Fuhrparkbetreibern setzen 55 Prozent diese Möglichkeit bereits inklusive der Einführung von Vorgaben für den Kraftstoffverbrauch (DACH-Region: 68 Prozent) um.

Kosten und Komplexität bremsen

Als weiteres Ergebnis hat die Goodyear-Umfrage zutage gefördert, dass 45 Prozent der Teilnehmer daran mit den kommenden,

auf die Transportbranche anwendbaren Umweltvorschriften vertraut sind. Das gelte auch für umweltbezogene Anreize und Steuern sowie andere, restriktivere Aspekte der Regulierung. In der DACH-Region antworteten 47 Prozent mit „etwas vertraut“, 38 Prozent mit „vertraut“ und vier Prozent mit „sehr vertraut“. Finanzielle Anreize wie Steuervergünstigungen sind für 72 Prozent der befragten Flottenbetreiber entscheidende, motivierende Faktoren. Ein Drittel der Umfrageteilnehmer betrachtet Nachhaltigkeit als eine Möglichkeit, ihre Betriebskosten zu senken. Apropos Kosten: Sie stellen offenbar das größte Hindernis dar, wenn es darum geht, zusätzliche Nachhaltigkeitsmaßnahmen zu ergreifen. Mehr als 60 Prozent der Umfrageteilnehmer gaben jedenfalls an, dass ihnen manche Lösungen zu teuer seien (DACH-Region: 60 Prozent). Und 79 Prozent der Fuhrparkbetreiber mit mehr als 500 Fahrzeugen wären den Angaben zufolge motiviert, weitere Verbesserungen einzuführen, wenn finanzielle Anreize dafür verfügbar wären (DACH-Region: 100 Prozent).

Alles in allem knapp die Hälfte (45 Prozent) der Unternehmen betrachtet noch nachhaltigere Lösungen jedoch als zu komplex, um sie in ihr Tagesgeschäft einzubinden (DACH-Märkte: 51 Prozent). Doch gleichzeitig sind sich Transportunternehmen der Möglichkeiten bewusst, die sich durch Datenanalysen eröffnen. Bei 54 Prozent (DACH-Region: 66 Prozent) der Teilnehmer sind bereits telematikbasierte Lösungen im Einsatz, um die Kraftstoffeffizienz zu erhöhen und die Emissionen



An seiner erstmalig durchgeföhrten sogenannten Sustainable Reality Survey – also einer Umfrage zum Thema Nachhaltigkeit – haben Goodyear zu folge insgesamt 985 Flotten aus 36 europäischen Ländern teilgenommen, davon 98 aus den die DACH-Region bildenden drei Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz (Bild: Goodyear)

zu senken. Hier hat Goodyear ebenfalls etwas zu bieten mit seinem sogenannten Drive-Over-Reader oder „DrivePoint“. Diese Lösungen führen jedes Mal, bevor ein Fahrzeug den Hof verlässt, eine automatische Reifenanalyse durch, während Goodyears TPMS Fuhrparkmanagern in Echtzeit Reifendaten aus der ganzen Flotte zur Verfügung stelle. „Außerdem bietet das System vollständige Konnektivität mit den Flottenmanagementlösungen (FMS) der Marke Transics von ZF. Dazu gehören eine webbasierte Back-Office-Lösung („TX Connect“) und ein Portal, das Einblicke in den Status der Trailer im Fuhrpark bietet („TX Trailerfit“)\", wie der Reifenhersteller abschließend erklärt. cm



200 SERIE

17.5 & 19.5 Zoll
verfügbar in 20+ Größen

KING OF TYRES
ATTITUDE IS THE PRODUCT OF BELIEF



TBR

Für richtig schwere Brummer: Alcar-Sensor HD für Lkw, Busse und Trailer

Ab Juni 2022 wird es für die Nutzfahrzeugbranche ernst. Mit der neuen EU-Richtlinie ECE 2144/2019 (ECER141) müssen alle neu homologierten Nutzfahrzeuge der Klassen N1 bis N3, O3 und O4 sowie M2 und M3 verpflichtend mit einem Reifendruckkontrollsystem (RDKS) ausgestattet sein. Damit alle Nfz-Werkstattfachbetriebe bestens vorbereitet sind, sorgt Alcar vor und bringt im Frühjahr 2022 den neuen und 100 Prozent universell einsetzbaren Alcar-Sensor HD (Heavy Duty) auf den Markt.

Was bei neu zugelassenen Pkw schon seit geraumer Zeit Pflicht ist, gilt auch schon bald bei neuen Nutzfahrzeugen: ein Reifendruckkontrollsystem. Denn ein falscher Reifenfülldruck kann bis zum Totalausfall der Reifen führen. Falscher Fülldruck sorgt für einen höheren Abrieb, welcher wiederum die Laufleistung eines Reifens deutlich reduziert. Mit einem daraus ebenfalls resultierenden höheren Rollwiderstand steigt der Kraftstoffverbrauch und damit die CO₂-Emission. Zusätzlich kann ein zu niedriger Reifenfülldruck neben Reifenschäden zu wesentlich schlechterer Fahrstabilität und einem längeren Bremsweg führen. All das sind wesentliche Einflussfaktoren für alle Betreiber von Nutzfahrzeugflotten.

Der neue Alcar-Sensor HD ist ein Universalsensor und lässt sich für jedes beliebige Fahrzeugmodell frei programmieren. Er lässt sich nicht nur für alle Anbindungen programmieren, sondern eignet sich für alle Raddimensionen zwischen 17,5 und 24,5 Zoll. Die Montage erfolgt direkt am Rad mittels eines für

stärkste Beanspruchung entwickelten Kunststoffbandes mit Klettverschluss.

Für die Programmierung des Sensors wird Alcar im Frühjahr ein Nutzfahrzeug-Upgrade für das bestehende Alcar-Tech600-Gerät anbieten. Dieses ermöglicht das Programmieren oder auch das Erstellen eines OE-Klons des bestehenden Sensors. Der neue Alcar-Sensor HD für Nutzfahrzeuge ist ab Frühjahr 2022 im Handel erhältlich.

Im Webshop bietet das Unternehmen seinen Kunden tagesaktuelle Sensorzuordnungen und den neuen RDKS-Konfigurator an. Alle Informationen sind schnell verfügbar, und wichtige Anmerkungen zu Fahrzeugen oder OE-Sensoren werden übersichtlich dargestellt. Zusätzlich erhalten Kunden Hinweise zu Service-Kits, Ersatzventilen und fahrzeugbezogenen Anlernverfahren.



Ab Frühjahr ist der Sensor für Nutzfahrzeuge auf dem Markt (Bild: Alcar)

Der neue Alcar-Sensor HD ist ein Universal-sensor und lässt sich für jedes beliebige Fahrzeugmodell frei programmieren (Bild: Alcar)

Aus zwei mach eins: Bridgestone schließt chinesisches Nfz-Reifenwerk

Im Rahmen seines mittelfristigen Geschäftsplanes für die Jahre 2021 bis 2023 treibt Bridgestone nach der jüngst angekündigten Schließung von vier Nicht-Reifen-Standorten in seinem Heimatland Japan nun die Konsolidierung zweier Produktionswerke für radiale Bus- und Lkw-Reifen in China voran. Von den bisher zwei Fabriken der Bridgestone (Shenyang) Tire Co. Ltd. und der Bridgestone (Huizhou) Tire Co. Ltd. hat nur noch eine Bestand im Reich der Mitte. Denn diejenige in der Stadt Huizhou in der südöstlichen Provinz Guangdong, wo bis dahin knapp 520 Beschäftigte rund 2.800 Reifen pro Tag fertigten, ist Ende des Jahres

2021 geschlossen bzw. die Kapazitäten an den im Nordosten der Volksrepublik China liegenden Standort Shenyang in der Provinz Liaoning verlagert worden. Mit Blick auf die von der Schließung betroffenen Mitarbeiter hat das Unternehmen eigenen Worten zufolge entsprechende Maßnahmen eingeleitet, um die Auswirkungen des Ganzen soweit wie möglich zu minimieren. Kunden werden demzufolge von alldem überhaupt nichts bemerken genauso wie kaum Effekte mit Blick auf das Bridgestone-Ergebnis 2021 erwartet werden.

cm

Urbanmax MCA HL+: Goodyear hat neuen Stadtbusreifen im Programm

Der Markt für Stadtbusse befindet sich in einer Umbruchphase. Elektrifizierung, autonomes Fahren, Barrierefreiheit und On-Demand-Dienste revolutionieren die städtische Mobilität. Goodyear präsentiert seinen neuen Busreifen Urbanmax MCA HL+ als Lösung, mit der Busunternehmen die Effizienz ihrer heutigen Flotte maximieren und sich gleichzeitig auf die Zukunft vorbereiten könnten.

„Busunternehmen sehen sich in zunehmendem Maße mit der Erwartung konfrontiert, Umweltziele zu erreichen, während sie sich gleichzeitig an wechselnde Entwicklungen der städtischen Mobilität anpassen müssen. Goodyear vereinfacht den Übergang in eine klimaneutrale Zukunft durch die Einführung von Technologien, mit denen Busflottenbetreiber einen Marktvorsprung im sich schnell ändernden Umfeld der individuellen Mobilität erzielen können. Mit unseren emissionsarmen Reifen und unseren intelligenten Reifenüberwachungssystemen möchten wir Busflottenmanager dabei unterstützen, durch höhere Energieeffizienz den CO₂-Fußabdruck ihres Fuhrparks zu verringern“, sagt Maciej Szymanski, Director Marketing Europe der Commercial Business Unit bei Goodyear.

Der neue Reifen in der Größe 275/70 R22,5 basiert auf dem Design des Urbanmax MCA, zeichne sich jedoch durch höhere Tragfähigkeit für die Batterien und einen weiter reduzierten Energieverbrauch aus. Laufflächenmischung, Design und Konstruktion sind neu, „sodass Busflottenbetreiber die CO₂- und Geräuschemissionen ihres Fuhrparks reduzieren können, was vor allem in dicht besiedelten Gebieten von ihnen erwartet wird.“ Der Pneu sei für jede Achsposition mit hoher Tragfähigkeit für eine Achslast von acht Tonnen ausgelegt auf die Erfordernisse moderner Busse mit elektrischem oder Hybridantrieb.

„Der Urbanmax MCA ist dafür bekannt, durch hohes Laufleistungspotenzial, gute Traktion und Grip bei allen Wetterbedingungen die Herausforderungen im urbanen Umfeld zu bewältigen. Bereits seit Jahren ist der Reifen das Produkt der Wahl bei führenden europäischen Transportunternehmen, denn er erfüllt die Anforderungen, die von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor und alternativen Antrieben gestellt werden. Der neue Urbanmax MCA HL+ bietet einen niedrigen Rollwiderstand und erhöht dadurch die Energie- und Kraftstoffeffizienz. Ein

weiteres Leistungsmerkmal ist eine erhöhte Achslastkapazität als Voraussetzung für eine höhere Reichweite von Elektrobussen“, erklärt Szymanski.

Energieeffizienz ist für Flottenmanager besonders wichtig, doch Robustheit bleibt ein Schlüsselfaktor für den Busbetrieb. Busse müssen eine Vielzahl herausfordernder Straßenverhältnisse bewältigen, darunter den Aufprall auf Bordsteine, Schlaglöcher, Temposchwellen, enge Wendekreise und den kontinuierlichen Stop-and-go-Betrieb beim Fahren. Öffentliche Verkehrsmittel müssen Städte bei jedem Wetter in Bewegung halten. Die neue Reifenserie zeichne sich dafür durch starke Allwetterleistung aus. Mit dem 3PMSF-Schneeflockensymbol auf der Seitenwand biete der Reifen souveräne Eigenschaften bei der Fahrt auf verschneiten und vereisten Straßen.

Jeder Fahrzeugausfall kann die Zeitpläne der Fahrgäste erheblich durcheinanderbringen. Deshalb bietet Goodyear unterschiedliche Technologien, die Robustheit mit Energieeffizienz kombinieren. Fest im Reifen eingebaute RFID-Chips ermöglichen die leichte Identifizierung und Vernetzung mit Reifenmanagement- und Trackingsystemen zur Vereinfachung des Reifenmanagements. Die gesamte Reifenserie sei mit dem Runderneuerungsprogramm von Goodyear kompatibel. Damit unterstützt sie die Nachhaltigkeitsziele von Transportunternehmen.

Der Reifenhersteller fasst die wichtigsten Merkmale des neuen Stadtbusreifens folgendermaßen zusammen: Das Laufflächedesign bietet ein optimiertes Rippenlayout für gleichmäßige Anpressdruckverteilung, Schulterrobustheit und Stressreduzierung. Die Laufflächenmischung mit niedriger Hysterese sorgt für kühle Laufeigenschaften und reduziert Wärmeerzeugung sowie Energieverlust. Außerdem bietet sie ausgezeichnete Nasshaftung für hohe



Der neue Urbansmax MCA HI+ ist in der Größe 275/70 R22,5 zu haben (Bild: Goodyear)

Traction bei schlechtem Wetter. Flexomatic-Lamellen in den Mittelrippen unterstützen von seitlichen Profilblocklamellen verbessern die Bremsleistung. Die Flexomatic-Lamellen schließen sich beim Durchrollen durch die Aufstandsfläche, sodass die Laufflächenblöcke ineinander greifen.

Dadurch wird die Lauffläche steifer und robuster, gleichzeitig wird eine hohe Traction bei herausforderndem Wetter beibehalten. Die eingebaute Interlaced-Strip-Technologie gewährleistet eine geringere Verformung der Karkasse und erzeugt eine gleichmäßige Druckverteilung in der Aufstandsfläche. Der Reifen bietet eine verstärkte Seitenwand für höhere Verletzungsresistenz im städtischen Raum. Verschleißindikatoren rund um die Seitenwand zeigen die verbleibende Dicke der Schutzschicht an und weisen darauf hin, wann der Reifen umgedreht werden muss, womit der Pneu ein zweites Reifenleben erhält.

cs

Vertragsverlängerung: Goodyear bleibt exklusiver Reifenpartner der FIA ETRC

Rennbedingungen helfen, „innovative Technologien für Laufflächen und Karkassen zu entwickeln“

Goodyear und die FIA European Truck Racing Championship (ETRC) haben ihre langjährige Partnerschaft durch den Abschluss eines weiteren Dreijahresvertrags erneuert. Damit unterstreiche Goodyear sein „Engagement für die Zukunftsvision der FIA ETRC einschließlich eines verstärkten Fokus auf Innovation, Nachhaltigkeit und Talententwicklung“, heißt es dazu vonseiten des Herstellers, der die Daten aus den „extremen Rennbedingungen“ für die Reifenentwicklung schätzt.

„Mit ihren 1.500 PS bringen die auf Rennturniere ausgelegten Trucks eine unglaubliche Beschleunigung von 30 auf 160 km/h in nur sechs Sekunden auf die Piste. Unsere Goodyear-Reifen machen diese Leistung nutzbar und müssen außerdem starken G-Kräften, dem Aufprall auf Curbs und hohen Temperaturen auf der Strecke standhalten. Vor mehr als 20 Jahren entwickelten wir unseren ersten Reifen für die ETRC, und wir freuen uns über die erneute Berufung zum alleinigen Reifenpartner für weitere drei Jahre“, sagt Maciej Szymanski, Director Marketing Europe der Commercial Business Unit bei Goodyear, anlässlich der Vertragsverlängerung.

Die Europameisterschaft im Truck Racing zog in den vergangenen Jahren 420.000 Zuschauer in ihren Bann. Die Serie sei dem Hersteller zufolge „eine wichtige Plattform für die Reifenentwicklung, denn Reifen haben wesentliche Auswirkungen auf die Rennergebnisse ebenso wie auf das tägliche Geschäft von Lkw-Flottenbetreibern“. Effizienz und Einsatzzeit seien in beiden Fällen die Voraussetzung, um im Wettbewerb eine Führungsposition zu halten.

Die Erfahrung mit Extremsituationen im Motorsport ergänze die Forschungs- und Testarbeit von Goodyear auf der Straße, der Teststrecke, in der Simulation und im Labor. Die unter extremen Rennbedingungen gesammelten Reifendaten ermöglichen es dem Ingenieurteam, innovative Technologien für Laufflächen und Karkassen zu entwickeln, die sowohl geringen Rollwiderstand als auch Langlebigkeit für fortschrittliche Leistung auf der Straße kombinieren.

Die FIA ETRC sei dabei „auf dem besten Weg, eine führende Plattform mit Nachhaltigkeits-Roadmap und Vorbildfunktion für die Straßentransportbranche zu werden“, so Goodyear. Ihr

Engagement unterstreiche sie durch die Unterzeichnung der Initiative Sports for Climate Action Framework der Vereinten Nationen. Damit wolle die FIA ETRC zur Verwirklichung des Pariser Abkommens beitragen und „den transformativen Wandel beschleunigen, der nötig ist, um Treibhausgasneutralität zu erreichen“.

„Seit vergangenem Jahr fahren alle Trucks mit 100 Prozent erneuerbarem Biokraftstoff (HVO). Damit ist die ETRC die erste FIA-Meisterschaft, die diesen Schritt getan hat. Auch beim Pace Truck wurden neue Maßstäbe gesetzt, denn dieser wurde erstmalig mit Bio-LNG betrieben. Das serieneigene Rahmenwerk für eine Nachhaltigkeitswende zielt auf Netto-Null bis 2038 ab, und Goodyear hat versprochen, dazu beizutragen. Wir freuen uns darauf, in den nächsten Jahren gemeinsam auf eine grünere Zukunft hinzuarbeiten“, sagt Rolf Werner, Geschäftsführer der ETRA Promotion GmbH; die ETRA ist die European Truck Racing Association.

Die FIA ETRC 2021 umfasste Veranstaltungen auf großen europäischen Rennstrecken, darunter Formel-1-Strecken wie der Hungaroring, und ein Saisonfinale in Le Mans. **ab**



Der Rennkalender der FIA ETRC sieht für 2022 derzeit folgende Termine vor:

- 21.-22.5.** Italien (Misano World Circuit)
- 11.-12.6.** Ungarn (Hungaroring)
- 2.-3.7.** Slowakei (Slovakia Ring)
- 16.-17.7.** Deutschland (Nürburgring)
- 3.-4.9.** Tschechien (Autodrom Most)
- 10.-11.9.** Belgien (Circuit Zolder)
- 24.-25.9.** Frankreich (Le Mans Bugatti Circuit)
- 1.-2.10.** Spanien (R.A.C.E. Circuito del Jarama)

Dakar 2022: Sieg für die mit Goodyear-Reifen ausgerüsteten Teams

Nach zwei Wochen Rallye und ungefähr 8.000 Kilometern Strecke im anspruchsvollen Gelände der Arabischen Wüste endete die Rallye Dakar mit einem zweiten vollen Podiumssieg des Kamaz-Master-Teams. Es fuhr auf „Offroad-ORD“-Reifen von Goodyear.

Das Kamaz-Master-Team eroberte die ersten vier Positionen in einem intensiven Kampf zwischen dem fünffachen Sieger Eduard Nikolaev und dem amtierenden Dakar-Meister Dmitry Sotnikov. Am Finaltag konnten Sotnikov, Beifahrer Ruslan Akhamadeev und ihr Mechaniker Ilgiz Akhmetzianov den Sieg davontragen.

Die beiden Führenden fuhren die neuen Kamaz-K5-435091-Trucks, während der drittplatzierte Anton Shibalov das bewährte Modell Kamaz-43509 steuerte. Beide Lkw-Modelle waren mit Standard-Goodyear-Reifen ausgestattet. Die Reifen verfügen über fortschrittliche Karkassen- und Reifentechnologien, die Flottenbetreibern in ganz Europa zur Verfügung stehen.

Die Dominanz der von Goodyear bereiften Trucks wurde dadurch unterstrichen, dass alle 13 Etappen von einer Kamaz-Master-Crew gewonnen wurden. Sotnikov errang fünf Etappensiege und Nikolaev drei. Andrey Karginov schloss zunächst mit drei Bestzeiten zu beiden auf, verlor jedoch eine Stunde durch ein technisches Problem auf der vierten Etappe. Er wurde bei der Behebung des technischen Problems

durch ein gegnerisches Team unterstützt, welches unvermittelt anhielt.

Vladimir Chagin, Leiter des Kamaz-Master-Sportteams „Wir sind mit zwei Lkw-Modellen zur Dakar gekommen. Unserem bewährten Siegermodell 43509 und dem innovativen neuen K5 435091. Beide Modelle waren mit Goodyear-Reifen ausgestattet, was bei einem so anspruchsvollen Event zweifellos von herausragender Bedeutung ist. Unser Team hat durch akribische Vorbereitung und eine hervorragende Umsetzung der Strategie in zwei sehr zermürbenden Wochen hervorragende Leistungen erbracht. Bei der Dakar brauchen wir Reifen, die Traktion und Haltbarkeit bieten. Der Goodyear Offroad ORD' hat uns maximale Geschwindigkeit bei minimalen Ausfallzeiten ermöglicht und zu unserem Erfolg beigetragen.“

Maciej Szymanski, Marketing Direktor von Goodyear Commercial Europe, sagte: „Dies war der 19. Dakar-Sieg für Kamaz-Master. Das ist eine außergewöhnliche Leistung, und Goodyear ist stolz darauf, vom Team als vertrauenswürdiger Begleiter ausgewählt worden zu sein. Die anspruchsvollen neuen Strecken mit versteckten Steinen in den sandigen Pisten haben die Gesamtleistung der Reifen noch einmal ausgiebig auf die Probe gestellt. Das Team berichtete, dass es von der Haltbarkeit, Schnittfestigkeit und der hervorragenden Traktion während der gesamten Dakar begeistert war. Goodyear nutzt Veranstaltungen wie die Dakar und die FIA European Truck Racing Championship, um Reifen und Technologien in extremen Leistungssituationen zu testen.“



Das Team von Kamaz-Master in Jeddah, Saudi Arabien (Bild: Frédéric Le Floch/DPPI)

Weitere beeindruckende Leistungen lieferten das Petronas-Team De Rooy Iveco und das Mammoet-Rallysport-Team De Rooy Iveco. Die De-Rooy-Mannschaften, die allesamt unter den ersten zehn landeten, erzielten in der Anfangsphase regelmäßig Top-drei-Etappenzeiten. Sie lagen damit dicht hinter den vier Kamaz-Master-Crews. Mitten im Rennen wurden sie jedoch durch technische Probleme ausgebremsst. Der Teamgeist der legendären holländischen Mannschaft ließ sie in den letzten Etappen wieder nach vorne aufschließen.

Szymanski ergänzte: „Das volle Podium und acht Positionen in den Top zehn sind von Teams mit Goodyear-Bereifung besetzt. Darüber sind wir sehr erfreut, und es demonstriert die herausragende Leistung und Zuverlässigkeit unserer Standardreifen. Die Cool-Running-Technologie und das innovative Karkassendesign von Goodyear fließen auch in unsere Onroad-Produktreihen ein. Die Reifen sind dadurch extrem verschleißfest und energieeffizient. Diese Qualitäten sind für unsere Kunden im Alltag ebenso wichtig wie für die Gewinnerteams der Rallye Dakar.“

Die dritte Ausgabe der Rallye Dakar in Saudi-Arabien führte das Teilnehmerfeld über eine neue Route. Mehr als 50 Teams kämpfen in verschiedenen Kategorien um den Sieg in den Wertungen für Autos, Motorräder und Geländewagen. Die Lkw-Kategorie ist eine der anspruchsvollsten Klassen. Die überarbeiteten Etappen boten neue Herausforderungen mit einem höheren Anteil an Wüstensand und sehr steinigen Streckenabschnitten. cs



Das Team Kamaz-Masters war mit Reifen von Goodyear auf der Dakar 2022 dabei (Bild: Goodyear)

Goodyear kürt Gewinner seiner TruckForce-Service-Excellence-Awards

HMI-Partner Duwald Reifen bietet „einen kontinuierlich erstklassigen Service“

Goodyear hat die fünf Gewinner seiner TruckForce-Service-Excellence-Awards für das vierte Quartal 2021 bekanntgegeben. Neben Partnern aus Polen, Frankreich, Großbritannien und Norwegen würdigt Goodyear damit auch einen deutschen HMI-Partner: Duwald Reifen aus Stade. Seit Anfang des vergangenen Jahres zeichnet Goodyear pro Quartal fünf Partner aus seinem europaweiten TruckForce-Servicenetz mit seinem Preis für exzellenten Service aus.



Goodyear-Außendienstmitarbeiter Thorsten Bassen (rechts) überreicht den TruckForce-Service-Excellence-Award an Jörg Duwald, Inhaber von HMI-Partner Duwald Reifen aus Stade an der Niederelbe (Bild: Goodyear)

Das deutsche Unternehmen Duwald Reifen, Partner der Handelsmarketinginitiative (HMI), wurde für „einen kontinuierlich erstklassigen Service“ ausgezeichnet, wie der Hersteller in einer Mitteilung betont. Während der vergangenen sechs Jahre habe das Unternehmen mit Sitz in Stade an der Niederelbe ausnahmslos alle bei ihm eingehenden Anrufe auf der „ServiceLine24h“, dem Goodyear-Lkw-Service bei Reifenspannen, angenommen. Jeder Anfrage nach Pannenhilfe sei Duwald Reifen nachgegangen, keine habe der HMI-Partner abgelehnt. Damit habe Duwald Reifen „seine Effizienz und Leistungsfähigkeit gezeigt“, so der Hersteller weiter.

„Ich fühle mich geehrt, als zuständiger Gebietsleiter einen solchen europäischen Award übergeben zu dürfen. Die Leistung dieses TruckForce-Partners spricht für sich“, sagt Thorsten Bassen, Außendienstmitarbeiter von Goodyear, anlässlich der Award-Übergabe an Inhaber Jörg Duwald. Das Stader Unternehmen habe sich die Auszeichnung verdient, weil es für Goodyear-Kunden „sein Äußerstes gegeben“ habe. „Mit der Auszeichnung von Goodyear habe ich eines meiner Lebensziele erreicht. Die Überreichung des Pokals in Verbindung mit dem Service-Excellence-Award hat

mich sehr geehrt und macht mich stolz“, freut sich Jörg Duwald.

Weitere Award-Gewinner

Als Vorreiter beim Einsatz der „eJob“-App von Goodyear in Polen und für einen kontinuierlich wachsenden Support für Goodyear-Flottenkunden im lokalen Markt wurde das Unternehmen Misztal ebenfalls mit dem TruckForce-Service-Excellence-Award geehrt. „eJob“ sei „die neueste Generation der branchenführenden mobilen App von Goodyear für das Reifenmanagement. Techniker können mit der App alle Arbeiten an Fahrzeugen, die vor Ort bei einem Kunden oder in der Werkstatt ausgeführten werden, erfassen“, erläutert dazu der Hersteller.

Die französische Firma Nantes Pneumatiques mit Sitz nahe der bekannten, ihr den Namen gebenden Hafenstadt im nordwestlichen Frankreich erhielt den Award für eine Akzeptanzrate von mehr als 90 Prozent der bei der „ServiceLine24h“ eingehenden Anrufe. Das Unternehmen sei zudem ein Vorreiter beim „eJob“-Einsatz.

Das britische Unternehmen ProTyre mit Hauptsitz in Winchester wiederum hat das neueste Sortiment intelligenter Werkzeuge

von Goodyear einschließlich „eJob“ und „FOS (FleetOnlineSolutions) eCasing“ in seinem nationalen Netzwerk eingeführt und wurde dafür ausgezeichnet.

In Anerkennung „eines erstklassigen Service“ für die Flotten von Vertragskunden, für die intensive „eJob“-Nutzung und die Steigerung seiner Marktanteile bekam außerdem Dekk og Felg Lillestrøm aus Norwegen den Award von Goodyear verliehen.

„In der Schlussrunde unserer TruckForce-Service-Excellence-Awards im Jahre 2021 haben wir Reifenpartner aus fünf Ländern ausgewählt, die für Goodyear-Kunden über sich hinausgewachsen sind. Während des gesamten Jahres haben wir die überragende Performance von 20 TruckForce-Partnern aus zwölf Ländern präsentiert. Durch ihre Leistung ist sowohl die Abdeckung als auch die Qualität unseres Netzwerks gewachsen. Sie alle wurden sorgsam ausgewählt, weil sie den Geist dieser Awards verkörpern. Mein aufrichtiger Dank für die Entschlossenheit, mit der sich unsere Netzwerkpartner bei der Fuhrparkwartung und Erweiterung des europäischen Goodyear-Netzwerks selbst übertroffen haben“, erklärt Adam Stanton, Manager Network & Service-Commercial Europe bei Goodyear.

ab

ETD: „Leao hat sich unter allen Umständen bewährt“

European Tyre Distributors B.V. (ETD) gehört zu den internationalen Reifen großhändlern, die weiterhin schnell expandieren wollen. Das Unternehmen mit Sitz in Strijen nahe Rotterdam hat sich dabei spezialisiert auf den Import von Reifen, Felgen und Nebenprodukten für den europäischen Markt. ETD führt als Flaggschiffmarken Leao, Event und Security, bietet darüber hinaus aber auch die Montage von Kompletträdern in einer eigenen Montagelinie als Dienstleistung an.

Ein wichtiger Teil des Produktangebots von ETD sind Lkw-Reifen. Mit den Marken Leao, Dynamo und Blacklion verfügt der niederländische Grossist über ein umfangreiches Programm mit mehr als hundert verschiedenen Kombinationen von Profilen, Größen und Last-/Speedindizes. „Nicht nur die gängigen Größen, sondern auch Nischengrößen sind ab Lager lieferbar“, betont dazu der Großhändler. Kunden können die Reifen online über www.etd.nl bestellen, und aufgrund eines „umfangreichen Netzwerks von Logistikpartnern“ könnten Lieferungen von ETD „einfach und schnell geplant“ werden.

Die Flaggschiffmarke von ETD im Segment der radialen Lkw-Reifen (TBR) ist Leao. Als Alleinvertriebshändler von TBR-, Landwirtschafts- und OTR-Reifen in Westeuropa könnte ETD mit Leao-Reifen ein Fabrikat bieten, das „günstige Preise, hervorragende Qualität und 100 Prozent Zuverlässigkeit garantiert“, so das Versprechen. Entsprechende Produktqualitäten spiegelten sich im Leao-Logo durch den Löwen wider.

Speziell für die Anwendung auf europäischen Straßen entwickelt, könne European Tyre Distributors gleich mehrere Leao-Profile anbieten. Die Profile ETD100, ETS100 und ETT100 seien etwa speziell für den Fernverkehr entwickelt worden und dementsprechend „auf hervorragende Laufleistung und geringen Rollwiderstand ausgelegt“. Für regionale Anwendungen wiederum seien die Profile KTD300 und KTS300 entwickelt worden, „um überdurchschnittlichem Bremsen und Lenken standzuhalten“. Darüber hinaus gebe es die 200er-Serie speziell für leichte Lkw mit 17,5- und 19,5-Zoll-Reifen: die Profile KLS200 für die Vorderachse, KLD200 für die Antriebsachse und KLT200 für den Trailer. „Insgesamt hat sich das Angebot an modernen Profilen von Leao unter allen Umständen bewährt“, so ETD weiter.

European Tyre Distributors halte in Strijen dabei einen Bestand an verschiedenen Reifenmarken auf einer Lagerfläche von 20.000 Quadratmetern vor. Dies ermögliche es stets, „Produkte kurzfristig zu liefern“, so der niederländische Nutzfahrzeugreifenspezialist abschließend.

Bohnenkamp vertreibt Sailun-Nfz-Reifen jetzt auch in Benelux



Andreas Wilmsmeier von Sailun (rechts) und Hans Helms, Geschäftsführer Bohnenkamp Benelux, sorgen künftig für ein größeres Lkw-Reifensortiment in Belgien, den Niederlanden und Luxemburg (Bild: Bohnenkamp)

Anfang 2020 hat die Bohnenkamp AG mit der Aufnahme des chinesischen Reifenherstellers Sailun in Deutschland und der Schweiz ihr Angebot an Nutzfahrzeugreifen erweitert. Nun nimmt auch die Tochtergesellschaft Bohnenkamp Benelux das Fabrikat in ihr Sortiment auf, was die Erweiterung des Angebots um „gleich 17 Profile in 60 verschiedenen Größen“ bedeutet, wie dazu der Großhändler erklärt.

Die Sailun-Profile deckten in Summe die Bereiche Baustelle sowie Regional- und Fernverkehr ab. Gesamtvertriebsleiter Thomas Pott sagte dazu: „Seit gut zwei Jahren erhalten wir äußerst positive Rückmeldungen von unseren Kunden, insbesondere was die Qualität und das Preis-Leistungs-Verhältnis angeht. Umso mehr freuen wir uns, dass die Marke Sailun nun auch von unserer Tochtergesellschaft aufgenommen und im Markt weiter etabliert wird.“

Andreas Wilmsmeier, Business Development Manager DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) & Benelux bei Sailun Group, ergänzt: „Wir sind stolz darauf, neben den bedeutenden Märkten Deutschland und Schweiz jetzt auch in Benelux mit einem starken Partner wie Bohnenkamp zusammenzuarbeiten. Mit der Kooperation möchten wir Sailun weiter am Markt voranbringen und die Kunden auch in Benelux zukünftig zuverlässig mit einem der besten Produkte im Budget Segment versorgen.“



Der niederländische Großhändler European Tyre Distributors (ETD) hat sich auf Nutzfahrzeugreifen spezialisiert und setzt in seinem Sortiment schwerpunktmäßig auf Fabrikate wie Leao (Bild: European Tyre Distributors)

ab

Hyundai-Roadshow: Hankook rüstet wasserstoffbetriebenen Lkw mit Reifen aus

Der Reifenhersteller Hankook ging von Ende November bis Anfang Dezember 2021 gemeinsam mit den Unternehmen Hyundai auf die von „H2 Green Power & Logistics“ veranstaltete Roadshow zum Thema Nachhaltigkeit in der Logistik. Hierzu wurde ein Hyundai Xcient Fuel Cell, der erste wasserstoffbetriebene Lkw des Fahrzeugherrstellers, auf Hankook-SmartFlex-Bereifung auf seine Reise durch Deutschland geschickt.

Hankook will gemeinsam mit seinen Partnern das Thema Nachhaltigkeit und ökologisch optimierte Lieferketten mit einer neu ins Leben gerufenen Roadshow vorantreiben. Rund eine Woche war ein mit den SmartFlex-Profilen AH31 und DH31 bereifter Hyundai Xcient Fuel Cell durch Deutschland unterwegs. Der Reifenhersteller arbeitet hier mit H2 Green Power & Logistics GmbH zusammen, einem Unternehmen, das sich den Aufbau eines Ökosystems für grünen Wasserstoff im Bereich Nutzfahrzeuge verschrieben hat und unter anderem den Aufbau von Betriebstankstellen plant. „Darüber hinaus stellt eine Kooperation mit H2 Mobility Deutschland sicher, dass auch öffentliche Wasserstofftankstellen zur Verfügung stehen“, heißt es bei dem Reifenhersteller. H2 Mobility sei weltweit der größte Wasserstofftankstellenbetreiber und betreibe heute alleine in Deutschland 87 der 91 öffentlichen H2-Stationen.

„Hankook ist schon seit Langem ein zuverlässiger Reifenpartner im Bereich der Flotten. Es freut mich daher, dass wir mit der Bereifung des Hyundai-Xcient-Lkw einen wichtigen Beitrag zur Etablierung wasserstoffbetriebener Nutzfahrzeuge und in Richtung einer klimaneutralen Logistik leisten können“, sagt Manfred Zoni, Lkw-Vertriebsdirektor bei Hankook Reifen Deutschland.

Das Unternehmen setze sich klare Ziele wie die Verwendung von 100 Prozent nachhaltigen Rohstoffen bis 2050 und die Reduzierung der Treibhausgasemissionen um 50 Prozent im Vergleich zu 2018, wie kürzlich im ESG-Bericht des Reifenherstellers erwähnt wurde. Man sei in verschiedenen Initiativen für unternehmerische Nachhaltigkeitspraktiken wie dem UNGC (United Nations Global Compact) engagiert und unterstützte



Um für die Roadshow gut gerüstet zu sein, wurden Hankooks Allroundtalente SmartFlex AH31 auf der Lenk- und SmartFlex DH31 auf der Antriebsachse montiert (Bild: Hankook)

umweltfreundliche Richtlinien wie die für nachhaltige Naturkautschukherzeugung.

Ein Kern der Bestrebungen des Reifenherstellers für nachhaltiges Wirtschaften liegt in Bereich der Lkw-Runderneuerung. Die Vorteile dieses nachhaltigen „Mehr-Leben“-Konzeptes will Hankook durch SmartLife Solutions verdeutlichen. Dabei sind alle Hankook-Nutzfahrzeugreifen so konstruiert, dass diese „dank ihrer hochwertigen Karkasse teils mehrfach runderneuert werden können“. Durch diese Eigenschaften könnten Flottenunternehmen nicht nur Gutes für die Umwelt tun, sondern durch eine wesentlich höhere Gesamtaufleistung auch erhebliche ökonomische Vorteile ausschöpfen.

„Ohne den Einsatz von speicher- und transportierbarem Wasserstoff (H2) in

Industrie und Verkehr gilt die Energiewende als unerreichbar. Dass dabei auch mittelständische Unternehmen eine Rolle spielen können, zeigt die H2 Green Power & Logistics GmbH mit Sitz in Münster und Niederlassung in Magdeburg. Das Geschäftsmodell umfasst ein komplettes Ökosystem für den grünen Wasserstoff in der Nutzfahrzeugmobilität und später auch bei stationären Großkunden“, sagt Dr. Ludger Hellenthal, geschäftsführender Gesellschafter der H2 Green Power & Logistics GmbH.

cs

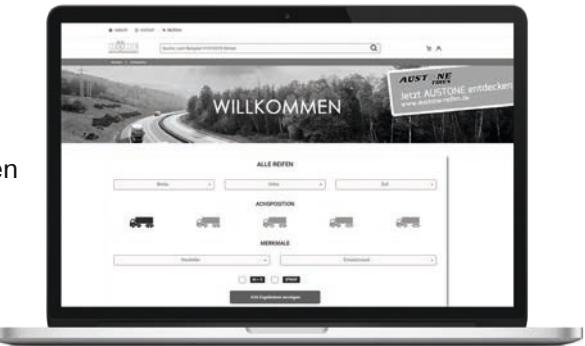
Relaunch des Küke-Webshops für Lkw-Reifen

Im Januar ist der Onlineshop des Nutzfahrzeugegreifengroßhändlers Küke aus Herzberg am Harz in einer neuen Version ans Netz gegangen. Nach mittlerweile fast zehn Jahren, in denen er sich einer großen Beliebtheit der Kunden erfreut habe, sei es an der Zeit gewesen, das bestehende System zu überarbeiten, so das Unternehmen. Der Relaunch, im Zuge dessen der Shop um viele neue Funktionen erweitert wurde und nun unter anderem mehr Komfort rund um die Produktsuche sowie den Bestellvorgang bieten soll, wird dabei als erfolgreich bezeichnet. „Die Anmeldung ist – wie bei uns üblich – ausschließlich für Reifenhändler mit Kundennummer möglich“, wie André Küke, Geschäftsführer und Inhaber des Küke Reifengroßhandels, in diesem Zusammenhang betont. Der Onlineshop rücke mit seinen neuen Funktionen und einer hochadaptiven Struktur den Kunden nun noch weiter in den Mittelpunkt, heißt es darüber hinaus.

So ist es demnach nicht nur möglich, darüber Preise und Verfügbarkeiten abzufragen, sondern auch Merklisten zu führen, Reifen miteinander zu vergleichen oder gezielt über eine eigens konzipierte Künstliche Intelligenz (KI) Produktalternativen zu finden. Zudem zeigt der neue Shop neben Lkw-Reifen nun das gesamte Portfolio des Anbieters von Lkw- über MPT- und EM- bis hin zu Agrarreifen. Pünktlich zur neuen Förderperiode 2022 sei es außerdem jetzt möglich, gemäß De-minimis zu filtern und – wie versprochen wird – „mit nur wenigen Klicks nach bestmöglichster Förderung zu sortieren“. Bei alldem verfüge der Shop über eine direkte Anbindung an die

Warenwirtschaft des Großhändlers, womit die Herzberger stets aktuelle Informationen zu Verfügbarkeiten und Lieferzeiten verbinden sowie resultierend daraus eine enorm hohe Zuverlässigkeit. Des Weiteren können Kunden über ihre Bestellhistorie demnach weiterführende Funktionen wie Auftragsstatus, Belege und Rechnungen einsehen.

Über eine Merkliste können die wichtigsten Reifen immer in einer Übersicht gehalten und so schnellstmöglich Preise und Verfügbarkeiten eingesehen werden, ohne zuvor verschiedene Suchen anstoßen zu müssen. Produktalternativen in verschiedenen Preisklassen macht besagte KI ausfindig, sollte das gewünschte



Der in Herzberg im Harz ansässige Reifengroßhändler Küke ist überzeugt, mit seinem neuen Webshop die Voraussetzungen für weiteres Wachstum und die Integration künftiger analoger wie digitaler Trends geschaffen zu haben (Bild: Küke Vertriebsgesellschaft)

Produkt doch einmal gerade nicht verfügbar sein. Apropos: Eine Vergleichsmöglichkeit von bis zu fünf verschiedenen Reifen bietet der neue Shop ebenso, wobei das System automatisch die Unterschiede hervorhebt und so bei der individuellen Kaufentscheidung unterstützt. „Die zugrunde liegende Architektur des Webshops und die Verknüpfung mit der ERP-Systemlandschaft ermöglichen darüber hinaus die permanente Entwicklung neuer Bausteine, die das Käuferlebnis unserer Kunden weiter verbessern oder dem Reifenfachhandel die Beratung vor Ort am Point of Sale erleichtern sollen“, sagt Jens J. Hofmann, der bei Küke für das Marketing zuständig ist. **cm**

Nico Spirito bei NW Reifenservice, nicht mehr bei PTG



Hat der Prometeon Tyre Group (PTG) ganz offensichtlich den Rücken gekehrt: Nico Spirito (Bild: LinkedIn/Screenshot)

Nach – wie er sagt – „knapp acht spannenden, lehrreichen, herausfordernden und erfolgreichen Jahren in verschiedenen Positionen“ in Diensten der Reifenindustrie bei Herstellern wie Kumho oder vor allem Pirelli bzw. zuletzt bei der aus dem Nutzfahrzeuggeschäftsbereich der italienischen Marke hervorgegangenen

Prometeon Tyre Group (PTG) hat Nico Spirito zum Jahreswechsel eine neue berufliche Herausforderung angenommen. Dabei hält er sowohl den Nutzfahrzeugen als auch den Reifen die Treue: Nachdem er PTG zum Jahresende 2021 ganz offensichtlich den Rücken kehrte, hat Spirito demnach nun bei der NW Reifenservice GmbH in Wörth an der Donau Verantwortung übernommen im Bereich Vertrieb, Organisation und Organisation.

Das Unternehmen mit noch zwei weiteren Standorten in Bruck in der Oberpfalz sowie in Nittendorf/Etterzhausen ist nach eigenen Angaben spezialisiert auf den professionellen Reifen- und Räderservice für

Lkw/Busse genauso wie für Pkw, Motorräder und landwirtschaftliche Fahrzeuge. Es gehört zur in Summe rund 50 Mitarbeiter beschäftigenden Bayern-Trucks-Gruppe zu der neben dem Nfz-Vermieter Bayern Trucks Rental unter anderem noch Nutzfahrzeuge Wörth und Nutzfahrzeuge Bruck zählen. Mit seinem Schritt weg von PTG hin zu NW kehrt Spirito insofern zu seinen Wurzeln im Handel zurück, wie er selbst anmerkt. Denn vor seinem Eintritt bei Kumho Ende 2013 und dem wenige Monate später erfolgten Wechsel zu Pirelli hatte er auch schon für Pneuhage, First Stop und ATU gearbeitet.

Christian Marx



Thomas Fischer, Geschäftsführer von AAMPACT e.V., der Interessenvertretung der Automobilzulieferer und Teilehersteller im freien Ersatzteilmarkt (Bild: privat)

Keine Chance für Einzelkämpfer

Thomas Fischer, Geschäftsführer von AAMPACT e.V., im Interview zum Thema Werkstattkonzepte

Der Automotive Aftermarket ist im Umschwung. Immer neue Herausforderungen kommen da auch auf freie Werkstätten zu. Sei es nun das Thema Elektromobilität, Digitalisierung und gesetzliche Auflagen. Die NEUE REIFENZEITUNG hat mit Thomas Fischer, Geschäftsführer von AAMPACT e.V., der Interessenvertretung der Automobilzulieferer und Teilehersteller im freien Ersatzteilmarkt, zum Thema Werkstattkonzepte gesprochen. Davon gibt es mehr als 40 in Deutschland.

NRZ: Herr Fischer, wie viele freie Werkstätten gibt es in Deutschland?

Thomas Fischer: In Deutschland gibt es etwa 21.000 freie Werkstätten, von denen rund 9.500 in ein Werkstattkonzept eingebunden sind. Weitere 2.000 bis 3.000 Werkstätten sind geschätzt noch zusätzlich durch Kataloge, Onlinezugänge, technische Daten, Schulungsprogramme und Reparaturanleitungen mit einem Konzept verbunden, zeigen dies aber nicht nach außen.

NRZ: Welche Vorteile entstehen den Werkstätten durch Konzeptgeber?

Thomas Fischer: Die freie Werkstatt steht für den Autofahrer im Wettbewerb zum markengebundenen Autohaus. Das Full-Service-Konzept unterstützt rundum, auch beim professionellen Marktauftritt,

der gezielten Kundenansprache und Neukundengewinnung. Von der Außengestaltung und Signalisation, über die Zugehörigkeit zu einer größeren Gruppe mit entsprechender Markenbekanntheit bis hin zu nützlichen Marketingbausteinen. Dazu zählen beispielsweise ein attraktiver Internetauftritt, Onlinewerbung, Werbebeilagen, Arbeitskleidung, Geschäftspapier, Werkstattersatzwagen und vieles mehr. Alles Leistungen, die eine Werkstatt allein für sich nur sehr viel aufwendiger organisieren kann. Das Schöne dabei ist auch, dass die Werkstatt selbst entscheidet, welche Marketingbausteine sie einsetzt.

Im Zuge der Herausforderungen, die heute und in der Zukunft auf dem Markt durch die technischen Veränderungen, gesetzliche Auflagen und neue Mobilität bestehen, hat der Einzelkämpfer, der alle Marken repariert, ohne einen leistungsfähigen Partner keine Chance mehr. Freie

Werkstätten mit einem starken Konzeptpartner tun sich im täglichen Geschäft erheblich leichter, können sich auf ihre Kunden konzentrieren und sind so auch meist erfolgreicher.

NRZ: Gibt es auch Nachteile?

Thomas Fischer: Natürlich gibt man ein wenig Eigenständigkeit auf und bindet sich stärker an den Konzeptlieferanten. Das Erscheinungsbild der Werkstatt mit Logo und Farbgebung entspricht dem Systemauftritt. Aber das Werkstattkonzept lebt auch davon, dass der Name des Inhabers deutlich sichtbar ist. Schließlich kennen die meisten Kunden den Inhaber der Werkstatt. Das Geschäft lokal vor Ort läuft sehr stark über die persönliche Ebene. Die sichtbare Verbindung von Inhabername und Konzeptlayout ist ein wichtiger Erfolgsfaktor, und natürlich behält die Werkstatt ihre unternehmerische Freiheit.

NRZ: Stehen hinter den Werkstattkonzepten immer Teilehändler?

Thomas Fischer: Ja, zum allergrößten Teil sind die Konzeptanbieter Autoteilegroßhändler oder Handelskooperationen. Es gab zwei Systeme, die im Warenbezug neutral waren, haben sich aber nicht durchgesetzt.

NRZ: Auf was sollten die freien Werkstätten achten, wenn Sie sich einem Konzeptgeber anschließen?

Thomas Fischer: Sie sollte mit dem Konzeptanbieter eine gute, vertrauensvolle Beziehung pflegen. Das ist die Grundvoraussetzung für alles. Im Regelfall ist der Konzeptgeber der langjährig angestammte Hauptlieferant. Hier stimmen sowohl die Geschäftsbeziehung als auch der persönliche Kontakt. Wie in jeder guten Beziehung kommt es auf das gegenseitige Vertrauen an.

NRZ: Welche Alternativen gibt es zum Werkstattkonzept?

Thomas Fischer: Allein bleiben ist eine Möglichkeit. Ein Servicevertrag mit Fahrzeugherstellern eine andere, wenn man das möchte. Eine wirkliche Alternative, die den Vergleich mit einem etablierten Werkstattsystem besteht, sehe ich nicht.

NRZ: Passt jedes System zu jeder Werkstatt?

Thomas Fischer: Das muss sich jeder Werkstattbetreiber genau angucken. Die meisten Werkstattsysteme sind auf freie Werkstätten mit durchschnittlich drei bis fünf Mitarbeitern zugeschnitten. Es gibt Unterschiede im Umfang und in den Leistungsbausteinen. Von Einstiegskonzepten bis hin zur Full-Service-Lösung mit Premiumanspruch. Da muss jeder Einzelne gucken, welche Lösung für ihn und seinen Betrieb am besten passt und in welchem Maße die Unterstützung benötigt wird.

NRZ: Geben die Systeme Mindeststandards oder Mindestumsätze vor?

Thomas Fischer: Mindeststandards als Teilnahmekriterium gibt es bei Ausstattung und Qualität. Soweit ich weiß, gibt es aber keinen definierten Mindestumsatz als Teilnahmebedingung. Natürlich erwarten sich die Großhändler als Konzeptgeber den Löwenanteil der Warenbezüge. Das ist in Anbetracht der Leistungen mehr als verständlich und in der Praxis auch meistens der Fall. Wichtige Teilnahmekriterien sind die technischen Voraussetzungen, die die Werkstatt erfüllen muss. Angefangen bei Kfz-Meister und Fachpersonal mit regelmäßigen Weiterbildungen, über die technische Ausrüstung an Test- und Diagnosegeräten, Spezialwerkzeuge, HU im Haus oder auch eine Mindestanzahl an Arbeitsplätzen und Hebebühnen. Sehr wichtig ist auch die persönliche Einstellung. Die Werkstatt muss sich mit dem Konzept identifizieren und bei den angebotenen Maßnahmen mitmachen. Jedes Werkstattsystem lebt vom Engagement der angeschlossenen Partner.

NRZ: Mit welchen Gebühren müssen die Werkstätten rechnen?

Thomas Fischer: Das ist von Konzept zu Konzept unterschiedlich. Die monatlichen Gebühren sind aber gering und liegen meist im niedrigen dreistelligen Bereich. Das liegt daran, dass die Werkstattsysteme sich nicht allein aus den Gebühren finanzieren, sondern vom Warenbezug der Konzeptpartner subventioniert werden.

Christine Schönfeld



Nicht nur die knappe Verfügbarkeit von Vorprodukten führt bei den Werkstattausrütern zu einem Kostenanstieg, der – sagt ASA Präsident **Frank Beaujean** – „an die Kunden weitergegeben werden muss“, sie aber zugleich wohl in die Arme von Fernostanbietern treibt (Bild: ASA)

Hiesige Werkstattausrüster verlieren Marktanteile an Fernostanbieter

Steigende Rohstoff-, Logistik- und Energiekosten verschonen auch die Hersteller von Werkstattausrüstung nicht, wie Frank Beaujean, Präsident des Bundesverbandes der Hersteller und Importeure von Automobilserviceausrüstungen (ASA), in einem Interview mit *Auto Service Praxis* zu Protokoll gegeben hat. „Den ASA-Mitgliedern geht es hier nicht anders als dem Rest der Industrie in ganz Europa“, sagt er und befürchtet zugleich, dass dies Marktanteilsverluste der hiesigen Hersteller zugunsten Anbietern aus Fernost nach sich ziehen könnte.

Vor dem Hintergrund knapper Verfügbarkeiten von Vorprodukten wie Rohstahl und bei Halbleiterchips bzw. steigender Kosten würden sich die Hersteller einerseits bei der Produktionsplanung auf ihre Premiumkunden und -produkte fokussieren sowie andererseits versuchen, auf alternative Transportwege oder Lieferanten auszuweichen. Nichtsdestoweniger ist der aus alldem resultierende Kostenanstieg laut dem ASA-Präsidenten jedoch „derart groß, dass dieser an die Kunden weitergegeben werden muss“. Entsprechende Schritte – wie sie zuletzt unter anderem vom Anbieter ATH-Heinl umgesetzt wurden zum zurückliegenden Jahreswechsel – bezeichnet er jedenfalls als unvermeidbar, zumal das Ganze von den Herstellern alleine nicht aufgefangen werden könne.

Das treibt Beaujean aber noch aus einem weiteren Grund Sorgenfalten auf die Stirn: Durch die aktuelle Verknappung von Rohmaterialien werde seinen Worten zufolge einer Befriedigung der Nachfrage in Europa durch Fertigprodukte aus Fernost Vorschub geleistet. „Auf diese Weise werden aktuell massiv Marktanteile zuungunsten heimischer Anbieter verschoben“, wie Aussagen Beaujeans in diesem Zusammenhang von *Auto Service Praxis* wiedergegeben werden. *cm*



ASA-Verband: Stabile Mitgliederzahl trotz leidender Geschäfte

Der Bundesverband der Hersteller von Automobil Serviceausrüstungen e.V. (ASA) blickt zuversichtlich auf das Jahr 2022. „Wir sind guter Hoffnung, dass die massiven Einschränkungen des wirtschaftlichen und öffentlichen Lebens zwei Jahre nach der Pandemie in den kommenden Monaten endlich abklingen und wir langsam zum Normalstatus zurückkehren können“, sagt ASA-Präsident Frank Beaujean in einer ersten Einschätzung für das Jahr 2022. Normal sei dabei aber nicht gleichbedeutend mit einer Rückkehr zu der Zeit vor der Pandemie. „Unsere Mitgliedsunternehmen sind zum überwiegenden Teil mittelständisch geprägt. Und auch umfangreiche Wirtschaftshilfen können auf Dauer nicht verdecken, dass die Geschäfte insgesamt leiden“, so Beaujean. Investitionen in die Zukunft brauchen Zuversicht, und die fehle nach zwei Jahren Pandemiealarmzustand. Das hätte auch einen Effekt auf die Mitgliederentwicklung im letzten Jahr gehabt.

Insgesamt sieben Mitgliedsunternehmen schieden Ende 2021 aus dem Verband aus. Namentlich die Unternehmen Autel Europe GmbH, Blaschke Umwelttechnik, BBE Automotive, Car Bench S.p.a., Plymovent, Testo S.E. und Stierius. Der bedauerliche Tod des Inhabers beendete auch die Mitgliedschaft der Frank Ölanlagen GmbH. Doch der Verband konnte sich 2021 auch über sieben Neuzugänge freuen: EHC Technik GmbH, KSR EDV-Ingenieurbüro GmbH, Pfau-Beratung, Opus Inspection, CPS Consulting, Ryme Worldwide und KPIT Technologies GmbH. Damit startet der Verband mit 86 Mitgliedsunternehmen und 93 Marken mit Schwerpunkt Werkstattausrüstung und Ausrüstungsservices ins neue Jahr. Übernahmen und Fusionen einzelner Mitglieder haben dazu geführt, dass die Zahl der im Verband repräsentierten Marken weitgehend konstant, die Zahl der Mitglieder aber leicht rückläufig ist. *cs*

Studie nimmt Autoteile- und Reifengroßhändler sowie Werkstattkonzepte unter die Lupe

Eine aktuelle Studie der Deutschen Gesellschaft für Verbraucherstudien (DtGV) hat untersucht, welche Autoteile- bzw. Reifengroßhändler den Werkstätten den zuverlässigsten Lieferservice oder das beste Sortiment bieten. Zudem wurde durch Kundenbefragung ermittelt, welches Werkstattkonzept die umfassendsten Leistungen bietet.

Insgesamt seien 22 Unternehmen bewertet worden. Darunter zehn Autoteilegroßhändler, fünf Reifengroßhändler und acht Werkstattkonzepte. Dazu wurden von Mitte Mai bis September 2021 unabhängige Werkstätten befragt, die innerhalb der vergangenen fünf Jahre Kunden beim jeweiligen Anbieter des Automotive Aftermarktes waren. Insgesamt wurden 1.051 Bewertungen abgegeben.

Heraus kam: Heil & Sohn ist demnach der beliebteste Autoteilegroßhändler Deutschlands. Er konnte neben dem Sieg im Gesamturteil auch mit dem besten Kundenservice und einer Topplatzierung in der Kategorie Lieferservice punkten. Zweiter in der Beliebtheitsskala wurde hier Matthies, gefolgt von PV Automotive. Matthies hatte in der Bewertung mehrere erste Plätze erreicht. Zu nennen ist hier das Kundenvertrauen und schneller und zuverlässiger Lieferservice. Das beste Preis-Leistungs-Verhältnis sowie das beste und größte Sortiment soll demnach ATP Autoteile haben.

Als bester Reifengroßhändler der Studie ging Reifen Center Wolf hervor. Das Unternehmen konnte neben dem Gesamtsieg auch mit den ersten Plätzen in den Kategorien Kundenvertrauen, Preis-Leistungs-Verhältnis, Sortiment und Lieferservice überzeugen. Reifen Müller wurde zweiter im Beliebtheitsranking, gefolgt von Reifen Gundlach.

Die Bewertung der Autoteile- und Reifengroßhändler setzt sich aus sechs Teilkategorien zusammen, die in unterschiedlicher Gewichtung in die Gesamtbewertung eingingen. So wurde das

Ergebnisse der Teilkategorien		
Autoteilehändler		
Rang	Anbieter	Score*
1	Heil & Sohn	6,12
2	Matthies	6,12
3	PV Automotive	6,06
4	ATP Autoteile	6,04
5	COLER	6,02
6	Stahlgruber	5,97
7	Hess Autoteile	5,90
8	Henning Fahrzeugteile	5,87
9	OTS	5,80
10	WM/Trost	5,69

Reifengroßhändler		
Rang	Anbieter	Score*
1	Reifen Center Wolf	6,69
2	Reifen Müller	6,47
3	Reifen Gundlach	6,32
4	Reifen Göggel	6,28
5	Interpneu	6,11

Werkstattkonzepte		
Rang	Anbieter	Score*
1	1a autoservice	6,02
2	Profiservice Werkstatt	6,01
3	Autoteam Plus	5,91
4	Ad-Auto-Dienst	5,88
5	Meisterhaft	5,68
6	Autofit	5,63
7	Bosch Car Service	5,39

*Gesamtscore-Werte, erhoben auf einer Skala von eins (äußerst unzufrieden) bis acht (äußerst zufrieden)

Quelle: DtGV

INRZ 2/2022

Preis-Leistungs-Verhältnis etwa mit 40 Prozent des Gesamtwerts gewichtet, Kundenservice und Sortiment mit jeweils 20 Prozent, der Lieferservice mit zehn Prozent und Kundenvertrauen und Bestellprozess mit jeweils fünf Prozent.

Als bestes und unter den Werkstattpartnern beliebteste Werkstattkonzept Deutschlands ist 1a Autoservice hervorgegangen. Das Konzept, dessen Systemgeber fünf Großhändler (Coler, Küblbeck, Lorch, Knoll und WM SE sind, habe inzwischen 1.500 Partner. Neben dem Gesamtsieg konnte das Unternehmen auch mit dem höchsten Kundenvertrauen und Topplatzierungen in allen vier Teilkategorien (Kundenvertrauen und Konzept-eigenschaften mit Gewichtung von jeweils fünf Prozent, Preise und Konditionen mit Gewichtung 40 Prozent, Leistungen mit Gewichtung von 50 Prozent) erreichen. Den zweiten Platz in dieser Kategorie erreichte Profiservice Werkstatt und den dritten Platz Autoteam Plus.

Zu den 22 bewerteten Unternehmen gehören ATP Autoteile, Coler, Heil & Sohn, Henning Fahrzeugteile, Matthies, OTS, PV Automotive, Stahlgruber, WM/Trost, Interpneu, Reifen Center Wolf, Reifen Göggel, Reifen Gundlach und Reifen Müller. Bei den Werkstattkonzepten wurde 1a Autoservice, Ad Auto Dienst, Autofit, Autoteam Plus, Bosch Car Service, Meisterhaft und Profiservice Werkstatt bewertet.

Christine Schöpfeld



Cemb präsentiert neue Linie an Montiermaschinen

Cemb hat eine neue Linie für die Montage von Pkw-Reifen vorgestellt (Bild: Cemb)

Cemb bietet eine breite Linie von Reifenmontiermaschinen, die dem Anbieter zufolge eine „optimale Leistung und Benutzerfreundlichkeit mit extremer Robustheit verbinden“. Nun stellt das Unternehmen aus Italien eine neue Linie an Maschinen zur Montage von Pkw-Reifen vor. Die neuen Pkw-Reifenmontiermaschinen mit Zentriertisch seien so konzipiert und entwickelt, dass der Anwender problemlos an allen Radtypen arbeiten könne, verspricht Cemb. Alle Modelle der neuen Linie seien automatisch und mit einer nach hinten kippbaren Montiersäule ausgestattet, „die maximale Steifigkeit gewährleistet, um Schäden an der Felge zu verhindern“. Die neue Produktreihe besteht aus den Maschinen SMX40, SMX50, SMX70 und SMX70 LeverLess.

Die SMX70 LL zeichne sich durch die LeverLess-Demontagegruppe mit doppelter Unterstützung der Felge aus, „um Biegungen und Spannungen am Wulst und am Felgenrand zu reduzieren“. Durch die Demontage ohne Montiereisen werde die körperliche Anstrengung des Bedieners stark reduziert. Der Zentriertisch ermögliche das Einspannen außen im Bereich von zehn bis 24 Zoll und innen von zwölf bis 26 Zoll. Der Abdrücker ermöglicht den Einsatz auf Rädern mit einer maximalen Breite von bis zu 17 Zoll. Das Modell ist mit einem sogenannten Motoinverter-System, einem pedalgesteuerten Befüller, einem Manometer und einem Luftdruckbegrenzer ausgestattet. Der verstärkte

horizontale Arm sei „besonders groß und robust und sorgt dafür, dass er sich beim Einsatz weniger verbiegt“, so Cemb. Die Basis der vertikalen Säule ist ebenfalls verstärkt, um einen besseren Halt zu gewährleisten. Die SMX70 verfügt über die gleichen Merkmale wie die SMX70 LL, mit Ausnahme des Demontagesystems, das traditionell mit einem Montiereisen ausgestattet ist.

Die SMX50 ist ebenfalls mit einem blütenförmigen Zentriertisch ausgestattet, um den Spannbacken mehr Halt zu bieten. Der Zentriertisch ermögliche das Einspannen außen im Bereich von zehn bis 22 Zoll und innen von zwölf bis 24 Zoll. Der Abdrücker ermöglicht den Einsatz auf

Rädern mit einer maximalen Breite von bis zu 15 Zoll. Das Modell ist mit einer pedalgesteuerten Befüller, einem Manometer und einem EU-zertifizierten Befüllungsdruckminderer sowie einem System für Zweifachgeschwindigkeit ausgestattet, wobei das Motoinverter-System als Option erhältlich ist.

Die SMX40 zeichnet sich durch ihren runden Zentriertisch mit doppelter Drehgeschwindigkeit aus, wobei auch hier eine Motoinverter-Version als Option erhältlich ist. Der Zentriertisch ermögliche das Einspannen außen im Bereich von zehn bis 20 Zoll und innen von zwölf bis 22 Zoll. Der Abdrücker ermöglicht den Einsatz auf Rädern mit einer maximalen Breite von bis zu zwölf Zoll. Das Modell ist mit einer Wika-Füllpistole ausgestattet und kann mit den optionalen Hilfsarmen konfiguriert werden, um die Demontage und Montage des Rades zu erleichtern.

Alle Modelle können dank der großen Auswahl an Motoren, Hilfsarmen und Zubehör nach den Bedürfnissen des Anwenders konfiguriert werden. Darüber hinaus können sie mit einem Industrie-4.0-Kit ausgestattet werden, „das eine vollständige Kontrolle der Werkstattaktivität ermöglicht“.

ab

FÜR RICHTIG SCHWERE BRUMMER!

LKW, BUS & TRAILER SENSOREN



- 100% universell einsetzbar
- 100% frei programmierbar
- 100% OE Qualität



DIE RDKS ZUKUNFT
HEISST ALCAR

www.alcar-sensor.com

ALCAR
SENSOR



TMG startet Deutschlandvertrieb seines mobilen „Ecube“

Weitere Expansion in Europa läuft an – Vierte Generation mit neuen Vorteilen

Mobile Reifenmontage und mobile Autopflege gewinnen in Deutschland und Europa kontinuierlich an Bedeutung. Neue Technologien bieten Werkstätten Möglichkeiten, ihre Dienstleistungen aus der Ferne zu verkaufen. In den vergangenen Jahren zählte dazu „zweifellos die kompakte, leichte mobile Reifenmaschine und Energiequelle ‚Ecube‘“, betont Ralph Dubbeldam, CEO und Managing Director der niederländischen Techno Marketing Group (TMG). „Ecube“ ermöglichte es Technikern, bei geschlossenen Türen sicher in ihren Fahrzeugen zu arbeiten, ohne Abgase und Geräusche. Und vor allem biete es Anwendern die Möglichkeit, ihre mobilen Dienstleistungen auszubauen und sich um „Jederzeit-, Überall- und Auf-Abruf-Kunden“ besser kümmern zu können.



TMG-CEO **Ralph Dubbeldam** kündigt für 2022 über Deutschland hinaus eine weitere Expansion an unter anderem in Italien, Frankreich und Großbritannien sowie außerdem auch in der Türkei (Bild: TMG)



Die niederländische Techno Marketing Group (TMG) bietet ihre mobile Reifenservice- und Energieversorgungseinheit „Ecube“ jetzt auch in Deutschland an (Bild: TMG)

Mit der kürzlichen Einführung der vierten Generation wurde „Ecube“ vielseitiger und servicefreundlicher als je zuvor“, betont TMG dazu. „Ecube“ ist jetzt vollständig aus Edelstahl gefertigt und der Rahmen kann getrennt werden. Zwei Drittel des Rahmens beherbergen die Reifenmontiermaschine und den Kompressor, während das verbleibende Drittel die Auswuchtmaschine und die Batterieladeüberwachungsbox beherbergt. Dadurch passt „Ecube“ in jeden Transporter und könnte dem Techniker sein bevorzugtes Arbeitslayout garantieren. Außerdem könne mehrere Akkus, sogenannte Power Boxen, miteinander verbunden werden.

Eine etwas niedrigere Tellerhöhe soll für eine effektivere Ergonomie sorgen. Außerdem wurde ein neuer, speziell

entwickelter Hilfsarm mit Lager und vier Höheneinstellungen installiert, um den Schwenkbereich mit der vierten „Ecube“-Generation weiter auf 75 Millimeter zu verbessern, selbst wenn ein kleinerer Wenderadius erforderlich ist. „Das bedeutet, dass der „Ecube“ jetzt näher an den Rück- und Seitenwänden des Fahrzeuginnenraums platziert werden kann“, so TMG weiter.

Weitere Merkmale und Vorteile

Der patentierte sogenannte „In Control“ dient als zweiter Hilfsarm und ist ein luftbetriebener, hebelloser Demontagehaken. Er Haken bewegt sich mit, um eine konstante Kontrolle über den gesamten Reifenmontageteppiz zu gewährleisten. „Tracking, Überwachung und Onlinedienste wurden erheblich verbessert, um rund um

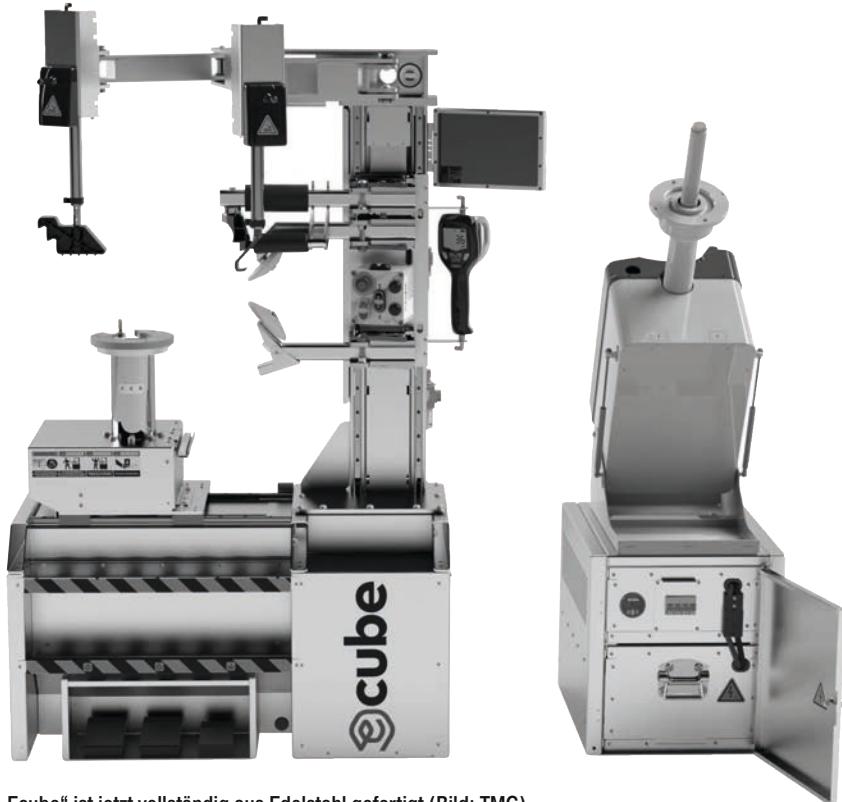
die Uhr maximale Leistung zu gewährleisten. Schließlich bietet der Touchscreen neben den Kamera- und Videomenüs viele neue Features sowie eine ganze Reihe weiterer Anschlüsse und Funktionen für einen reibungslosen und individuellen Bedienungsablauf“, heißt es dazu weiter.

Heute werden TMG zufolge bereits „Hunderte von ‚Ecube‘-Einheiten erfolgreich von mobilen Technikern betrieben, die Autohersteller, Flottendienstleister und Reifenhändler auf der ganzen Welt vertreten, darunter Nordamerika, Neuseeland, Südkorea und Japan.“ Dies veranschauliche TMG zufolge „die globale Wirkung des Produkts“ woraus der neue integrale TMG-Geschäftsbereich „Ecube International“ entstanden ist.

Ralph Dubbeldam, CEO und Managing Director der Techno Marketing Group, betont mit Blick auf die weitere Expansion: „Aufgrund des starken Wachstums in Nordamerika und Asien mussten wir unseren Deutschland-Start mehrmals verschieben. Es war einfach eine Frage des Kapazitätsmangels. Nun soll dieser Umstand behoben werden und ab Anfang 2022 ist ‚Ecube‘ deutschlandweit verfügbar, unterstützt durch einen Vertriebs- und Installationsservice in Deutschland. Gleichzeitig werden weitere europäische Länder folgen, darunter Italien, Frankreich und Großbritannien. Unser nächstes ‚Ecube‘-Ziel ist es, allen mobilen Technikern in Europa die Möglichkeit zu geben, unser

bahnbrechendes Equipment für die Zukunft im Betrieb ihres Unternehmens zu installieren.“

ab



„Ecube“ ist jetzt vollständig aus Edelstahl gefertigt (Bild: TMG)



Mehr als RDKS
Die Digitalisierung der Komplettaddaten.



UniSensor2 – Der RDKS Sensor mit nahezu 100% Abdeckung

Vormontiert
für eine noch
schnellere Montage

3 Clamp-In Ventile
1 Snap-In Ventil

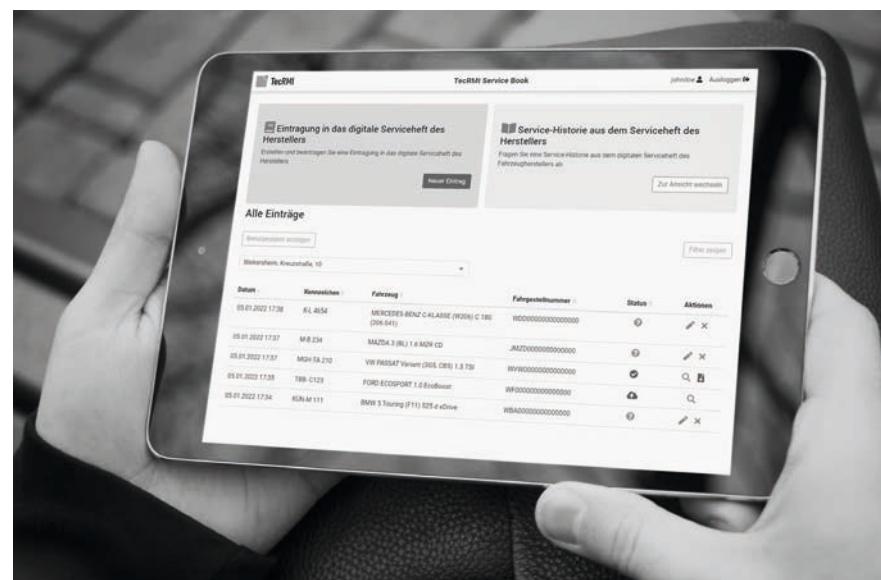
TÜV Austria geprüft bis 330 km/h
(für Felgen bis max. 21". Ab 22" bis 310 km/h)

- ✓ Höchste Fahrzeugabdeckung im Markt mit nur einem Universalsensor
- ✓ Das Programmiergerät Sensor AID 4.0 setzt Maßstäbe im Werkstattbereich
- ✓ regelmäßig kostenlose Updates ohne unnötige Laufzeitlimitierung
- ✓ kostenloser RDKS Leitfaden für alle registrierten Händler
- ✓ kompetente und freundliche Servicehotline mit RDKS Spezialisten



Serviceheft: Pneuhage und Euromaster setzen auf digitale Erfassung von Wartungsarbeiten

Immer mehr Fahrzeughersteller bieten das Serviceheft in digitaler Form an, um sämtliche Wartungs- und Servicearbeiten online zu speichern. Die digitalisierte Dokumentation beugt Manipulationen vor; Verbraucher profitieren somit von einer höheren Transparenz. Andererseits resultieren hieraus Mehraufwände für markenunabhängige Kfz-Werkstätten. TecAlliance bietet mit dem TecRMI-Services-Book ein neues Tool, mit dem die Werkstatt Onlineservicehefeinträge mit nur wenigen Klicks herstellerübergreifend erfassst.



Mit dem TecRMI-Service-Book wird der Werkstatt ein neues Tool an die Hand gegeben, mit dem sie Onlineservicehefeinträge mit nur wenigen Klicks herstellerübergreifend erfassen kann
(Bild: TecAlliance)

Das neue Onlinetool TecRMI-Service-Book biete Werkstätten die Möglichkeit, die durchgeführten Wartungsarbeiten schnell und einfach digital zu erfassen. Die Servicehefeinträge würden in einem einheitlichen Standardprozess für aktuell 14 Fahrzeughersteller erstellt.

Euromaster hat das neue Tool bereits bei seinen 240 eigenen Filialen sowie bei den ersten Franchisepartnern in Deutschland eingeführt. „Mit dem TecRMI-Service-Book konnten wir einen weiteren wichtigen Schritt bei der Digitalisierung unserer Prozesse machen. Die intuitive Benutzeroberfläche und die spürbare Arbeitserleichterung im Tagesgeschäft resultieren in einer hohen Akzeptanz der Filialmitarbeiter“, erklärt Sebastian Greiser, Head of Corporate Development Deutschland bei Euromaster.

Auch Pneuhage ist von den Vorteilen überzeugt. „Wir nutzen das TecRMI-Service-Book von TecAlliance als nützliche Unterstützung für unsere zahlreichen Niederlassungen. Insbesondere die benutzerfreundliche Oberfläche sowie die einfache Handhabung führen zu Zeitsparnis und

Qualitätsverbesserung“, meint Benjamin Gartenmaier, Verkaufsleiter Key-Account-Management bei Pneuhage.

Die Werkstatt könne sich darauf verlassen, dass die Einträge herstellerkonform sind: Vor der Übertragung in die Portale der Fahrzeughersteller wird jeder Eintrag durch die TecRMI-Kfz-Spezialisten überprüft. Eine Plausibilitätsprüfung sorge zusätzlich für Qualität in der Werkstatt: „Die täglich fakturierten Aufträge werden mit den erfassten Serviceeinträgen abgeglichen. Wurden Vorgänge in Rechnung gestellt, zu denen es keinen TecRMI-Service-Book-Eintrag gibt, wird die Werkstatt automatisiert darauf hingewiesen und zur Validierung und Vervollständigung des Vorgangs aufgefordert. Das TecRMI-Service-Book stellt damit sicher, dass alle notwendigen digitalen Servicehefeinträge durchgeführt werden. Das beugt einer möglichen Wertminderung bei der Wiedervermarktung von Fahrzeugen vor“, heißt es aus dem Unternehmen.

Das Onlinetool könne mit PC oder mobilen Endgeräten genutzt werden. Über eine Warenkorbschnittstelle könnten die eigenen Katalog- oder ERP-Systeme an

das TecRMI-Service-Book angebunden werden. Dann würden sämtliche Angaben zur Fahrzeugidentifikation sowie Auftragsdaten automatisch übernommen. So entfielen lästige Doppeleingaben. Die Effizienz werde weiter gesteigert, wenn TecRMI-Daten bereits bei der Auftragskalkulation zur Anwendung kämen. In diesem Fall würden zusätzlich die Daten zu den durchgeführten Servicehaupt- und Zusatzarbeiten sowie alle benötigten Ersatzteile aus der Kalkulation übernommen, heißt es.

cs

Kfz-/Reifenbetriebe trotz Lichtmiete-Insolvenz bisher nicht im Dunkeln

Sein Anfang des Jahres läuft beim Amtsgericht Oldenburg ein Insolvenzantragsverfahren über das Vermögen sowohl der Deutsche Lichtmiete AG als auch der Deutsche Lichtmiete Vermietgesellschaft mbH und der Deutsche Lichtmiete Produktionsgesellschaft mbH. Als vorläufiger Insolvenzverwalter ist der Hamburger Rechtsanwalt Rüdiger Weiß eingesetzt worden. Was das mit Reifen zu tun hat? Zu den Kunden der Gruppe, die Firmen über ein Mietkonzept Full-Service-Beleuchtungslösungen anbietet, gehören auch Unternehmen aus der Kfz- und Reifenbranche.

So hat beispielsweise die Michelin-Großhandelstochter Ihle Tires 2017 – damals noch unter dem Namen Ihle Baden-Baden firmierend – bei der Beleuchtungsinstallation seines Zentrallagers auf die Dienste der Deutschen Lichtmiete zurückgegriffen. Die Zeitschrift *Kfz-Betrieb* berichtet darüber hinaus auch von so manchen Autohäusern und Werkstätten, auf die Ähnliches zutreffen soll. Wie das Blatt darüber hinaus meldet, sind bislang keinerlei Auswirkungen der Insolvenz bei ihnen zu merken. Oder anders formuliert: Im Dunkeln sitzen sie bislang nicht. Dies ungeachtet dessen, dass das Unternehmen Ermittlungen gegen sich bzw. bei ihm Beschäftigte sowie Durchsuchungen seiner Geschäftsräume schon Anfang Dezember bestätigt hat wegen eines im Raum stehenden „Verdachts des gemeinschaftlichen Betrugs“, wie es dazu beim *Handelsblatt* heißt unter Berufung auf Angaben der Staatsanwaltschaft sowie der Zentralen Kriminalinspektion Oldenburg.

Die Behörde nennt den Namen der Unternehmensgruppe dabei zwar nicht explizit, dort spricht man aber sehr wohl von einem Ermittlungsverfahren „gegen vier Verantwortliche einer Unternehmensgruppe, die den Erwerb, den Handel und die Vermietung



Die mehr als 100 Mitarbeiter an acht Standorten zählende Deutsche-Lichtmiete-Unternehmensgruppe mit Sitz in Oldenburg sieht sich selbst als Nummer eins für Light as a Service in Europa und ist eigenen Worten „spezialisiert auf die Herstellung und Vermietung hochwertiger, energie- und kosteneffizienter LED-Beleuchtung“ (Bild: Deutsche Lichtmiete)

von technischen Einrichtungen betreibt“. Offenbar bestehen seitens der Staatsanwaltschaft nicht nur Zweifel an der Tragfähigkeit der Finanzierungsmodelle, deren die Deutsche Lichtmiete sich bedient hat, sondern den betreffenden unter Verdacht stehenden Personen soll dies wohl auch bewusst gewesen sein.

„Es besteht der Anfangsverdacht, die Beschuldigten hätten zu einem bislang nicht bekannten Zeitpunkt – möglicherweise während des Laufs der Direktinvestitionsprogramme – erkannt, dass das von ihnen betriebene Investorenmodell nicht tragfähig und ungeeignet war, um die Bezahlung der fälligen und künftig fälligen Forderungen der Anleger aus den Einnahmen der vermieteten

technischen Einrichtungen zu generieren“, ist einer entsprechenden Mitteilung dazu zu entnehmen. Trotzdem sei von 2018 bis 2021 weiteres Kapital von Investoren eingeworben worden, heißt es vonseiten der Staatsanwaltschaft Oldenburg. „Wir werden im Interesse unserer Mitarbeiter, Investoren und der weiteren Beteiligten aktiv dazu beitragen, die Vorwürfe schnellstmöglich aufzuklären“, so Alexander Hahn, Vorstand der Deutsche Lichtmiete AG.

Christian Marx

Rauscher F.X.

| Lagertechnik | Stahlbau | Betriebseinrichtung

www.rauscher-fx.de

Rauscher F.X. Lagertechnik GmbH | Kapellengasse 17 | 86381 Krumbach
Telefon: +49 8282 620920-0 | E-Mail: info@rauscher-fx.de



Wir organisieren Ihre Welt.

**Automotives Regalzubehör
Räder- und Reifenregale
Fachbodenregale
Geschossanlagen
Systembühnen
Palettenregale**



Besuchen Sie uns auf der LogiMAT 2022: Halle 1, Stand F60

Top Sensor GmbH aus Attendorn – seit sechs Jahren auf dem Markt

Im Sommer 2015 wurde die Top Sensor GmbH in Attendorn von Monika Höffken gegründet. Das Unternehmen mit fünf Mitarbeitern vertreibt aus dem Sauerland drei Sorten von Reifendruckkontrollsystmen (RDKS). 2021 seien rund 70.000 Sensoren an Autohäuser, Reifenhändler und Werkstätten in Deutschland und Europa verkauft worden.

Drei unterschiedliche RDKS bietet die Top Sensor GmbH: Zum einen hat sie das alleinige Vertriebsrecht von Gussin-Sensoren in Europa. Die Produkte stammen aus Asien. Dann gibt es die Single-Protokoll-Sensoren, die bereits ein bestehendes Programm haben und nicht geklont oder umprogrammiert werden können. Insgesamt sind hier 32 verschiedene Sensoren im Sortiment. Sie gibt es in Ausführungen mit silbernem Aluventil, schwarzem Aluventil und Snap-in mit Gummiventil. Als dritte Produktgruppe des Unternehmens sind die Sensoren mit den Namen Top Sensor am Start. Die haben die Attendorner selbst entwickelt. Der Sensor mit dem Namen TS deckt 99,5 Prozent aller in der EU zugelassenen Fahrzeuge ab, so Verkaufsleiter Christoph Hoffmann.

Dazu habe das Unternehmen ein Programmierpad zur Serienreife gebracht, mit dem man in nur 30 Sekunden bis zu fünf Sensoren programmieren könne. „Wir haben uns für die Pad-Lösung entschieden, weil die Fahrzeugsuche nach unserem System deutlich schneller geht als bei den meisten am Markt angebotenen Programmierwerkzeugen“, so Hoffmann. Es würden also blanke Sensoren geliefert, die dann durch einen einfachen Programmierungsvorgang das benötigte Protokoll für das jeweilige Fahrzeug auf den Sensor laden.

„Dadurch können wir auf neue Fahrzeuge am Markt in kürzester Zeit, meist innerhalb von Stunden, reagieren. Das geht bei nur zu aktivierenden Sensoren nicht, da die Protokolle für die neuen Fahrzeuge nicht auf dem Chip im Sensor hinterlegt sind“, so Hoffmann weiter.

Was ihm noch wichtig ist: „Der Sensor kann auch im aufgepumpten Reifen angelernt werden. Das ist bei einigen

Aftermarket-Mitbewerbern nicht möglich. Da muss bis auf 0,8 bar Luft abgelassen werden.“ Die Programmierung könnte jederzeit überschrieben werden. Auch könnten diese Sensoren mit einer bestehenden ID eines OE-Sensors programmiert werden. Der OE-Sensor wird also geklont und muss nicht noch einmal an das Fahrzeuge angelernt werden. Christoph Hoffmann: „Bei Fahrzeugen, die das Anlernenverfahren über die OBDII-Schnittstelle haben, ist es möglich, die Originalsensoren auszulesen und dann die ausgelesene ID-Nummer des Sensors auf den zu programmierenden Sensor zu programmieren, sodass das Anlernen über die OBDII-Schnittstelle entfallen würde. Dies hat den Vorteil für den Endverbraucher, dass er zwei Rädersätze hat, die die gleichen ID-Nummern bei den Sensoren haben, sodass bei einem Radwechsel die Sensoren nicht neu angelernt werden müssen.“

Einen weiteren Vorteil sehen die Sauerländer in der geringeren Lagerhaltung, da nur ein Sensortyp da sein muss, der auf alle Autos aller Marken passe. Auch dieser Sensor ist in drei Ausführung zu bekommen: Mit schwarzem Ventil, mit silbernem Ventil und mit



Christoph Hoffmann ist der Verkaufsleiter von Top Sensor in Attendorn (Bild: Top Sensor)

Gummiventil. Grundsätzlich seien in den Sensoren nur Batterien von Maxell und Panasonic verbaut, die mindestens fünf Jahre halten sollen. Natürlich gebe es auch auf dem Sensorenmarkt momentan einen Chipmangel, allerdings seien die Attendorner davon zurzeit noch nicht betroffen, da noch genügend Sensoren auf Lager seien. Auch Lieferprobleme von Attendorn in die Werkstatt seien so gut wie nie vorgekommen: „Wir haben mit DPD eine Trefferquote von 95 bis 96 Prozent, dass unsere Ware am nächsten Tag in der Werkstatt ist“, so Hoffmann.

Christine Schönfeld



Das Pad zur Programmierung der Universalsensoren. Bis zu fünf Sensoren seien in 30 Sekunden gleichzeitig programmierbar (Bild: Top Sensor)

Zehnter Geburtstag des FairGarage-Werkstattportals

Das von einem Münchener Start-up gegründete und seit 2013 zur Deutschen Automobiltreuhand GmbH (DAT) gehörende Werkstattportal FairGarage kann sein Zehnjähriges feiern.

Laut der DAT ist es mit rund 16.000 angeschlossenen Betrieben inzwischen zum erfolgreichsten Werkstattportal mit der größten Reichweite im Internet und – mit dem Vernehmen nach sechs bis zehn Millionen Besuchen jährlich – den höchsten Zugriffszahlen im deutschen Servicemarkt geworden. Als einer der Gründe für diese positive Entwicklung wird unter anderem auf „eine präzise Preisermittlung“ verwiesen, welche die Plattform auf Basis der Nutzung von Herstellerdaten mit der „SilverDAT“ genannten Reparaturkostenkalkulation biete. Zudem offeriere das Portal ein als umfangreich beschriebenes Informationsangebot rund um Auto-reparaturen und sei „bestens mit den Suchmaschinen verknüpft“, investiert die DAT nach eigenen Angaben für FairGarage doch umfangreich in sogenannte SEO-Maßnahmen. Dabei sieht letzteres Kürzel bekanntlich für Search Engine Optimization bzw. damit für eine kontinuierliche Optimierung der Homepage-Inhalte auf hohe Relevanz und Aktualität für die Suchmaschinen.

„Wir hatten vor zehn Jahren innerhalb unserer Gremien nicht nur Zustimmung zu unserer Beteiligung an FairGarage erfahren. Die Vorbehalte lagen im Wesentlichen in der Sorge, dass durch die Veröffentlichung im Internet die Service- und Reparaturmargen unter die Räder kommen. Wir konnten die Bedenken ausräumen, da wir mit Unterstützung unserer Gesellschafter von vornherein ein Regelwerk in FairGarage etabliert haben, welches Preisdumping verhindert. Wettbewerber, die das anders gehandhabt haben und darüber hinaus noch beträchtliche Teile der vermittelten Werkstattumsätze einbehalten wollten, sind heute vom Markt verschwunden“, sagt Jens Nietschmann, DAT-Geschäftsführer Inland. Während es für In-

teressenten völlig normal sei, sich über sämtliche Details eines im Internet angebotenen Gebrauchtfahrzeugs rund um die Uhr informieren zu können, habe die Lage bei Reparatur und Service vor dem Start von FairGarage noch völlig anders ausgesehen, heißt es rückblickend. „Um die Kosten einer Reparatur einschätzen zu können, blieb den Verbrauchern nichts anderes übrig, als sich bei der Werkstatt telefonisch oder vor Ort die entsprechende Information abzuholen“, erklärt FairGarage-Produktmanager Uwe Hausdorff, worin auch er einen der Erfolgsfaktoren der Plattform sieht.

Die Idee bei FairGarage bestand angesichts dessen darin, das Informationsbedürfnis der Autofahrer und das Angebot der Servicebetriebe zusammenzubringen sowie eine Terminbuchung für eine Wartung oder Reparatur zu ermöglichen. Seit Beginn wird dafür eine als gering bezeichnete Gebühr erhoben, die jedoch erst oberhalb von 100 Euro Werkstattumsatz anfalle und nicht an diesen gekoppelt sei. Mit dem Portal wollte die DAT eigenen Worten damals eine Entwicklung wie den Autobörsen verhindern, ohne die eine

Vermarktung von Gebrauchtfahrzeugen heute quasi unmöglich sei und die sich daher alles andere als zurückhaltend bei der Preisgestaltung für die Inserate gäben. „FairGarage ist für uns immer mehr als nur ein Werkstattportal gewesen. Wir haben es als Technologie verstanden, das als Portal seine Funktion perfekt erfüllt. Gleichzeitig können es Werkstätten auch auf ihre Internetseite integrieren und ihren Kunden einen einzigartigen Buchungskomfort bieten“, so Dr. Thilo Wagner, DAT-Geschäftsführer Produkte. „Um FairGarage für die Betriebe noch praxisorientierter zu gestalten und weitere Potenziale für Leadgenerierung zu heben, wurde die DAT-Tochtergesellschaft Promotor XD mit diesem Thema betraut. Sie und ihr langjähriger Chef Andreas Serra verfügen über umfassende Erfahrung bei der Beratung im Aftersales-Geschäft“, blickt Nietschmann bei alldem in Richtung der nächsten zehn Jahre und mehr. **cm**

Aus Onlineinteressenten Offlinekunden machen: Das ist das Ziel, das die Deutsche Automobiltreuhand GmbH mit ihrem Werkstattportal FairGarage verfolgt, das Informationen zu Reparaturen bis hin zu den für sie anfallenden Kosten genauso bietet wie die Buchung von Werkstattterminen oder Zusatzleistungen
(Bild: DAT)





Die Zukunftswerkstatt 4.0 soll Besucher erleben lassen, wie neue Technologien funktionieren, damit sich Unternehmen des Kfz-Gewerbes frühzeitig auf den technologischen Transformationsprozess vorbereiten können, um die Beschäftigung der Branche auch künftig abzusichern (Bild: Zukunftswerkstatt 4.0)

Zukunftswerkstatt 4.0 gestartet

Lösungen für das Kfz-Gewerbe von morgen und übermorgen

In Esslingen bei Stuttgart ist die sogenannte Zukunftswerkstatt 4.0 an den Start gegangen, die mit Blick auf die Kfz-Branche als Innovationsschaufenster, Schulungszentrum und Testlabor für die Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle von morgen und übermorgen gedacht ist. Sie soll den Automobilhandel/-service erstmals mit der Wissenschaft verknüpfen, um zukünftige Herausforderungen wie unter anderem die Digitalisierung oder den Wandel in der Automobiltechnik gemeinsam lösen zu können.

„Zunächst war die Zukunftswerkstatt nur eine Vision. Doch dann ergab sich durch eine Förderung im Rahmen des Strategiedialogs Automobilwirtschaft Baden-Württemberg die Chance auf Realisierung“, sagt Siegfried Trede, Leiter der Akademie der Deutschen Automobiltreuhand GmbH (DAT), die als Gesellschafter und strategischer Partner der Zukunftswerkstatt fungiert. „Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse in den Automobilbetrieben ist bekanntermaßen Gegenstand zahlreicher Vorträge und Beratungsangebote. Mit der Zukunftswerkstatt 4.0 wollen wir die Praxistauglichkeit des Einsatzes entsprechender Softwaresysteme und Komponenten unter Beweis stellen“, erklärt DAT-Geschäftsführer Helmut Eifert. Als Standort des unter federführender Leitung der Professoren Dr. Stefan Reindl und Dr. Benedikt Maier vom Institut für Automobilwirtschaft (IfA) der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) stehenden

Projektes dient ein ehemaliges Busdepot in Esslingen, wo auf einer Grundfläche von 450 Quadratmetern im Zuge eines Umbaus zwei vollwertige Werkstattarbeitsplätze, ein Ausstellungsbereich sowie Seminarräume entstanden sind. Damit die Zukunftswerkstatt stets die neuesten Trends und Produkte präsentieren und einsetzen kann, wurden zudem Kontakte zu Werkstattausrüstern, Zulieferern, Dienstleistern und weiteren Branchenpartnern gesucht. Bis heute konnten demnach bereits 95 Unternehmenskooperationen geschlossen werden.

„Die Zukunftswerkstatt 4.0 steht für eine gelungene Vernetzung in der Automobilbranche und korrespondiert dadurch zu 100 Prozent mit den Markenkernwerten der DAT. Mit unserer DAT-Akademie werden wir einen weiteren Baustein dazu leisten, Technologie- und Systemanbieter oder auch Start-ups mit der Branche in Verbindung zu bringen“, sagt DAT-Geschäftsführer



Auch **Jürgen Karpinski**, Präsident des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK), ließ es sich nicht nehmen, bei der Eröffnung der Zukunftswerkstatt 4.0 in Esslingen mit dabei zu sein (Bild: DAT)

Jens Nietzschmann. Im neuen Innovation-Lab präsentieren die knapp 100 Innovatoren demnach ihre Lösungen zur Umsetzung des Autohausgeschäfts

von morgen und übermorgen. Freien und herstellergebundenen Akteuren des Kfz-Gewerbes werden praxisfokussierte Innovationslösungen an die Hand gegeben. Ziel soll es sein, die Unternehmen im Transformationsprozess zu unterstützen. Die Zukunftswerkstatt ist Innovationsschaufenster, Schulungszentrum und Testlabor für die Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle zugleich und verfolgt dabei einen praktischen Ansatz: Mit Fahrzeugscannern, Exoskeletten oder AR-Brillen haben die Besucher die Möglichkeit, die neuen Technologien zu erleben. Beschäftigte aus allen Bereichen des Kfz-Gewerbes sollen in der Zukunftswerkstatt 4.0 Impulse für die Ausgestaltung der eigenen Tätigkeit erhalten. Spannende Ein- und Ausblicke für Auszubildende, Kfz-Mechatroniker, Werkstattleiter, Verkaufsmannschaft bis hin zum Geschäftsführer werden geboten.

„Digitale Informations- und Kommunikationsmedien in der Kundeninteraktion, neue Technologien in der Produktpräsentation, sinkende Umsatzgrößen im Werkstattbereich durch die Elektromobilität, aber auch neue Wertschöpfungspotenziale durch das Connected Car sind nur wenige Beispiele für den hohen Veränderungsdruck. Dies verdeutlicht die Notwendigkeit eines solchen Konzeptes“, so Prof. Dr. Stefan Reindl, Geschäftsführer der Zukunftswerkstatt 4.0. „Diese Transferfunktion kann nur schwer rein theoretisch gelingen. Obersste Prämisse hat in der Zukunftswerkstatt

die Vollfunktionsfähigkeit der integrierten Anwendungen. Besucher sind daher dazu eingeladen, anzufassen, zu vergleichen und auszuprobieren. Wir sind also äußerst nah an der Praxis, und das ist unserer Meinung nach mit erfolgsentscheidend für das Konzept“, ergänzt Prof. Dr. Benedikt Maier, ebenfalls Mitglied der Geschäftsführung. Auch online können Interessierte sich tiefer in die Thematik einarbeiten: Das interaktive

Innovationsradar Kfz-Gewerbe zeigt auf, welche Veränderungen im Kfz-Gewerbe zu erwarten sind und welche Innovationspotenziale diese bergen. *cs/cm*



Als Standort der Zukunftswerkstatt 4.0 dient ein ehemaliges Busdepot in Esslingen, wo auf einer Grundfläche von 450 Quadratmetern im Zuge eines Umbaus zwei vollwertige Werkstattarbeitsplätze, ein Ausstellungsbereich sowie Seminarräume entstanden sind (Bild: Zukunftswerkstatt 4.0)



ABONNEMENT-BESTELLUNG



Ich bestelle die **NEUE REIFENZEITUNG** zum Preis von 139,00 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

Fax:

0 41 41 - 5336-11

E-Mail:

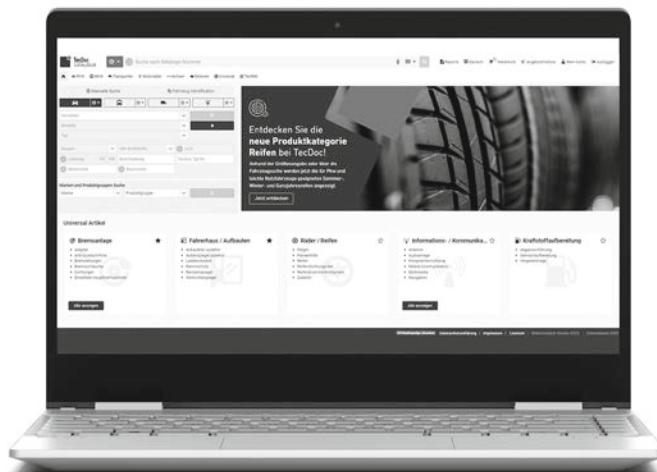
vertrieb@reifenpresse.de

TecDoc jetzt auch mit Reifendaten

Der TecDoc Catalogue umfasst jetzt auch die Produktkategorie Reifen. Der Datenspezialist TecAlliance will damit allen Nutzern die Möglichkeit geben, „schnell und einfach den passenden Reifen zu finden“, wie es dazu in einer Mitteilung heißt. Anhand der Größenangabe oder über die Fahrzeugsuche werden die für das Fahrzeug geeigneten Sommer-, Winter- und Ganzjahresreifen im TecDoc-Katalog angezeigt. Als erster Reifenhersteller präsentiert Continental seine Marken Continental, Uniroyal, Semperit, Barum, General Tire, Viking, Gislaved, Mabor und Matador. Weitere Hersteller sollen noch im Laufe dieses Jahres folgen.

Der TecDoc Catalogue von TecAlliance enthält standardisierte Daten von mehr als 900 Ersatzteilmärkten, Millionen von Produktbeschreibungen und Produktbildern. Ab Ende Januar 2022 sind zusätzlich Reifendaten verfügbar – im TecDoc Catalogue, via Webservice und in den Datenpaketen. „Mit der neuen Produktgruppe Reifen im TecDoc Catalogue bieten wir einen einfachen und effizienten Kanal für die Identifikation und den Vertrieb im Automotive Aftermarket. Wir unterstützen die Reifenindustrie bei der Bereitstellung der Daten, indem wir sie von deren Austauschstandard PRICAT in den TecDoc-Standard konvertieren“, sagt Jürgen Mehlis, Executive Vice President Data Manager Products bei TecAlliance.

„Mit dieser Konvertierungsmöglichkeit eröffnen wir neue Möglichkeiten für die gesamte Branche. In Zukunft werden wir die Produktgruppe Reifen auch noch weiter ausbauen“, so Mehlis weiter. Das Sortiment von Continental Aftermarket und ContiTech ist bereits seit vielen Jahren im TecDoc Catalogue verfügbar. Die



Seit Neuestem umfasst der TecDoc Catalogue auch Daten der Produktkategorie Reifen, mit Continental als erstem Hersteller (Bild: TecAlliance)

Entscheidung, nun auch die Reifeninformationen zu präsentieren, sei daher ein logischer Schritt für Continental gewesen.

„Unsere Haupterwartung aus Sicht der Reifenindustrie ist es, die Sichtbarkeit unserer Marken bei unseren direkten und indirekten Kunden zu erhöhen und allen Partnern, die sich für die Identifizierung unserer Produkte über eine Industriestandardplattform wie TecDoc entscheiden, das Leben leicht zu machen“, erklärt Jürgen Marth, Head of Central Key Account Channel & Region Central Europe in der Continental Business Unit Replacement Tires EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika).

„Das gute Verständnis des komplexen Reifengeschäfts auf der einen Seite und die langjährige Erfahrung innerhalb des Independent Aftermarket auf der anderen Seite haben TecAlliance in die Lage versetzt, uns mit TecDoc genau die Lösung anzubieten, die wir benötigen. Damit gelingt es uns, noch näher an unsere Kunden heranzurücken und ihre Anforderungen und Bedürfnisse ab zu verstehen“, so Marth.



Katalogsysteme im freien Kfz-Ersatzteilmärkt sollen zuverlässiger werden

165 Teilehersteller im Kfz-Ersatzteilmärkt wurden bei der letzten Evaluierung im Dezember 2021 durch TecAlliance als „Premier Data Supplier“ ausgezeichnet. Das Siegel, das im Sommer 2021 eingeführt wurde, belegt die exzellente Qualität der Produktdaten im TecDoc Catalogue, dem Ersatzteilkatalog für den freien Aftermarket, heißt es bei dem Anbieter. Mittlerweile seien 18 Prozent der Marken im Katalog mit dem Gütesiegel ausgezeichnet.

Andreas Assmann, Director Data Quality Management bei TecAlliance, erklärt: „Wir freuen uns sehr, dass der Prozentsatz der ‚Premier Data Suppliers‘ in nur drei Monaten um 63 Prozent gestiegen ist. Das bedeutet, dass unsere Maßnahmen zum Data-Quality-Management (DQM) Wirkung zeigen und wir unserem Ziel näher kommen: Gemeinsam mit unseren Industriepartnern wollen wir erreichen, dass die Katalogsysteme im freien

Kfz-Ersatzteilmärkt immer zuverlässiger werden und somit die Zufriedenheit der Kunden am Point of Service zunimmt. Mit präzisen und vollständigen Produktinformationen findet der Anwender schnell das richtige Ersatzteil – das führt zu mehr Umsatz und weniger Retouren“, so Assmann.

Seit der Gründung vor mehr als 25 Jahren engagiert sich TecAlliance für die Verbesserung der Datenqualität und die Etablierung einheitlicher Branchenstandards wie dem TecDoc-Standard. Derzeit enthält die TecDoc-Datenbank 8,8 Millionen Artikelnummern von mehr als 900 Marken und über 400 Millionen Artikel-/ Fahrzeugverknüpfungen. Die Bewertung der Lieferanten werde quartalsweise durchgeführt. TecAlliance unterstützt alle Datenlieferanten umfassend dabei, den Status „Premier Data Supplier“ zu erreichen und mit ihren Produktdaten die Informationsanforderungen am Point of Service zu erfüllen, heißt es aus dem Unternehmen.



(Bild: Screenshot)

Technische Zusammenarbeit zwischen Ravaglioli und Texa vereinbart



„Dank der Nutzung unserer elektronischen Kompetenzen in Verbindung mit den Kompetenzen von Ravaglioli in Bezug auf Mechanik und Achsvermessung werden den Werkstätten die besten Ausrüstungen angeboten“, ist Texa-Präsident Bruno Vianello überzeugt (Bild: Texa)

Der zur Vehicle Service Group (VSG) zählende Werkstattausrüster Ravaglioli S.p.A. und der auf Diagnose-/Servicegeräte spezialisierte Anbieter Texa S.p.A. haben ähnlich wie zuletzt auch schon MAHA und AVL DiTest eine Kooperation bzw. eine technische Zusammenarbeit vereinbart. Dies mit dem „Ziel, ihre jeweiligen Kompetenzen und Stärken bei der Produktentwicklung mit kombinierten Technologien zu integrieren“. Zwar haben beide schon zuvor im Bereich der Radar- und Kamerakalibrierung kooperiert, aber nun soll diese Zusammenarbeit im Rahmen des geschmiedeten Bündnisses offensichtlich weiter intensiviert werden, um so den neuen Herausforderungen in der Kfz-Werkstatt Rechnung zu tragen.

„Die in der Automotive-Branche sich vollziehenden wichtigen technischen Veränderungen und die damit einhergehenden Herausforderungen, denen wir uns stellen müssen, erfordern einen innovativen Denkansatz, um unseren Kunden integrierte Lösungen anzubieten“, erklärt Simone Ferrari, Präsident von Ravaglioli und General Manager der VSG für die EMEA-Region (Europa, Mittlerer Osten, Afrika). „Dank der Nutzung unserer elektronischen Kompetenzen in Verbindung mit den Kompetenzen von Ravaglioli in Bezug auf Mechanik und Achsvermessung werden den Werkstätten die besten Ausrüstungen angeboten, um die Zukunft der Reparaturtechnik zu bewältigen“, ergänzt Texa-Präsident Bruno Vianello. cm

Werkstattausrüster MAHA übernimmt Messgerätehersteller EWR



MAHA hat die EWR Messgeräte GmbH (Leutkirch) mit Wirkung zum 3. Dezember zu 100 Prozent übernommen (Bild: MAHA)

so der neue Eigner. Durch eine langjährige Verbundenheit hätten bereits sehr enge Geschäftsbeziehungen zwischen beiden Seiten bestanden, heißt es dazu weiter. Durch die insofern vorhandenen Synergien sei die jetzt erfolgte Zusammenführung „nur ein logischer Schritt“ gewesen. „Wir sind sehr glücklich, dass wir die Möglichkeit hatten, diesen Schritt zu gehen, und sehen im Erwerb von EWR eine positive Entwicklung für beide Unternehmen“, ist MAHA-Geschäftsführer Stefan Fuchs überzeugt, der zugleich nun auch als EWR-Geschäftsführer fungiert. cm

Kfz-Gewerbe bildet wieder mehr aus

Nach dem corona-bedingten Rückgang bei den Ausbildungszahlen im Jahr 2020 gibt es im Kraftfahrzeuggewerbe jetzt wieder eine positive Entwicklung. So haben die Kfz-Betriebe im vergangenen Jahr bis zum Stichtag 30. September insgesamt 25.419 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen, das sind 4,3 Prozent mehr als im Jahr davor. Im gesamten dualen Ausbildungsbereich gab es laut dem Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB) einen Zuwachs von 1,2 Prozent auf 473.064 Ausbildungsverträge im Vergleich zum Jahr 2020 (467.484).

Den Ausbildungsberuf „Kfz-Mechatroniker/in“ wählten 20.697 junge Menschen und damit drei Prozent mehr als im Jahr 2020 (20.088). Automobilkaufmann oder -frau wollen 4.722 Azubis werden, das sind sogar 10,4 Prozent mehr als 2020 (4.278).

„Die Ausbildungszahlen in den Autoberufen sind prozentual stärker gewachsen als im Durchschnitt des gesamten dualen Ausbildungsbereichs“, freut sich Birgit Behrens, ZDK-Geschäftsführerin Berufsbildung, über den Aufwärtstrend. „Das zeigt, dass unsere Branche nach wie vor eine hohe Anziehungskraft hat. Themenfelder wie E-Mobilität, Digitalisierung und Vernetzung zeigen unsere Zukunftsorientierung. Auch davon fühlen sich die jungen Menschen offensichtlich angezogen.“ cs

Der Werkstattausrüster MAHA, bei dem das Kürzel für Maschinenbau Haldenwang GmbH Co. & KG steht, befindet sich nach der Übernahme der Automotive Testing Technologies GmbH (ATT) im vergangenen Jahr und der jüngsten Vereinbarung einer Kooperation mit AVL DiTest im Bereich Abgasmesstechnik weiter auf Expansionskurs. Denn kurz vor Ende des vergangenen Jahres hat das Unternehmen die 1986 von dem inzwischen verstorbenen Unternehmer Winfried Rauch und seiner Frau Emma gegründeten EWR Messgeräte GmbH (Leutkirch) mit Wirkung zum 3. Dezember 2021 zu 100 Prozent übernommen. EWR produziert demnach Messgeräte für die Fahrzeugprüftechnik im Werkstattbereich. Speziell im Rahmen der Hauptuntersuchungen (TÜV, Dekra etc.) würden bei diesel- und benzinbetriebenen Fahrzeugen die portablen Abgasmessgeräte des Anbieters „seit Jahrzehnten erfolgreich im In- und Ausland eingesetzt“,

KURZ & KNAPP**Thomas Zink nicht mehr bei Tyremotive**

Vor zwei Jahren holte Tyremotive Thomas Zink nach Kitzingen. Sein Aufgabengebiet: als Vertriebs- und Schulungsleiter Technik/Training den Bereich Werkstattausrüstung und Workshops bei dem Großhändler aufzubauen.

Seit dem 1. Januar 2022 ist Thomas Zink nicht mehr dort tätig, sondern selbstständig. Wo genau sein Weg ihn hinführen wird, darauf will sich Zink bei einem Anruf der NEUE REIFEN-ZEITUNG noch nicht festlegen. „Ich bin momentan weiter im Bereich Werkstattausrüstung und Schulungen zum Thema Reifendruckkontrollsysteme, fachgerechtes Montieren und Wuchten unterwegs“, sagt der Baden-Württemberger.

Christine Schönenfeld



Thomas Zink
Commercial agent (Selbstständig)
Themen: #rdks, #werkstatt und #werkstattausrüstung
Überkirch, Baden-Württemberg, Deutschland · Kontaktinformationen

Thomas Zink hat sich zum 1. Januar 2022 selbstständig gemacht
(Bild: Screenshot LinkedIn)

Erneut erweiterte Fahrzeugabdeckung für den „EZ-Sensor“

Der Anbieter von Reifendruckkontrollsystemen (RDKS) Schrader kann erneut von einer erweiterten Fahrzeugabdeckung für seinen „EZ-Sensor“ berichten. Demnach rüstet der Hersteller ab Werk Kias Sportage genauso wie das Genesis-Modell GV60 mit OE-RDKS-Sensoren aus, sodass nicht verwundert, dass für beide Fahrzeuge nun eben auch der „EZ-Sensor“ im Ersatzmarkt zur Verfügung steht. „Unsere Datenbank wird ständig ergänzt, damit die neuen Optionen sofort auf Ihrem „EZ-Sensor Pad“ einsatzbereit sind“, ist in diesem Zusammenhang einer Anbieterinformation für den Handel zu entnehmen.

cm

Tech350: Bartec bietet neues Diagnoseeinstiegsmodell

Vor Kurzem brachte Bartec das Einstiegsmodell Tech350 für Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) auf den Markt. Es soll Werkstätten dabei helfen, ihre Effizienz bei der Reparatur und dem Austausch von Reifen zu verbessern. Es wird als „kostengünstiges, aber voll ausgestattetes RDKS-Einstiegsgerät“ vermarktet.

Wie alle Bartec-Geräte enthält es ein kostenloses RDKS-Desktopsoftwarepaket. Es bietet OBD- und andere Erkennungsfunktionen sowie unterstützt den unternehmenseigenen RITE-Sensor, heißt es vonseiten des Anbieters. Die Markteinführung des Tech350 folgt auf die Einführung des Tech600-RDKS-Tools, welches „außergewöhnliche Geschwindigkeit, Genauigkeit und Benutzerfreundlichkeit“ bieten soll. Nach Angaben des Unternehmens bietet Tech350 Vorteile wie einen wiederaufladbaren, austauschbaren Akku und ein robustes Design. Das Gerät sei für den RITE-Sensor- und das RITE-Sync-Verfahren optimiert. Seine grafische Oberfläche ermöglicht den Werkstattmitarbeitern eine schnelle Navigation durch die Menüs und unterstützt alle hochwertigen



Bartec hat seit Ende 2021 das Modell Tech350 im Programm (Bild: Bartec)

programmierbaren Sensoren von Bartec, Schrader, Huf, Wegmann usw.

Außerdem werde die Tech600- und Tech350-Abdeckung ständig aktualisiert, um aktuelle Marken-, Modell- und Jahresdaten zu liefern. Insgesamt sagt Bartec, dass seine RDKS-Tools „das Beste in der RDKS-Technologie für alle Ebenen des Reifenwerkstattmanagements darstellen und die RDKS-Servicezeit für einen schnelleren Arbeitsablauf um die Hälfte reduzieren“. *cs*

Werkstatthallen für Kfz-Betriebe im Baukastensystem

Die HaCoBau Hallen und Container GmbH aus Hameln (Ems) ist auf die Errichtung individualisierbarer Stahlhallen in nutzerorientierter Modulbauweise spezialisiert samt kostenfreiem Vor-Ort-Beratungsservice, bevor es an eine Vorplanung/Anbotserstellung geht. Für Gewerbe- bzw. Kfz-Betriebe bietet das Unternehmen Werkstatthallen im Baukastensystem mit Festpreisgarantie an, wobei diese auf Wunsch in einem Rutsch zudem mit Regalsystemen unter anderem

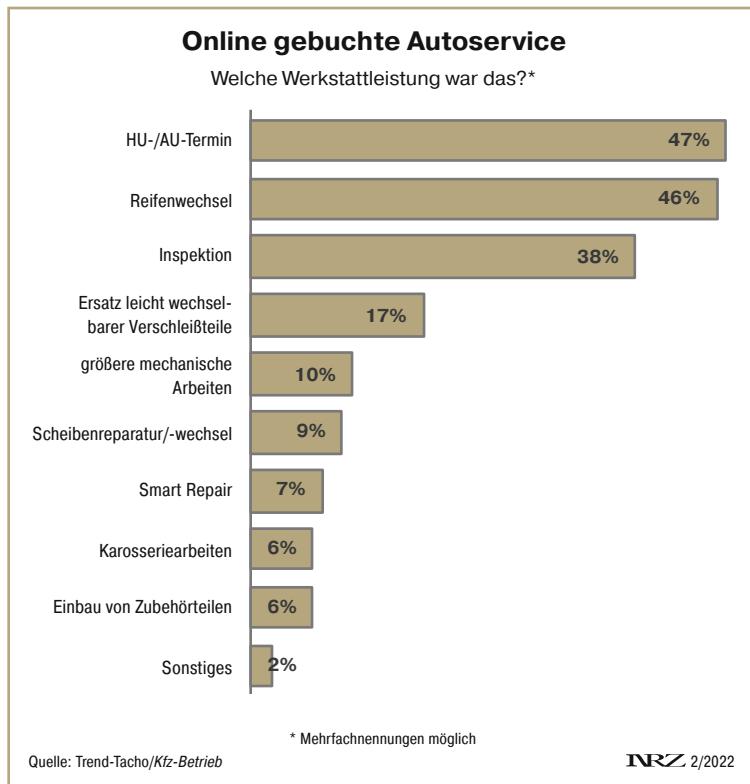
beispielsweise für die Reifen(ein)lagerung ausgestattet werden können. Dabei wird je nach Größe des Objektes zwischen zwei Systemen unterschieden: Bis zu einer Größe von etwa 200 Quadratmetern Fläche wird meist zu einer isolierten Leichtbauwerkstatt halle geraten, während bei größeren Projekten den Hamelnern zufolge die klassische, vollkommen flexible Stahlhallenbauweise erste Wahl sei.

cm



Bei dem Anbau an ein Bestandsgebäude hat sich unlängst das Mazda-Autohaus Flindt aus Marschacht bei Hamburg für HaCoBau als Projektpartner entschieden und verfügt nun über einen vergrößerten Werkstattbereich mit vier zusätzlichen Arbeitsplätzen, von denen einer als Direktannahme dient (Bild: HaCoBau)

Wenn Onlinesuche nach Autoservices, dann vor allem im Zusammenhang mit Reifen



Laut dem neuesten sogenannten Trend-Tacho, für den die BBE Automotive GmbH im Auftrag der Kraftfahrzeugüberwachungsorganisation freiberuflicher Kfz-Sachverständiger e.V. (KÜS) und der Zeitschrift *Kfz-Betrieb* regelmäßig 300 im Haushalt für Pkw-Fragen mitverantwortliche Personen telefonisch und 700 online zu verschiedenen Themen rund ums Auto befragt, gewinnt das Internet für das Kfz-Gewerbe an Bedeutung. Dies allerdings ungeachtet dessen, dass 88 Prozent der Befragten der persönliche Kontakt zu ihrer Werkstatt nach wie vor „sehr wichtig“ oder „wichtig“ ist. „Dabei spielt das Vertrauen eine große Rolle. Eine wichtige Botschaft an die Betriebe“, meint KÜS-Hauptgeschäftsführer Peter Schuler mit Blick darauf, dass aktuell 40 Prozent der Autofahrer für Servicearbeiten an ihrem Wagen eine freie Werkstatt bevorzugen, während 38 Prozent auf Vertragswerkstätten der Hersteller vertrauen sowie neun Prozent Reparaturen privat vornehmen (lassen) und sechs Prozent dafür eine Werkstattkette ansteuern.

Gleichwohl nehme die Internetnutzung für den Kontakt mit der Werkstatt zu. In Bezug auf die Buchung eines Termins dort sollen 20 Prozent angegeben haben, das in der Vergangenheit schon gemacht zu haben. Dies entspricht gegenüber derselben Frage ein Jahr zuvor einem Plus von sieben Prozentpunkten. Zudem meinten 56 gegenüber davor zuletzt 47 Prozent, dass sie es sich für die Zukunft vorstellen könnten. Bevorzugt wird bei der Buchung von Werkstattterminen demnach aber das Telefon (55 Prozent), selber vor Ort waren dafür 15 Prozent, während 13 Prozent die Webseite der Werkstatt bemühen und lediglich zwei Prozent

ihren Werkstatttermin mittels Messenger vereinbaren. Bei online gebuchten Dienstleistungen sind Schuler zufolge in erster Linie HU-/AU-Termine (47 Prozent), ein Reifenwechsel (46 Prozent) oder Inspektionen (38 Prozent) gefragt. Wenn es um die Internetnutzung zur Information geht, dann stehe das Reifenthema an der Spitze mit 65 Prozent gefolgt von Autoteilen mit 51 Prozent und Zubehör wie Felgen oder Dachboxen mit 39 Prozent. Am wenigsten würden Karosserie-/Lackarbeiten (19 Prozent) online nachgefragt.

Als Gründe für eine entsprechende Internetrecherche sollen die Befragten zuallererst die Suche nach dem günstigsten Preis (63 Prozent) bzw. Preisvergleiche (62 Prozent) angeführt haben sowie Testberichte zu den Produkten und Marken (35 Prozent), während die Werkstattsuche zum Teileeinbau mit acht Prozent an Nennungen diesbezüglich auf dem letzten Platz rangiert. Ein Thema bei alldem seien inzwischen Onlinebewertungen in Internetportalen. Selbst wenn sich 33 Prozent der Umfrageteilnehmer lieber auf Empfehlungen aus dem Bekanntenkreis verlassen, meinen zwölf Prozent, die Bewertungen würden helfen, eine gute Werkstatt zu finden, und elf Prozent halten die Bewertungen für glaubwürdig. Werkstatttests werden von 17 Prozent als glaubwürdig eingestuft, 13 Prozent sehen sie als Hilfe, zehn Prozent nutzen sie ab und an und acht Prozent trauen eher den Resultaten der Internetbewertungen.

cm

„Optimismus“ trotz unklarer Gemengelage

Weniger Maschinenneuzulassungen treffen auf zahlreiche neue Motorradreifen

Neues Jahr, neue Saison, neue Reifen – so ließe sich kurz und knapp der Ausblick auf den Beginn der für Zweiradfans wichtigsten Zeit des Jahres formulieren, in der es langsam so warm wird, dass man sich wieder mit Freude auf die Maschine schwingt für die erste längere Ausfahrt. Ein paar mehr Details zu dem Thema als nur das gibt es allerdings schon zu berichten.

So etwa, wie die Ausgangslage vor dem Start in die neue Saison aussieht. Nach den Worten vom Industrieverband Motorrad e.V. (IVM) hat die Zahl von in Summe gut 197.500 Neuzulassungen motorisierter Zweiräder 2021 in Deutschland gezeigt, dass sich der Trend der letzten Jahre in der Motorradbranche weiter fortsetze. „Und der zeigt stetig aufwärts“, wie noch ergänzt wird. Mit Blick auf letztere Feststellung muss man sich streng genommen dann allerdings erst einmal mit der Bedeutung des Adjektives

Neuzulassungen motorisierter Zweiräder

in Deutschland

Marktsegment	2020	2021	Änderungen
Krafträder	132.126	116.407	-11,9%
Kraftroller	17.608	15.874	-9,8%
Leichtkrafträder	37.781	33.978	-10,1%
Leichtkraftroller	31.263	31.281	0,1%
Gesamt	218.778	197.540	-9,7%

Quelle: IVM

INRZ 2/2022

„stetig“ auseinandersetzen. „Über eine relativ lange Zeit gleichmäßig“, heißt es dazu etwa im Duden. Wie passt das dann aber damit zusammen, dass 2020 alles in allem fast 218.800 Maschinen neu auf bundesdeutsche Straßen gekommen sind und damit ohne Frage eindeutig mehr als im vergangenen Jahr?

Definition von „stetig“

Dass das Erfolgs- bzw. Rekordjahr 2020 nicht getoppt werden konnte, sei – sagt der IVM – „aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie nicht überraschend“. Klammt man also 2020



Europäische Motorradneuzulassungen außer in Deutschland im Plus

Dass sich der Gesamtmarkt motorisierter Zweiräder hierzulande in den ersten neun Monaten 2021 und auch im gesamten vergangenen Jahr rückläufig entwickelt hat, liegt im Wesentlichen am Neuzulassungsminus im gemessen an den Stückzahlen größten Teilsegment der Motorräder. Im europäischen Vergleich ist die Entwicklung in Deutschland dabei allerdings gegensätzlich zu anderen maßgeblichen Ländern. Denn laut den jüngsten Daten der Association des Constructeurs Européens de Motocycles (ACEM) sind bis September 2021 dort Zuwächse zu verzeichnen gewesen angefangen bei gut acht bzw. knapp neun Prozent in Frankreich und Spanien über ziemlich genau zwischen 13 und 14 Prozent in Großbritannien bis hin zu sogar annähernd 28 Prozent in Italien, sodass in Summe mit rund 792.800 Maschinen ein Plus von beinahe elf Prozent unterm Strich steht. Demgegenüber sind bei den Mopeds je nach Markt zwar sehr wohl Ausschläge nach oben (Frankreich, Deutschland, Niederlande) und unten (Belgien, Niederlande, Spanien) zu sehen, nicht aber insgesamt. Denn mit fast 206.800 dieser Gattung zuzuordnenden Fahrzeugen sind annähernd genauso viele auf europäische Straßen gekommen wie im entsprechenden Zeitraum 2020.

„Insgesamt bestätigen die Zulassungszahlen für die ersten neun Monate des Jahres 2021 die Markterholung nach den Auswirkungen von COVID-19 in den ersten Monaten des Jahres davor, die den Sektor insgesamt unter beispiellosen Druck gesetzt hatten. Noch wichtiger ist, dass die neuesten Daten bestätigen, dass die Märkte für motorisierte Zweiräder in Europa die Zahlen

vor COVID-19 weltweit übertroffen haben mit deutlichen Zuwächsen bei Motorrädern und Mopeds“, kommentiert ACEM-Generalsekretär Antonio Perlot die Lage in der Zweiradbranche. Die Zwischenbilanz fürs abgelaufene Jahr hätte aus seiner Sicht dabei sogar noch positiver ausfallen können, wenn denn nicht der weltweite Halbleitermangel den Automobilsektor beeinträchtigt und indirekt logistische Verzögerungen auch bei der Produktion einiger Motorradhersteller nach sich gezogen hätte. „Die Zahlen des letzten Quartals werden uns zeigen, ob sich diese Trends bestätigen. Aber insgesamt bestätigen die Zahlen, dass motorisierte Zweiräder eine attraktive und komfortable Lösung für Mobilität und Freizeitaktivitäten bleiben“, ist Perlot demnach überzeugt.

Christian Marx

Markt motorisierter Zweiräder

Neuzulassungen Europa – Januar-September kumuliert

	Motorräder			Mopeds		
	2020	2021	±	2020	2021	±
Belgien	–	–	–	21.127	20.689	-2,1%
Frankreich	154.823	168.008	8,5%	70.479	76.313	8,3%
Deutschland	183.628	174.623	-4,9%	18.430	20.100	9,1%
Italien	183.777	235.132	27,9%	16.042	16.178	0,8%
Niederlande	–	–	–	64.175	59.537	-7,2%
Spanien	117.644	127.872	8,7%	16.906	13.934	-17,6%
Großbritannien	76.830	87.184	13,5%	–	–	–
Gesamt	716.702	792.819	10,6%	207.159	206.751	-0,2%

Quelle: ACEM

INRZ 2/2022

aus, wo die Pandemie das Land ja ebenfalls schon gebeutelt hat, es aber noch keine so großen Lieferengpässe gab, dann stimmt das schon: Denn die 2021er-Neuzulassungen liegen sehr wohl über denen des Vor-Corona-Jahres 2019, für das die IVM-Statistik 165.300 Einheiten ausweist gegenüber 155.200 Maschinen 2018 und 139.800 von ihnen 2017. Mit dem Hinweis darauf, dass es 2016 jedoch schon einmal 172.800 Einheiten waren, sei es damit an dieser Stelle genug der Klugsch(...)ei, was stetig nun eigentlich heißt.

„Was zunächst nach einem deutlichen Rückgang klingt, zeigt nach einer genauen Betrachtung der letzten Jahre und besonders des exzellenten Zulassungsjahrs 2020 jedoch den dauerhaft positiven Trend in der Motorradbranche“, wird seitens des IVM insofern weiter argumentiert. Rein objektiv kommen die letztjährig gut 197.500 neu zugelassenen motorisierten Zweiräder allerdings einem knapp zehnprozentigen Minus bezogen auf 2020 gleich. Dabei haben bis auf die Leichtkraftroller, von denen mit nicht ganz 31.300 Stück in etwa genauso viele neu deutsche Straßen gekommen sind wie ein Jahr zuvor, alle anderen Fahrzeugsegmente in mehr oder weniger dem Marktdurchschnitt entsprechender Größenordnung verloren.

Mit Blick auf die 2021 annähernd 34.000 Leichtkrafträder ergibt sich dabei ein Rückgang um etwa zehn Prozent. An neuen Krafträder weist die IVM-Statistik für das zurückliegende Jahr 116.400 Maschinen aus entsprechend einem rund zwölfpersenigen Minus. Bei den Kraftrollern mit bilanzierten knapp 15.900

Neufahrzeugen ist der Rückgang rund zwei Prozentpunkte niedriger ausgefallen. Nichtsdestotrotz sieht die Interessenvertretung der Zweiradbranche keinen Grund zu der Annahme, dass sich der „stabile Trend zu Motorrad und Roller als ideale Kombination aus Mobilität und Freizeitspaß“ nicht auch unter schwierigen Rahmenbedingungen weiter fortsetzt.

Fahren hilft

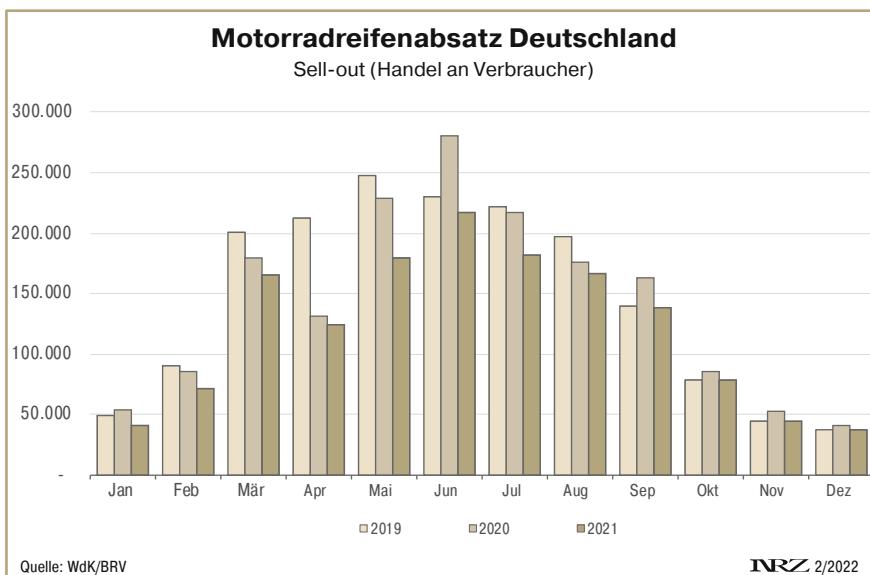
„Optimismus? Aber sicher!“ – so stimmen zumindest Henning Putzke und Reiner Brendicke als Präsident respektive Hauptgeschäftsführer des IVM die Branche auf die neue Saison ein. „Wir alle freuen uns auf die ersten Vorfrühlingsausfahrten allein oder mit Freundinnen und Freunden, auf die Hausrunden und Sonntagstouren, die unseren gerade im Moment dauergrüften Alltag wieder etwas erträglicher machen“, sagen die beiden. Das „Fressen“ möglichst vielen Kilometer dürfte dabei nicht zuletzt im Sinne der Reifenbranche sein: Denn nur eine Maschine des in Deutschland weiter hohen Bestandes, die tatsächlich auch bewegt wird, verschleißt Reifen, die dann ersetzt werden wollen. Einen solchen Impuls könnte der Markt durchaus vertragen. Denn Schätzungen der NEUE REIFENZEITUNG deuten darauf hin dass im zurückliegenden Jahr erheblich weniger Motorrad-/Rollerreifen an die Frau oder den Mann gebracht wurden als in den zwölf Monaten davor.

Auf Basis des vom Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) für 2020 ausgewiesenen

Absatzvolumens in diesem Marktsegment und der vom Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie (WdK) für 2021 allmonatlich dokumentierten Absatzentwicklung im deutschen Reifenersatzgeschäft ergibt sich jedenfalls ein Wert, der um mehr als 200.000 Stück unter den für die vergangenen beiden Jahre im deutschen Ersatzgeschäft diesbezüglich ausgewiesenen leicht über (2019) respektive leicht unter (2020) 1,7 Millionen Einheiten liegen könnte im Sell-out (Absatz Handel an Verbraucher). Gegen ein solches etwa 15-prozentiges Minus anzufahren, sollte dem Markt insofern wieder zu ein wenig Schwung verhelfen. Als Unterstützung dafür haben die in diesem Segment aktiven Reifenhersteller eine Reihe von Argumenten in petto bzw. in den zurückliegenden Monaten so manch neues Profil vorgestellt.

Bridgestones Doppelpack

Mit gleich zwei neuen Profilen hat Bridgestone sein Angebot an Motorradreifen für 2022 erweitert. Das „Battlax Adventure Trail AT41“ genannte Modell ist dabei für Maschinen aus dem Adventure-Segment gedacht und soll „ein großartiges Fahrverhalten auf trockener Fahrbahn und eine hervorragende Traktion, Grip und Bremsleistung auf nasser Straße“ bieten und insofern für eine sichere und komfortable Fahrt bei allen Wetterbedingungen sorgen. Ab diesem Monat wird es Unternehmensangaben zufolge in neun jeweils mit der



Bridgestones neuer „Battlax Adventure Trail AT41“ ist für Motorräder aus dem Adventure-Segment gedacht (Bild: Bridgestone)



Der „Battlecross X31“ wurde für Motocross-Maschinen konzipiert (Bild: Bridgestone)

M+S-Markierung versehenen Größen – vier fürs Vorder- und fünf fürs Hinterrad – erhältlich sein für die meisten Motorräder des betreffenden Segments. Die zweite angekündigte Bridgestone-Neuheit ist der „Battlecross X31“ für Motocross-Maschinen. Er biete „eine erstaunliche Traktion und Grip-Leistung sowie eine erhöhte Stabilität und Laufzeit“, sagt Bridgestone über diesen Reifen, der im ersten Quartal in sechs Größen auf den Markt kommt.

„Der ‚Battlax Adventure Trail AT41‘ ist ein Straßenreifen, der neben seiner Performance auch durch seinen Adventure-Look auffällt. Unser neuester Reifen wurde für die Adventure-Sparte entwickelt, um Fahrrern Abenteuerlust, Komfort und Sicherheit zu bieten – bei trockenen als auch bei nassen Wetterbedingungen“, erklärt Wolfgang Terfloth, Leiter Vertrieb Motorradreifen Bridgestone Central Europe. „Wir wollten mit dem Bridgestone ‚Battlecross X31‘ zudem unseren Motocross-Kunden mehr Speed und Kontrolle auf einer Vielzahl von anspruchsvollen Terrains bieten. Er ist ein Reifen, bei dem unsere aktuellsten Technologien zum Einsatz kommen und wurde für MX-Fahrer entwickelt, die auf

der Suche nach Vielseitigkeit und konstant hoher Performance sind“, ergänzt er.

Hypertouringreifen von Continental

Mittlerweile ist es rund 16 Jahre her, dass Continental mit dem „RoadAttack“ den Grundstein legte für seine noch heute im Motorradreifenprogramm der Marke gedachte Produktlinie für Sporttouringmaschinen. Natürlich gab es zwischenzeitlich einen „RoadAttack 2“ (2010), dem man 2013 eine „Evo“-Weiterentwicklung folgen ließ, bevor dann der bis dato aktuelle „RoadAttack 3“ (2017) das Licht der Welt erblickte und nun die vierte Generation in den Startlöchern steht. Denn für die Saison 2022 bringt der Hersteller seinen „RoadAttack 4“ auf den Markt, der zwei Motorradwelten verbinden soll. „Neutrales Fahrverhalten, Komfort, Laufleistung und Richtungsstabilität stehen für seine Touringtalente – Agilität, Ziel-

Superlativ für moderne, leistungsstarke Sporttourer ebenso wie für Reiseklassiker“ bzw. zu einem Hypertouringreifen, der die herkömmlichen Leistungsgrenzen weiter nach hinten verschiebt, wie man aufseiten des Unternehmens überzeugt ist.

Aufbauend auf mit den Vorgängern nach und nach eingeführten Technologien wie etwa den „ZeroDegree“, „Traction-Skin“ und „MultiGrip“, „RainGrip“ oder auch der „EasyHandling“ genannten bietet die vierte Generation diesbezüglich nun wieder etwas Neues namens „GripLimitFeedback“. Damit verbindet der Hersteller nach eigenen Worten eine klare Rückmeldung des Reifens selbst in tiefer Schräglage, wobei Reifenschultern ohne Profilschnitt einen maximalen Fahrbahnkontakt vermitteln sollen, während eine neue Laufflächenmischung für hohen Nässegrip sowie ein schnelleres Aufwärmen bei Nässe und Kälte zuständig ist. Damit biete dieser Motorradreifen, der Conti zufolge zum Start der nächsten Zweiradsaison in der Größe 120/70 ZR17 fürs Vorder- sowie in den Dimensionen 160/60 ZR17, 180/55 ZR17, 190/50 ZR17 und 190/55 ZR17 fürs Hinterrad mit über 430 Freigaben in den Handel kommt, einen großflächigen Breitbandeffekt passend für einen vielfältigen Einsatzbereich vom Supertourer bis zum klassischen Big Bike.

Sportliches von Dunlop

Schon vergangenen Herbst hatte Dunlop einen seiner neuen Motorradreifen – den „RoadSmart IV“ für das Sporttouringsegment – enthüllt. Dank

der Kombination innovativer Technologien und modernster Fertigungsmethoden sei der Nachfolger des „RoadSmart III“ ein wahres Multitalent, das „Maßstäbe in puncto Handling, Nassgrip und Laufleistung setzt“. Der Anbieter beschreibt die mittlerweile vierte Generation aus

besagter Reifenreihe bei alldem als „vielseitigsten ‚RoadSmart‘ aller Zeiten“, der sich abgesehen von klassischen Sporttourern insofern für Allroundmaschinen ebenso eigne wie für Crossover-Modelle, Roadster, Reiseenduros oder Naked-Bikes. In den gängigsten Größen 120/70 ZR17, 180/55 ZR17 und 190/55 ZR17 ist der Neue dabei wie schon sein Vorgänger in jeweils zwei Versionen erhältlich: als „GT“- und „SP“-Variante.



Conti zufolge kommt sein neuer „RoadAttack 4“ zum Start der nächsten Motorradsaison in der Größe 120/70 ZR17 fürs Vorder- sowie in den Dimensionen 160/60 ZR17, 180/55 ZR17, 190/50 ZR17 und 190/55 ZR17 fürs Hinterrad mit über 430 Freigaben in den Handel (Bild: Continental)



Laut Anbieter markiert das für 2022 angekündigte Conti-Modell einen neuen Superlativ bzw. definiere es mit seinen Eigenschaften eine neue Leistungsklasse namens Hypertourenreifen (Bild: Continental)

genauigkeit und Grip rücken ihn in die Riege der Supersportler“, so Conti. Dies mache das neue Modell zum „neuen



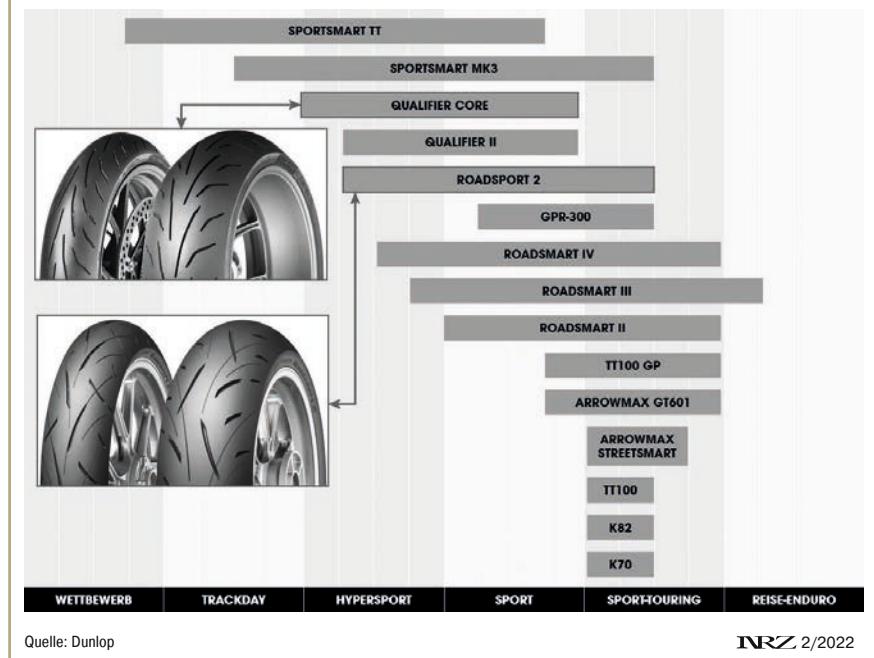
Angeboten wird der „RoadSmart IV“ in insgesamt 21 Größen: Davon entfallen sieben auf Vorderrad- und 14 auf Hinterraddimensionen, von denen drei jeweils auch als „SP“- und „GT“-Variante erhältlich sind (Bild: Dunlop)

Letztere ist für leichtere und sportlichere Motorräder gedacht und soll bei den von Haus aus handlichen Bikes für mehr Stabilität und ein besseres Feedback sorgen. Die „GT“-Ausführung ist demgegenüber speziell für schwerere Touring-Bikes entwickelt worden, um ihnen zu einem leichteren Einlenkverhalten und insgesamt besseren Handlingseigenschaften zu verhelfen. Welche Variante für welches Motorrad empfohlen wird, geht demnach aus den Dokumenten hervor, die der Anbieter mit Blick auf die geänderten Regelungen rund um die Reifenfreigabethermatik unter www.dunlop-motorrad.de bereitstellt. Unabhängig von der letztendlichen Version verfüge jeder „RoadSmart IV“ über eine „ausgeklügelte Gummimischung“, verspricht Dunlop. Basierend auf neuen Grip-Harzen und in Verbindung mit der aufgespulten JointLessTread- bzw. JLT-Lauffläche sei so für ein ausgezeichnetes Fahrerlebnis auf nassen genauso wie auf trockenen Fahrbahnen gesorgt, heißt es.

„Unsere Recherchen haben uns aufgezeigt, dass Tourenfahrer einen sehr



Produktpositionierung Dunlop-Motorradreifen



Quelle: Dunlop

INRZ 2/2022

Bei den über den bereits vorgestellten „RoadSmart IV“ hinaus offenbar ebenfalls noch neuen Motorradreifen „Qualifier Core“ und „RoadSport 2“ in seiner Produktpalette verweist Dunlop nicht zuletzt auf einen niedrigen Preis bzw. das Preis-Leistungs-Verhältnis (Bilder: Dunlop)

guten Nassgrip, eine überzeugend hohe Laufleistung sowie vertrauerweckende Handlingseigenschaften erwarten. Indem wir die fortschrittlichsten Fertigungsmethoden, die innovativsten Technologien sowie die neuesten Karkassmaterialien kombiniert haben, ist ein einzigartiger Sporttouringreifen entstanden. Sportlich ambitionierte Tourenfahrer mit den unterschiedlichsten Bikes können sich auf hervorragende Fahreigenschaften freuen, die ab dem ersten Meter unglaublich viel Fahrspaß und Vertrauen vermitteln – gemäß unserer „Just-ride“-Philosophie“, sagt Luca Davide Andreoni, Marketingmanager Dunlop-Motorradreifen Europa. Angeboten wird der „RoadSmart IV“ in insgesamt 21 Größen. Davon entfallen sieben auf Vorderrad- und 14 auf Hinterraddimensionen. Damit sei der Reifen auf

rund 650 Motorradmodellen montierbar, sodass zusammen mit seinen Vorgängern „RoadSmart III“ und „RoadSmart II“ sogar 97 Prozent des Sporttouringradialreifen-Segmentes abgedeckt würden.

Die „Essenz von Hypersportreifen zu einem außergewöhnlich niedrigen Preis“ verspricht Dunlop darüber hinaus für seinen ebenfalls neuen Motorradreifen „Qualifier Core“, der insofern die Nachfolge des 2005 vorgestellten Ur-„Qualifier“ und des 2009 gefolgten „Qualifier II“ antritt. Selbst wenn der neue Reifen aus dieser Produktfamilie offensichtlich zunächst (siehe auch den nachfolgenden Kastentext) nur in drei Größen – 120/70 ZR17 (58W) fürs Vorder- sowie 160/60 ZR17 (69W) und 180/55 ZR17 (73W) fürs Hinterrad – auf den Markt kommt, soll er getreu des als sportlich beschriebenen Images der Marke Motorradfahrern nichtsdestoweniger „exzellenten Grip, dynamisches Handling und tolles Feedback“ bieten. All dies dank innovativer Fertigungsmethoden, die laut Dunlop ein Performance-Niveau ermöglichten, das bislang High-Performance-Reifen vorbehalten gewesen sei. Insofern könnte er durchaus in Konkurrenz stehen mit dem einen oder anderen Profil aus eigenem Hause wie etwa unter anderem beispielsweise dem „SportSmart Mk3“ oder dem augenscheinlich wohl ebenfalls neuen „RoadSport 2“, dem eine

Laut Dunlop verfügt sein neuer „RoadSmart IV“ über eine „ausgeklügelte Gummimischung“, die basierend auf neuen Grip-Harzen und in Verbindung mit der aufgespulten JointLessTread-Lauffläche so für ein ausgezeichnetes Fahrerlebnis auf nassen genauso wie auf trockenen Fahrbahnen sorge (Bild: Dunlop)



Kaum da, schon zusätzliche Größen des „Qualifier Core“ angekündigt

Hat Dunlop vor Kurzem die ersten drei Größen seines neuen Motorradreifens „Qualifier Core“ für das Hypersportsegment vorgestellt, kündigt die in hiesigen Regionen zum Goodyear-Portfolio zählende Marke auch schon weitere Dimensionen von ihm an. Im vierten Quartal sollen noch eine Vorderreifengröße (120/60 ZR17) sowie drei neue Hinterreifengrößen (190/50 ZR17, 190/55 ZR17, 200/50 ZR17) das Lieferprogramm des im französischen Konzernwerk Montluçon produzierten Reifens ergänzen. Er wird zwischen den vom Anbieter dem Premiumsegment zugerechneten Profilen „SportSmart TT“ und „SportSmart Mk3“ und dem „sportlichen Budgetreifen GPR-300“ positioniert und als sogenanntes „Second-Line“-Produkt bezeichnet, wobei er Dunlop zufolge „Performance zu einem sehr interessanten Preis“ biete. Dank neuester Fertigungsmethoden sowie des Einsatzes bewährter Technologien soll der Reifen jedenfalls mit Leistungen aufwarten, die vor einigen Jahren noch den neuesten Premiumhypersportreifen vorbehalten waren.

Insofern könne der „Qualifier Core“ im Vergleich zum „Qualifier II“, den er ersetzt, unter anderem denn auch mit verbesserten Leistungen auf nasser Fahrbahn aufwarten. „Genau wie die anderen Mitglieder unserer Hypersportreifenfamilie bietet auch der ‚Qualifier Core‘ die typischen Gene eines Hypersportreifens: dynamische Handlingeigenschaften, hervorragenden Trocken-Grip sowie sehr gutes Feedback. Sportlich ambitionierte Fahrer können so die Leistung ihres Bikes in vollen Zügen genießen – egal ob Naked Bike, Supermoto oder Touringmaschine. Wir haben den ‚Qualifier Core‘ mit der Philosophie entwickelt, Motorradfahrern ein überzeugendes High-Performance-Paket zur Verfügung zu stellen, das nicht nur preiswert ist, sondern auch über die Qualitäten eines echten Hypersportreifens verfügt“, erklärt Luca Davide Andreoni, der bei Dunlop als Marketingmanager Motorrad für den europäischen Markt verantwortlich zeichnet.

cm



Produziert wird der neue „Qualifier Core“ der Marke Dunlop Anbieter-aussagen zufolge in dem zum Goodyear-Konzern gehörenden Werk Montluçon in Frankreich (Bild: NRZ/Christian Marx)

Über die bereits ab sofort verfügbaren drei Größen 120/70 ZR17 (58W) TL, 160/60 ZR17 (69W) TL und 180/55 ZR17 (73W) hinaus sollen im vierten Quartal noch die Dimensionen 120/60 ZR17 (55W) TL fürs Vorder- sowie 190/50 ZR17 (73W) TL, 190/55 ZR17 (75W) TL und 200/50 ZR17 (75W) TL fürs Hinterrad Dunlops „Qualifier-Core“-Lieferprogramm ergänzen (Bild: Dunlop)

„tolle Rundum-Performance zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis“ attestiert wird.

Für den „Qualifier Core“ verspricht Dunlop jedenfalls hohe Leistungseigenschaften bei geringem Verschleiß dank HCT, wobei der das Kürzel für Heat Control Technology steht. Darunter zu verstehen ist eine Laufflächenarchitektur mit Cap (obere Mischung) und Base (untere Mischung). „Die weiche Base-Mischung kommt schnell auf Temperatur und sorgt durch die Erwärmung dafür, dass die Endurance-Mischung (Cap)

ein höheres Grip-Niveau aufbaut, welches sonst nur bei softeren Mischungen zur Verfügung stehen würde“, wie es dazu weiter heißt. Darüber hinaus könne der neue Dunlop-Motorradreifen noch mit der so bezeichneten DFF-Technologie – das Akronym steht für Dynamic Front Formula bzw. eine optimierte Reifenkontur – aufwarten für ein „sportliches Einlenkverhalten und sehr gutes Feedback“. Mit dem vom „SportSmart“ der ersten Generation inspirierten Profildesign des „Qualifier Core“ verbindet Dunlop demgegenüber

ein ausgewogenes Verhältnis aus gerinem Abrieb und überzeugendem Nass-/Trocken-Grip.

HCT findet sich genauso im „RoadSport 2“ wieder, der in insgesamt sieben Größen angeboten wird: in den beiden Vorderraddimensionen 120/60 ZR17 (55W) und 120/70 ZR17 (58W) sowie den fünf Hinterraddimensionen 160/60 ZR17 (69W), 180/55 ZR17 (73W), 190/50 ZR17 (73W), 190/55 ZR17 (75W) und 200/55 ZR17 (78W). Darüber hinaus soll bei ihm ein hoher Silica-Anteil für hervorragende Nass-Performance

sorgen, während mit dem als sehr fein beschriebenen Rußanteil in der Gummimischung „vielseitige Performance-Eigenschaften für verschiedene Fahrstile und unterschiedliche Bedingungen“ verbunden werden. „Wir waren die Ersten, die Leistungsstandards von Rennreifen auf Straßenreifen übertrugen. Mit Ingenieuren und Konstrukteuren in ganz Europa, Japan und Nordamerika kann Dunlop sich einer wahrhaftig globalen Forschung und Entwicklung rühmen und seine Innovationen schnell dem härtesten aller Tests unterziehen – dem Rennsport“, wie Dunlop mit Blick auf die bei seinen Motorradreifen verwendeten Technologien sagt.

Metzeler reicht nach, legt dazu

Seinen „Tourance Next 2“ hatte Metzeler ursprünglich schon zur letztjährigen Motorradsaison angekündigt. Doch im Frühjahr 2021 wurde seitens der zu Pirelli gehörenden Marke der Marktstart ihres neuen Profils für leistungsstarke Enduros dann verschoben – aufgrund corona-bedingter Einflüsse. Jetzt aber steht der Nachfolger des „Tourance Next“ offenbar in den Startlöchern: Zumindest hat Metzeler unter dem Namen „Abenteueraktion“ Ende des vergangenen Jahres ein Gewinnspiel durchgeführt, bei dem allen, die bis zum 31. Dezember daran teilnahmen, die Chance auf einen der ersten zehn verfügbaren Sätze des „Tourance Next 2“



Metzeler ab kommendem März erhältlicher „Karoo 4“ ist für den gemischten Einsatz auf und neben der Straße ausgelegt und soll auf jedem Terrain mit einem Plus an Leistungsfähigkeit gegenüber seinem Vorgänger punkten (Bild: Metzeler)

eingeräumt wurde. Darüber hinaus wurden außerdem noch drei Fahrerlebnis-Events bei der Deutschlandvorstellung des neuen Reifens in diesem Frühjahr verlost. Heißt: Dieses Jahr können Motorradfahrer das neue Gummi nun also tatsächlich auf ihrer Maschine fahren.

Denn seit Jahresanfang kommt der Reifen in den Größen 100/90-19 M/C 57V TL, 110/80 R19 M/C 59V TL, 120/70 R19 M/C 60V TL, 120/70ZR19 M/C 60WTL und 90/90-21 M/C 54V TL fürs Vorder- sowie in 130/80 R17 M/C 65V TL, 140/80 R17 M/C 69V TL, 150/70 R17 M/C 69V TL, 170/60

R17 M/C 72VTL, 170/60 ZR17 M/C 72WTL und 150/70 R18 M/C 70V TL fürs Hinterrad schrittweise in den Markt. Gleichzeitig gibt es noch ein weiteres neues Profil im Portfolio der Marke. Zumal bei den Reifen des Anbieters für Adventure-Bikes ebenfalls ein Generationswechsel ansteht: Ab März wird der „Karoo 4“ im Zuge dessen die bis dato erhältliche dritte Generation dieses Modells ablösen. Das Profil ist für den gemischten Einsatz auf und neben der Straße ausgelegt und soll auf jedem Terrain mit einem Plus an Leistungsfähigkeit gegenüber seinem Vorgänger punkten. Mit dem neuen „Karoo 4“ könnten alle Fahrer von Adventure- und Maxi-Enduro-Motorrädern ruhigen Gewissens ihre nächste Weltreise in Angriff nehmen, heißt es.

„Der Reifen wird sie bei diesem Unterfangen mit Sicherheit nicht enttäuschen“, verspricht Metzeler. Dafür hat man ihm ein als wegweisend beschriebenes patentiertes Laufflächenprofil spendiert, das seine Allround-Performance sowohl auf Asphalt als auch auf verschiedenen Offroadterrains spürbar erhöhe. Für den Asphalteinsatz seien die Handlingeigenschaften und das Verhalten bei Nässe verbessert worden. „Hier unterstützt das neue Profil vor allem den Nassgrip in Schräglage. Abseits befestigter Straßen erhöht der neue „Karoo 4“ das Niveau an Traktion insbesondere auf weichem Untergrund wie Sand, Schlamm und Lehm“, so der Anbieter über den neuen Reifen. Er wird seinen Worten zufolge ab März schrittweise in den Größen 100/90-19 TL 57Q M+S, 110/80 R19 TL 59Q M+S, 120/70 R19 TL 60Q M+S und 90/90-21 TL 54Q M+S für das Vordersowie in den Dimensionen 130/80 R17 TL 65Q M+S, 140/80 R17 TL 69Q M+S, 150/70 R17 TL 69Q M+S, 170/60 R17 TL 72Q M+S, 140/80-18 TL 70Q M+S und 150/70 R18 TL 70Q M+S für das Hinterrad erhältlich sein.

Michelin's Sechser

Mit dem Motorradreifen „Road 6“ für Sport-touringmaschinen bringt Michelin die Nachfolgegeneration des bisherigen „Road 5“ auf den Markt. Wie schon sein Vorgänger wird auch der neue Reifen in zwei Varianten verfügbar sein, wobei die mit dem Namenszusatz „GT“ versehene wie gehabt für eher schwerere Maschinen gedacht ist. Sind mittlerweile zwei Jahrzehnte vergangen seit der 2002 erfolgten Vorstellung des allerersten Reifens aus Michelin's „Road“-Produktfamilie, der bei seinen



Jetzt kommt er: Nachdem Metzeler der Marktstart seines ursprünglich für die letztjährige Motorradsaison angekündigten „Tourance Next 2“ bedingt durch Corona hatte verschieben müssen, soll er pünktlich zum Saisonstart 2022 verfügbar sein (Bild: Metzeler)

Nachfolgern 2007 und 2011 bis einschließlich der 2014 in den Markt gerollten vierten Generation noch die Zusatzbezeichnung „Pilot“ im Namen vorangestellt war, soll ihr neuester Vertreter von der während aller dieser Jahre gesammelten Erfahrungen profitiert haben. Der Anbieter verspricht für den „Road 6“ insofern einen gegenüber seinem direkten Vorgänger um 15 Prozent höheren Nassgriff dank Silicamischung und eines neuen Profildesigns basierend

„Water Evergrip Technology“ soll andererseits sicherstellen, dass der Reifen unter allen Bedingungen sowie selbst bei zunehmender Abnutzung seine Hafteigenschaften auf einem hohen Niveau beibehält und somit „Vertrauen vom ersten bis zum letzten Kilometer“ bietet. „Das Profil ist zudem durch neue Rillen und Lamellenwinkel charakterisiert, womit die Länge der Kanten, die den Wasserfilm durchschneiden und somit das Grip-Niveau

Dabei kommt die „2CT+“-Technologie übrigens erstmals auch bei einem Michelin-Motorradvorderradreifen zum Einsatz, war sie bisher doch vor allem den Gummis fürs Hinterrad vorbehalten, während vorne dann auf „2CT“ gebaut wurde. Dank dessen sollen die „Road-6“-Vorderradreifen Motorradfahrern nun mehr Stabilität vor allem am Kurveneingang bieten. Mit seiner „Amplified Density Technology“ verbindet der Hersteller darüber hinaus eine steifere

		NEW!	MICHELIN® Road 6	MICHELIN® Road 5	MICHELIN® Pilot® Road 4	MICHELIN® Road 6 GT	MICHELIN® Pilot® Road 4 GT
FRONT	Size						
	110/70 ZR 17 54W	✓					
	110/80 ZR 19 (59W)**	✓					
	120/60 ZR 17 (55W)	✓		✓			
	120/70 ZR 17 (58W)	✓	✓	✓		✓	
	120/70 ZR 18 (59W)	✓					
	120/70 ZR 19 (60W)**	✓					
	140/70 ZR 17 66W	✓					
	150/60 ZR 17 66W	✓					
	150/70 ZR 17 (69W)**	✓		✓			
	160/60 ZR 17 (69W)	✓	✓		✓		
	170/60 ZR 17 (72W)**	✓					
	180/55 ZR 17 (73 W)	✓	✓	✓		✓	
	190/50 ZR 17 (73 W)	✓	✓	✓	✓	✓	
	190/55 ZR 17 (75 W)	✓	✓	✓	✓	✓	
REAR	Size						

Noch bis zu ihrer vierten Generation hatte Michelin „Road“-Sporttouringreifenlinie, deren sechste Inkarnation in sechs Vorder- und acht Hinterraddimensionen auf dem Markt kommen soll, den Zusatz „Pilot“ im Produktnamen vorangestellt (Bild: Michelin)

auf der sogenannten „Water Evergrip Technology“. Gleichzeitig soll der Neue mit einer zehn Prozent höheren Laufleistung als der „Road 5“ aufwarten können.



Michelin „Road 6“ für Sporttouringmotorräder wird auch wieder als „GT“-Version für schwerere Maschinen aufgelegt (Bild: Michelin)

hochhalten, entsprechend größer wird“, so Michelin. In Sachen Laufflächenmischung setzt der Hersteller auf seine „Silica Rain Technology“ für mehr Haftung selbst bei kühleren Bedingungen bzw. Nässe bei zugleich höherer Laufleistung sowie seine bekannte und „2CT+“ genannte Mehrkomponentenlauffächentechnologie. Einfach ausgedrückt zeichnet sich Letztere wie schon deren Vorläuferversion „2CT“ durch eine weichere Mischung zu den Schultern des Reifen hin aus sowie eine härtere in der Mitte des Reifens.

Karkasse sowie resultierend daraus ein Plus an Handling und Rückmeldung für den Fahrer. „Aramid-Lagen vermindern das Zentrifugalwachstum [der Karkasse] bei hohen Geschwindigkeiten, reduzieren das Gewicht und sorgen für Stabilität“, erklärt der Anbieter. Dabei hat er seine „Road“-Reihe nicht nur hinsichtlich technischer Details weiterentwickelt, sondern das Augenmerk nicht zuletzt auf optische Aspekte gelegt. So sind die Seitenwände der sechsten Generation besagter Sporttouringreifenlinie, die in sechs Vorder- und



Das Profil des jüngsten Michelin-Motorradreifens ist durch neue Rillen und Lamellenwinkel charakterisiert, womit der Hersteller eine entsprechend größere Länge der Kanten verbindet, die den Wasserfilm durchschneiden und somit ein Mehr an Grip bei Nässe bieten (Bild: Michelin)



Schlüssel zu alldem sei einerseits ein optimiertes Positiv-Negativ-Verhältnis des Profils, das sich auch in Schräglagen nicht verändere und Fahrern so konstante und akkurate Rückmeldungen liefere. Die Kombination aus „X-Sipe Technology“ und

acht Hinterraddimensionen auf dem Markt kommen soll, designt worden mittels der „Premium Touch Technology“ des Herstellers, die er zunächst bei seinen sportlicheren Pkw-Reifen eingeführt hatte.

„Verschärftes“ Pirelli-Gummi

Bei Pirelli gibt es ebenfalls Zuwachs im Segment Motorradreifen – dies mit Blick auf die „Diablo“-Produktfamilie des Herstellers: Nachdem zu Jahresbeginn 2021 der „Diablo Rosso IV“ das Licht der Welt erblickt hat, kündigt die italienische Marke nun noch eine etwas sportliche Variante dieses Profils an namens „Diablo Rosso IV Corsa“ an. Die Namensbestandteile „Rosso“ und „Corsa“ hatte der Hersteller 2010 erstmals bei der Einführung des damaligen „Diablo Rosso Corsa“ miteinander kombiniert und verwendete sie so dann auch bei dessen 2017 vorgestelltem, bis heute noch aktuellem Nachfolger „Diablo Rosso Corsa II“. Wobei der „Corsa“-Zusatz freilich auch vor 2010 schon zum Einsatz gekommen war wie unter anderem beim 2006 eingeführten „Diablo Corsa III“. Wie dem auch sei: Das jetzt angekündigte neue Modell rollt seit Januar in den ersten drei Dimensionen 120/70 ZR17 (58W) fürs Vorder- sowie 180/55 ZR17 (73W) und 190/55 ZR17 (75W) fürs Hinterrad in den Markt.

Im weiteren Verlauf des Jahres kommen Pirelli zufolge dann noch weitere Größen hinzu: 180/60 ZR17 (75W) ab April, 200/55 ZR17 (78W) und 200/60 ZR17 (80W) ab Mai, 190/50 ZR17 (73W) ab Juni sowie 110/70 ZR17 54W und



Seinen neuen „Diablo Rosso IV Corsa“ beschreibt Pirelli als eine Art verschärfte Version seines ohne den Zusatz „Corsa“ im Namen auskommenden Supersportreifens (Bild: Pirelli)

150/60 ZR17 66W ab Juli. Bei alldem soll der „Diablo Rosso IV Corsa“ neue Maßstäbe setzen, was die Unterstützung einer sportlichen Gangart von Fahrern auf Maschinen aus dem Hypersportsegment betrifft. Das Profil sei gewissermaßen eine verschärftete Version des „Diablo-Rosso-IV“-Supersportreifens, wie der Anbieter es formuliert. Konzipiert wurde es demzufolge einerseits für „Motorradfahrer, die einen dynamischen Fahrstil auf kurvigen Straßen und Bergpässen lieben und einen Reifen suchen, der die sportliche Leistung ihres Motorrades am besten zum Ausdruck bringt“. Andererseits dürften Pirelli zufolge nicht zuletzt Tuningbegeisterte, die nach Leistungssteigerungen suchen und sich um das Bike-Set-up kümmern, ihre Freude an ihm haben.

Es wird eng

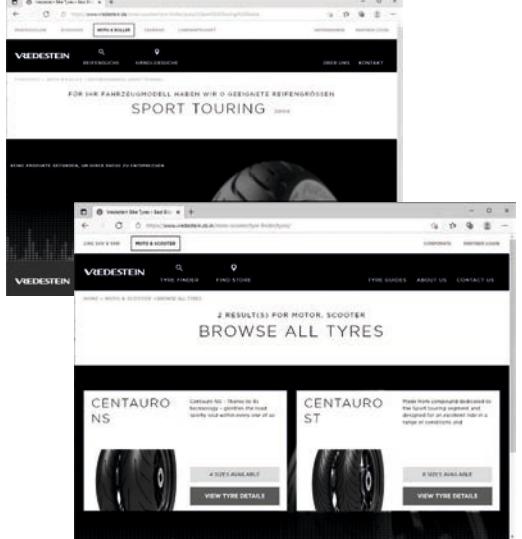
Nach der Ankündigung ein gutes Jahr davor war die Apollo-Marke Vredestein Anfang 2020 mit Motorradreifen im europäischen Markt an den Start gegangen. Ganz konkret mit den beiden Sporttouringprofilen „Centauro Road“ und „Centauro ST“ sowie zusätzlich noch dem für Motorroller gedachten „Staccata“. Als der indische Reifenhersteller nach Verlautbaren erster Pläne dazu unlängst den offiziellen Startschuss für das Angebot von Vredestein-Pkw-Reifen in seinem Heimatland folgen ließ, war dann sogar noch von einem weiteren Motorradreifen namens „Centauro NS“ dieser Marke die Rede. Doch obwohl der „Centauro ST“ mitunter noch im Webshop so manchen Onlinehändlers gelistet wird, ist er zumindest auf den Vredestein-Webseiten für die europäischen Märkte nicht (mehr) zu finden, ebenso wie sich dort keinerlei Spuren von dem „Centauro NS“ entdecken lassen.

Licht in die Angelegenheit gebracht hat eine Nachfrage der NEUE REIFENZEITUNG bei dem Reifenhersteller. „Aufgrund der hohen Nachfrage nach Motorradreifen im indischen Markt und unserer begrenzten Produktionskapazitäten haben wir uns entschieden, den Verkauf von Motorradreifen in Europa zunächst auszusetzen“, so ein Unternehmenssprecher. Damit scheint Vredestein nicht allein auf weiter Flur zu sein, wie die Aussage eines anderen Herstellers mit Blick auf das Thema Motorradreifen zeigt. Demnach führen vor dem Corona-Hintergrund eine stark erhöhte Nachfrage und eine gleichzeitige

„Verknappung der Personalkraft“ in Kombination mit einem „richtigen Mangel an Rohstoffen auf dem Weltmarkt“ zu einer angespannten Situation. Soll heißen: Man hat weniger Ware zur „Verteilung“ an die Kunden zur Hand.

Ausblick

Aus dem Markt ist dabei außerdem zu hören, dass auch die Rückgänge bei den Fahrzeugeuzulassungen wohl weniger auf ein generell zurückgehendes Interesse



im indischen Heimatmarkt des Herstellers Apollo Tyres werden Motorradreifen seiner Marke Vredestein wie etwa die Profile „Centauro NS“ oder „Centauro ST“ offenbar weiterhin angeboten, während sich das Unternehmen entschieden hat, ihren Verkauf „in Europa zunächst auszusetzen“ (Bild: Screenshots)

an motorisierten Zweirädern zurückzuführen seien. Vielmehr spiele dabei nicht zuletzt ebenso eine „für uns Mitteleuropäer völlig unbekannte, schlechte Verfügbarkeit“ eine gewisse Rolle, erklärt Matthias Twelker, Teamlead Purchasing bei der Parts Europe GmbH. Zumal parallel zu einem rückläufigen Neufahrzeugmarkt die Preise für Gebrauchtmotorräder deutlich angezogen hätten. Insofern bleibt zu hoffen, dass die Saison 2022 nicht von einer Art Mangelverwaltung – egal ob aufseiten der Maschinen oder im Hinblick auf deren Bereifung – gekennzeichnet sein wird.

Christian Marx



Ab Werk ist die 2022er-Generation von Yamahas MT-10 mit Bridgestones „Battlax Hypersport S22“ bereift: in 120/70 ZR17 M/C (58W) am Vorder- und 190/55 ZR17 M/C (75W) am Hinterrad (Bild: Yamaha)

Erstausstattungserfolge für Bridgestones „Battlax Hypersport S22“

Bei seiner für die 2022er-Saison vorgestellten MT-10 hat sich die Yamaha Motor Co. Ltd. für Bridge- stone-Motorradreifen als Erstaus- rüstung entschieden. Demnach rollen die Maschinen ab Werk auf dem „Battlax Hypersport S22“ genannten Profil des Herstellers. Gleicher gilt zudem mit Blick auf den 2022er-Modelljahrgang von Kawasakis Ninja-H2-SX-Reihe.

Montiert wird der Reifen bei Yamahas MT-10 demnach in den Dimensionen 120/70 ZR17 M/C (58W) am Vorder- und 190/55 ZR17 M/C (75W) am Hinterrad, wobei beide Partner in diesem Zusammenhang auf ihre schon lange zurückreichende Zusammenarbeit verweisen. „Bridgestone ist stolz, einen Beitrag zu einem breiten Spektrum an

Yamaha-Motorradmodellen geliefert zu haben“, so der Reifenhersteller. Wie es weiter heißt, habe der „Battlax Hypersport S22“ vom Bridgestone-Engagement im Motorradrennsport profitiert, sei er doch basierend auf den dort gesammelten Erfahrungen des Anbieters entwickelt worden. „Dank der neuesten Technologien in Sachen Laufflächenmischung und -struktur, die eine hohe Haftung mit guter Haltbarkeit selbst bei höchsten Geschwindigkeiten kombinieren, sowie einer optimierten Steifigkeit bieten die Reifen auf der MT-10 unabhängig von ihrem Einsatz – also egal, ob im urbanen Umfeld, auf der Autobahn oder der Rennstrecke – ein noch besseres Fahrerlebnis bzw. mehr Fahrspaß“, verspricht Bridgestone.

Insofern passe das Profil ideal zu dem Konzept, das Yamaha mit der Maschine verfolge. Doch nicht nur bei ihr kann Bridgestone einen OE-Erfolg verbuchen mit seinem „Battlax Hypersport S22“ als – wie Wolfgang Terfloth, Leiter Vertrieb

Motorradreifen Bridgestone Central Europe, sagt – Bestätigung des Vertrauens in die „hervorragende Arbeit, die unser Forschungs- und Entwicklungsteam leistet“. Denn schon kurz danach hat der Reifenhersteller noch eine weitere Erstausstattung für sein Profil vermelden können. Zumal auch Kawasaki sich für seine 2022er-Modelle Ninja H2 SX und Ninja H2 SX SE für eben diese Bereifung ab Werk entschieden hat. Die Sporttourer sollen eine große Motorleistung mit einem hohen Langstreckenkomfort kombinieren und in der 2022er-Modellgeneration mit fortschrittlichen Fahrerassistenzsystemen genauso aufwarten können wie mit Optimierungen aufseiten des Motors und des Fahrwerks. Montiert wird der „Battlax Hypersport S22“ bei den Maschinen der Ninja-H2-SX-Reihe in der Größe 120/70 ZR17 M/C (58W) am Vorder- und in 190/55 ZR17 M/C (75W) am Hinterrad. **cm**

Superstock-Klassement der EWC zukünfig exklusiv auf Dunlop-Reifen

Dunlop und Discovery Sports Events – Promoter der FIM-Motorradlangstreckenweltmeisterschaft EWC (Endurance World Championship) – haben ihre Zusammenarbeit um weitere drei Jahre verlängert. Schon seit 2016 fungiert die Reifenmarke als deren offizieller Partner und sponsert seither die Privatfahrerwertung der Rennen. Ab sofort wird im Superstock-Klassement der EWC darüber hinaus exklusiv auf Dunlop-Reifen gefahren, wobei man eigenen Worten ohnehin schon 85 Prozent des Fahrerfeldes in dieser auf Serienfahrzeugen sehr nahe kommenden Maschinen ausgetragenen Klasse mit seinen Gummis ausgerüstet hat. Im Zuge dessen wird die bisherige „EWC Dunlop Independent Trophy“ umbenannt in „Dunlop Superstock Trophy“. Im EWC-Topklassement ändert sich demgegenüber nichts. Das bedeutet, dass es dort weiterhin Wettbewerb zwischen auf unterschiedliche Reifenmarken vertrauenden Renntteams geben wird.

Insofern dürfte sich so wie den zurückliegenden Jahren mit Bridgestone in diesem Jahr und davor zuletzt in der Saison 2017/2018, Dunlop (2019/2020) oder Pirelli (2018/2019) immer mal wieder ein anderer Hersteller über einen WM-Titel freuen können. „Der offene Wettbewerb in der Spitzensklasse ermöglicht es Dunlop, neue Technologien im Renneinsatz auf Weltmeisterschaftsniveau zu testen und zu entwickeln. Diese Technologien fließen dann in unsere Reifen für Einheitsserien



Sind Dunlop zufolge auch bisher schon 85 Prozent des Starterfeldes in der Privatfahrerwertung auf Reifen dieser Marke angetreten, kommen sie nunmehr samt und sonders im Superstock-Klassement der EWC zu Einsatz, während in der Topklasse der Serie weiterhin ein offener Wettbewerb verschiedener Reifenhersteller erlaubt ist (Bild: Dunlop)

wie das Superstock-Klassement der EWC und genauso in unser Sortiment an Trackday- und Hypersportreifen mit unter anderem den ‚GP Racer D212‘ und ‚SportSmart TT‘ ein“, sagt Dunlop-Motorsportmanager Wim Van Achter.

cm

Corona fordert weiteres Messeopfer: „Motorräder Dortmund“ fällt aus

Hatte sie im Frühjahr 2020 zu Beginn der Corona-Pandemie in hiesigen Regionen noch stattfinden können, galt Selbiges für die „Motorräder Dortmund“ im Jahr darauf dann schon nicht mehr. Und auch dieses Jahr wird die größte jährlich ausgerichtete Motorradmesse Deutschlands wieder ausfallen müssen. Sechs Wochen vor dem geplanten Aufbaubeginn habe die Zahl der Infektionen mit dem Virus einen neuen Höhepunkt erreicht und zugleich seien neue einschränkende Vorschriften des Landes Nordrhein-Westfalen in Kraft getreten, sodass der die Messe ausrichtenden Twin Veranstaltungen GmbH wohl nichts anderes übrig blieb als deren Absage.

„In Anbetracht dieser Entwicklung ist eine Durchführung der für den 3. bis 6. März geplanten Großveranstaltung ‚Motorräder Dortmund‘ in einer für Besucher und Aussteller erfolgreichen Form leider nicht durchführbar. Auch ein späterer Termin im April oder Mai bietet absehbar keine Planungssicherheit für ein Event mit bis zu hunderttausend Besuchern“, ist einer Mitte Januar veröffentlichten Mitteilung des Unternehmens zu entnehmen gewesen. Das Organisationsteam richte seinen Blick nun auf 2023 und beginne mit den Vorbereitungen für die Motorradmesse, die im kommenden Jahr dann für die Zeit vom 2. bis zum 5. März angesetzt ist. „Alle Beteiligten hoffen, dass bis dahin wieder ein Stück Normalität eingekehrt ist“, so der Messeveranstalter.

Corona-bedingt werden erst im Frühjahr 2023 die Maschinen von Besuchern der „Motorräder“ wieder auf dem Dortmunder Messegelände zu sehen sein so wie zuletzt vor zwei Jahren (Bild: Twin Veranstaltungs GmbH)



cm

IDM weiterhin mit Pirelli als Partner der Serie



Auch 2022 und 2023 werden nicht nur die diversen IDM-Klassen exklusiv auf Pirelli-Rennreifen ausgetragen, sondern auch die im Rahmenprogramm der Serie stattfindenden Cup-Rennen (Bild: Pirelli)

Twin-Cup des Veranstalters PS Track Events.

„Es freut mich sehr, dass wir den vor vier Jahren eingeschlagenen Weg, die IDM wieder als attraktive Rennserie im Herzen Europas zu etablieren, weiter gemeinsam gehen können“, erklärt Michael Müller, der das Pirelli-Zweiradreifengeschäft in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz), den Benelux-Ländern und Dänemark verantwortet. „Das wachsende Interesse an den Rennen vor Ort und bei den neuen Livestreams sowie die große Nachfrage von Rennteams aus dem In- und Ausland zeigt, dass hier – trotz der vielen Hemmnisse in den letzten Jahren – von allen Beteiligten eine rundum erfolgreiche Arbeit geleistet wurde. Ich bin auf jeden Fall schon sehr gespannt auf die Saison 2022“, ergänzt er. „Ein verlässlicher und treuer Partner als Reifenausstatter für die IDM ist und bleibt eine tragende Säule für den Erfolg der Serie. Uns freut es sehr, dass wir die sehr gute Zusammenarbeit mit Pirelli weitere zwei Jahre fortführen können“, sieht auch IDM-Serienmanager Normann Broy das Ganze als Win-win-Situation.

Mit der nun geschlossenen Vereinbarung beginnen für den Racing-Service der Pirelli Deutschland GmbH die Vorbereitungen für die nächste IDM-Saison. Dabei planen die Verantwortlichen, neben

weiteren Investitionen in die Infrastruktur noch an vielen weiteren Stellschrauben zu drehen, um den Service für die zahlreichen Rennteams und Privatfahrer weiter zu verbessern. Eigenen Angaben zufolge bringt die italienische Marke zu jedem der Rennwochenenden mehr als 2.000 Reifen in unterschiedlichsten Dimensionen und Mischungen mit ins Fahrerlager. „Über die ganze Saison 2021 wurden insgesamt über 12.000 Reifen für die IDM produziert und von uns an die Strecken gebracht. Gehen alle Klassen an den Start, ist unser Team mit sieben Kollegen vor Ort und im Servicebereich sind drei Montageeinheiten im Einsatz, um alle Teams so schnell wie möglich mit frisch montierten Reifen zu versorgen“, erklärt Björn Lohmann, Vertriebsleiter Racing bei Pirelli Deutschland. Seinen Worten zufolge kommen wie alle Pirelli-Motorradrennsportreifen auch die für die IDM aus dem Werk des Herstellers in Breuberg im Odenwald. cm

Die Internationale Deutsche Motorradmeisterschaft (IDM) wird auch 2022 sowie 2023 exklusiv auf Pirelli-Rennreifen ausgetragen. Die Motorpresse Stuttgart als Promoter der höchsten deutschen Motorradrennserie und die italienische Reifenmarke verlängern insofern ihre mit Blick auf die Saisons 2018 und 2019 begonnene sowie dann auch in den Jahren 2020 und 2021 fortgesetzte Partnerschaft ein weiteres Mal. Zumal die bisherige Zusammenarbeit von beiden Seiten als sehr erfolgreich beschrieben wird. Weiterhin werden damit die Fahrer in den Rennklassen IDM Superbike, IDM Supersport und IDM Supersport 300 exklusiv mit den Rennsportprodukten von Pirelli an den Start gehen. Gleicher gilt demnach für den im Rahmen des IDM-Programms ausgetragenen Yamaha-R3-bLU-cRU-Cup sowie die markenoffenen Cup-Veranstaltungen Pro-Superstock-Cup und

Nachfolger des Avon „3D Ultra Evo“ vorgestellt

Hatte die „3D-Ultra“-Motorradreifenfamilie der zu Cooper Tire gehörenden britischen Marke Avon Tyres zuletzt zur Saison 2020 Zuwachs bekommen in Form des „3D Ultra Evo“ genannten Modells, so steht für eben dieses Modell nun ein Nachfolger in der Startaufstellung: der „3D Supersport“ genannte Reifen für das Hypersportsegment. Er ist Anbieteraussagen zufolge sowohl für die Straße als auch für die Rennstrecke entwickelt worden, um Fahrern – wie es weiter heißt – „außergewöhnlichen Grip, Handling und Stabilität zu bieten“. Auf den Markt kommt der Neue in sechs Größen, von denen eine fürs Vorder- und und die anderen fünf fürs Hinterrad gedacht sind. Unter Letzteren sind mit den Dimensionen 180/60 ZR17 und 200/55 ZR17 zwei, die sich bisher nicht im Avon-Hypersportreifensortiment fanden.

Am Reißbrett entstanden ist der Reifen im europäischen Cooper-Technikzentrum in Melksham (Großbritannien). Der Reifen soll sich bei alldem durch drei Schlüsseltechnologien auszeichnen. Verwiesen wird in diesem Zusammenhang auf ein optimiertes Profildesign, das zu einem verbesserten Kontakt mit der Straße beitrage und so letztlich zu ordentlich Grip. Dazu trägt Avon zufolge das erhöhte

Positiv-Negativ-Verhältnis des Profils bei resultierend in einer größeren Reifenaufstandsfläche und einem kleineren Laufflächenprofil im Vergleich zum Vorgänger. Mit der mit Blick auf den Rennstreckeneinsatz entwickelten Konstruktion des „3D Supersport“ verbindet der Anbieter verbesserte Handlingeigenschaften sowie ein Mehr an Stabilität und Rückmeldungen für den Fahrer, bringe sie doch „das Gefühl der Rennstrecke auf die Straße“.

Denn obwohl der neue Reifen für den hauptsächlichen Straßeneinsatz konzipiert ist, hat das Avon-Tyres-Entwicklungsteam eigenen Worten zufolge umfangreiche Tests auf der Rennstrecke durchgeführt, um sicherzustellen, dass der neue Hypersportreifen auf diesem Terrain überzeugende und zuverlässige Leistungen bietet. Mit einer Mehrkomponentensilikamischung – härter bzw. widerstandsfähiger in der Laufflächenmitte und weicher/haftstärker zu den Reifenschultern hin – verbindet man, dass die Fahrer mit ihm von „beeindruckendem Grip profitieren und gleichzeitig die Langlebigkeit des Reifens maximieren können“. Insofern vereine der Reifen „Grip und Langlebigkeit und bietet Fahrern von Sport- und Superbikes ein hervorragendes Hypersportpaket“, ist man bei Cooper überzeugt.



Avons neuer Motorradreifen „3D Supersport“ für das Hypersportsegment wird in sechs Größen angeboten, von denen eine fürs Vorder- und und die anderen fünf fürs Hinterrad gedacht sind (Bild: Avon Tyres)

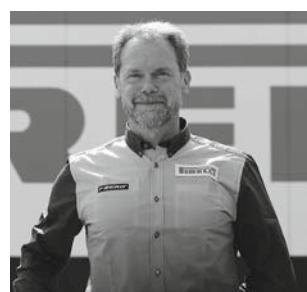
„Mit dem „3D Supersport“ bieten wir den Fahrern einen Hypersportreifen mit der neuesten Technologie, der exzellenten Grip, Handling und Stabilität bietet, ohne Kompromisse bei der Haltbarkeit und der Leistung bei nassem Wetter einzugehen. Er ist ideal für Biker, die überwiegend auf der Straße unterwegs sind, aber auch gerne gelegentlich an einem Track-Day teilnehmen. Im Vergleich zu seinem Vorgänger „3D Ultra Evo“ hat der „3D Supersport“ ein brandneues Profil, das den Reifen leicht in Richtung des aggressiveren Endes des Hypersportsegmentes verschiebt und so den Anforderungen der neuesten Superbikes und Sportmotorräder entspricht“, erklärt Ashley Vowles, Entwicklungsleiter für Motorradreifen bei Avon Tyres

cm

(Reifen-)Tests für die neue WSBK-Saison

Ende Januar hat eine weitere Runde der Wintertests vor Beginn der neuen Saison in der Superbike-Weltmeisterschaft der FIM (Fédération Internationale de Motocyclisme) stattgefunden. Als exklusiver Reifenausrüster der WSBK (Superbike World Championship) war dabei auch Pirelli vor Ort mit an der 4,2 langen Strecke in Jerez/Spanien. Zumal der Hersteller laut Serienausrichter Dorna Sports für 2022 eine neue Spezifikation entwickelt, welche die Bezeichnung „SCQ“ tragen soll. „Was wir für 2022 vorbereiten, sind vor allem Reifen für die Superpole und das Tissot Superpole Race. Dieser Reifen wird als „SCQ“-Reifen bezeichnet werden“, erklärt Giorgio Barbier, Pirelli-Motorsportdirektor in Sachen Motorrad. Der neue Reifen sei ebenso haltbar wie die „SCX“-Variante bzw. könne zehn Runden gefahren werden. Mittlerweile werde der vor zwei Jahren eingeführte „SCX“-Reifen – so Barbier weiter – „von allen unter allen Bedingungen verwendet, also mussten wir etwas Neues machen.“

cm



Als exklusiver Reifenausrüster der Serie war auch Pirelli bei den vorsaisonalen WSBK-Tests in Jerez mit dabei, zumal der Hersteller laut seines in Sachen Motorrad verantwortlichen Motorsportdirektors

Giorgio Barbier ...
(Bild: WSBK/Pirelli)



... für 2022 eine neue Spezifikation namens „SCQ“ vorbereitet, welche für die sogenannte Superpole und das Tissot Superpole Race gedacht ist (Bild: WSBK/Pirelli)



Selbst wenn Autokräne ihre Dienste vorwiegend auf Baustellen leisten, so legen sie den Weg von einem Einsatzort zum nächsten doch auf der Straße zurück, sodass ihre Bereifungen den Anforderungen hier wie dort gerecht werden müssen
(Bild: BKT)

Spezielle Produkte für spezielle Anwendungen: BKT-Reifen für Mobilkräne

Mobilkräne erfüllen die unterschiedlichsten Aufgaben in der Industrie, im Baugewerbe und im Infrastrukturbereich. Von einem Einsatzort zum nächsten sind sie aber auch des Öfteren auf der Straße unterwegs mit Geschwindigkeiten von bis zu 80 km/h. Insofern müssten Bereifungen für Fahrzeuge dieser Gattung gleichermaßen für den Einsatz auf Straßen und Autobahnen wie für aggressive und unebene Gelände von Baustellen

ausgelegt sein, heißt es vonseiten des indischen Reifenherstellers BKT. „Aus diesem Grund ist es sehr wichtig, dass die Reifen, mit denen sie ausgestattet sind, bei niedrigeren Temperaturen arbeiten. Die Verwendung von Gürtelreifen ist in diesem Zusammenhang ideal“, so das Unternehmen. Neben der Flexibilität komme es laut BKT bei entsprechenden Produkten „vor allem auf Robustheit, Widerstandsfähigkeit und Haltbarkeit“ an, aber nicht zuletzt auch auf Dinge wie

Traktion und Manövrierfähigkeit selbst unter extremsten Bedingungen.

Vor diesem Hintergrund hat der Hersteller eigenen Worten zufolge all dies bei der Entwicklung seiner Reifen für Fahrzeugkräne bzw. spezielle Herausforderungen bei anspruchsvollen Aufgaben berücksichtigt. „Um eine hohe Leistung in Bezug auf Produktivität und Sicherheit zu erreichen, hat BKT Produkte entwickelt, die bei der Aufnahme und Beförderung eine hohe Stabilität bieten.“

Darüber hinaus sind alle Reifen der spezifischen BKT-Reifen für Fahrzeugkräne mit einer robusten Struktur aus Stahl und besonders schnittfesten Mischungen ausgestattet, um eine lange Lebensdauer zu gewährleisten. Selbstverständlich ist der Aufbau auch für hohe Geschwindigkeiten auf Straßen und Autobahnen ausgelegt“, verspricht der Anbieter mit Blick auf die beiden Produktlinien, die sich für die entsprechende Fahrzeuggattung in seinem Portfolio finden neben noch weiteren Profilen für andere Arten von Kränen und Industrie- oder Baumaschinen.

Der derzeit in den Größen 385/95 R24, 385/95 R25, 445/95 R25, 505/95 R25 und 525/80 R25 erhältliche „Airomax AM 27“ wird in diesem Zusammenhang als



Sowohl bei dem „Airomax AM 543“ (links) als auch dem „Airomax AM 27“ soll es sich laut BKT um Gürtelreifen handeln, die mit den Geschwindigkeitsindizes E (bis 70 km/h) bzw. F (bis 80 km/h) klassifiziert sind
(Bilder: BKT)

folglich auf einen robusten Unterbau ebenso wie auf riss-/schnittresistente Seitenwand- und Laufflächenmischungen. Bei dem in den Dimensionen 385/95 R24, 385/95 R25 und 445/95 R25

angebotenen „Airomax AM 543“ liegt demgegenüber der Fokus auf Kränen, die im Baugewerbe eingesetzt werden. Traktion und Stabilität stehen bei ihm Vordergrund. „Das tiefe Stollenprofil sorgt für exzellente Leistungen auf unwegsamem Gelände und schützt die Struktur des Reifens optimal“, verspricht BKT, dass dieser Reifen selbst starken Beanspruchungen standhält.

cm

Der neue Sommerreifen für Van, Transporter und Leicht-LKW

PLATIN RP 520 VAN SUMMER

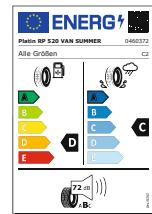
Gute Nässe-
Performance

Hoher
Fahrkomfort

Hohe
Fahrstabilität

Längere
Kilometerleistung

Weitere Informationen finden Sie unter platin-tyres.com



Erhältlich in
15 Dimensionen
von 14–16 Zoll

RFID-ENTWICKLUNGSKOOPERATION ZWISCHEN MICHELIN UND MURATA



In Reifen integrierte sogenannte RFID-Chips bzw. -Tags sollen dank per Funk kontaktloser Auslesemöglichkeit der darin gespeicherten Daten eine kostengünstige und einfache Rückverfolgbarkeit über ihre gesamte Lebensdauer ermöglichen (Bild: Michelin)

Der japanische Hersteller Murata Manufacturing Co. Ltd. und Michelin haben gemeinsam eine neue Generation von RFID-Modulen – das Kürzel steht für Radio-Frequency Identification – für eine Einbettung in Reifen entwickelt. Die als robust beschriebenen sogenannten Tags benötigen keine externe Stromversorgung und sollen auch nach extrem hohen Laufleistungen weiterhin ihren Dienst versehen und damit insofern eine kostengünstige und einfache Rückverfolgbarkeit von Reifen während ihrer gesamten Lebensdauer ermöglichen. Damit werden entsprechende Vorteile verbunden angefangen bei der Verwaltung der Lagerlogistik und rund um den Reifenservice während des Einsatzes der Profile am Fahrzeug bis hin zu ihrem letztendlichen Recycling.

„Die RFID-Technologie ist ein wichtiger Faktor, um Effizienz zu steigern und den Reifenbetrieb zu optimieren, aber auch, um das Kundenerlebnis zu verbessern, während Reifen identifiziert und Daten verknüpft werden. Ein eingebettetes Tag ist die einzige Möglichkeit, Reifen von der Wiege bis zur Bahre konsistent zu identifizieren“, erklärt Jérôme Barrand, dem bei Michelin die Leitung des RFID-Programms obliegt. Dank der Zusammenarbeit mit Murata sei eine neue effiziente und kostengünstige Lösung entstanden,

die es dem Reifenhersteller ermögliche, einen größeren Markt zu adressieren, ergänzt er. „Diese neue Generation von RFID-Tags steckt bereits in mehr als vier Millionen Michelin-Reifen. Da die Technologie ab sofort auch allen anderen Reifenherstellern zur Verfügung steht, wird dies die Marktakzeptanz fördern“, ist Barrand überzeugt.

Derzeit setzt Michelin die RFID-Tags eigenen Worten zufolge in Reifen für Nutzfahrzeuge wie Lastkraftwagen und Bussen sowie in solchen für Pkw ein. Das Unternehmen arbeitet demnach daran, ab 2024 alle seine Reifen damit auszurüsten. Dabei erachtet es der Hersteller als wichtig, dass die Hauptakteure im Markt diese Technologie für eine verbesserte Rückverfolgbarkeit von Reifen nutzen. „Murata wird die Technologien für innovative Lösungen weiter verbessern und über den gesamten Lebenszyklus hinweg zum Reifenmanagement und zur Verbesserung des Kundenerlebnisses beitragen“, verspricht Masamichi Ando, Senior Director des Geschäftsbereiches RFID bei Murata, in diesem Zusammenhang. Die Japaner verfügen laut eigenen Angaben über umfangreiche Erfahrungen und Kenntnisse in Sachen RF-Technologie und Downsizing.

Die Verbesserung der Zuverlässigkeit im Vergleich zu bestehenden RFID-Tags bei gleichzeitiger Kostenminimierung war nach ihren Worten ein entscheidender Faktor bei der Entwicklung der in Reifen einbettbaren RFID-Tags. Das von Murata entworfene und hergestellte RFID-Modul hat demzufolge ungefähr die Größe eines Reiskorns und misst 1x1x6 mm. „Durch das Einfügen in eine einfache Federantenne, die von HANA Technologies entwickelt und hergestellt wurde, erreicht das RFID-Tag die einfachste Kommunikationsarchitektur und ermöglicht es ihm, sich mit dem Reifenökosystem zu verbinden“, heißt es vonseiten des Anbieters. Zusätzlich zur Lieferung dieses RFID-Moduls will er seine „ID-Bridge“-Plattform (RFID-Middleware) anbieten, welche die vom Reifen einbettbaren RFID-Tags übertragenen Daten gemäß Standards der International Standards Organization (ISO) verarbeiten bzw. auswerten können soll. *cm*



Gegenüber dem „normalen“ Chiron soll Bugattis Chiron Pur Sport für ein Mehr an Kurvengeschwindigkeit rund 50 Kilogramm weniger auf die Waage bringen, wozu nicht zuletzt um jeweils vier Kilogramm leichtere Magnesiumräder mit optionalen sogenannte Aero-Flügeln für eine verbesserte Luftströmung einen Beitrag leisten, auf denen der Fahrzeugherrsteller exklusiv Michelin „Sport Cup 2 R“ montiert (Bild: Bugatti)

Probleme mit den Michelin-Hinterradreifen beim Bugatti Chiron Pur Sport

Angesichts des Umstandes, dass Bugatti seinen Chiron Pur Sport nur in einer auf 60 Stück limitierten Auflage produziert hat, und eines rund um seine Einführung mit drei Millionen Euro bezifferten Nettopreises dürften zwar nur wenige diesen Wagen in ihrer Garage stehen haben. Nichtsdestoweniger ist es für die betreffende Klientel sicherlich gut zu wissen, dass bei diesem gut 1.100 kW (1.500 PS) starken und 350 km/h schnellen Auto Probleme mit dessen Hinterradbereifung zutage getreten sind.

Wie dazu den in der Rückrufdatenbank der US-Verkehrsbehörde NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration) hinterlegten Unterlagen zu entnehmen ist, kann es bei den Hinterradsreifen zur Rissbildung kommen, wenn mit ihnen mehr als 2.500 Meilen (rund 4.000 Kilometer) zurückgelegt werden. Unterhalb dieser Marke stellen sie demnach zwar kein Sicherheitsrisiko dar, aber wer diesen Wert bereits überschritten hat,

wird aufgefordert, nicht mehr mit seinem Auto zu fahren, sondern Kontakt mit seinem Bugatti-Händler aufzunehmen. Zudem sollten weltweit alle Fahrzeuge dieser Modellreihe vorerst jedes Mal zu einem Bugatti-Partner gebracht werden, wenn mit ihrer Bereifung 1.875 Meilen (3.000 Kilometer) gefahren wurden oder ihr anhand der DOT-Nummer ablesbarer Produktionszeitpunkt mehr als anderthalb Jahre zurückliegt.

Dann werden die Hinterradsreifen jeweils ausgetauscht, wofür zwei Tage in der Werkstatt veranschlagt werden. Wie es weiter heißt, werde dieses Vorgehen so lange immer wieder praktiziert, bis der Reifen- und der Fahrzeugherrsteller die Ursache des Problems ermitteln konnten und ersteres Unternehmen – Michelin liefert für den Sportwagen exklusiv seinen „Sport Cup 2 R“ in der Größe 285/30 R20 für vorne und in 355/25 R21 für hinten – eine neue/überarbeitete Version seines Profils bereitstellen kann.

Christian Marx

Vollelektrischer Kia EV6 ab Werk auf Conti-Reifen

Seinen genauso wie der „EcoContact 6 Q“ bislang nicht groß im deutschen Markt in Erscheinung getretenen Sommerreifen „CrossContact RX“ liefert Conti eigenen Worten zufolge als Erstausstattung für Kias voll-elektrischen EV6 ans Band. Gleiches gelte für den ebenfalls für die wärmere Zeit des Jahres ausgelegten „PremiumContact 6“, wobei beide demnach in der Dimension 255/45 R20 105H XL und ausgestattet mit der „Silent“-Technologie des Anbieters bei dem Wagen verbaut werden. In diesem Zusammenhang werden nun auch ein paar mehr Details als bisher zu dem ganz offensichtlich neuen „CrossContact RX“

genannt. Wie es heißt, habe man mit ihm einen Crossover-Performance-Reifen entwickelt, der sich selbst in leichtem Gelände durch seine Brems- und Handlingeigenschaften auszeichne. „Das besondere Reifenprofil schützt den Reifen vor Beschädigungen durch Steinschläge. Die Auslegung der Reifenflanke sorgt zudem für eine sehr präzise Lenkansprache“, verspricht Continental darüber hinaus. Für die kälteren Monate des Jahres legt der Reifenhersteller Fahrern eines Kia EV6 seinen „WinterContact TS 850 P“ ans Herz sowie für einen ganzjährigen Einsatz den „AllSeasonContact“.

Ist bislang nicht groß im deutschen Markt in Erscheinung getreten: der Sommerreifen „CrossContact RX“ von Conti (Bild: Continental)



Die von Pirelli für den Mustang Mach-E GT Performance Edition entwickelten Reifen sind in der Größe 245/45 R20 103Y XL erhältlich
(Bild: Pirelli)



FORD MUSTANG MACH-E GT PERFORMANCE STEHT AUF PIRELLI-REIFEN

Pirelli-Reifen statten den neuen Ford Mustang Mach-E GT Performance Edition aus, die schnellste und leistungsstärkste Version des ersten vollelektrischen Geländewagens von Ford. Eine neue technische Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen führte zu einem speziellen Pirelli-P-Zero-Reifen.

Die für den Mustang Mach-E GT Performance Edition entwickelten Reifen sind in der Größe 245/45 R20 103Y XL erhältlich und tragen auf der Seitenwand die Kennzeichnung „Elect“. Sie markiert Pirelli-Reifen, die speziell für Elektro- und Hybridfahrzeuge entwickelt wurden, deren Performance stark von der Qualität der Reifen beeinflusst wird. Durch die technischen Spezifikationen der Mischungen sowie der Struktur böten die Pneus mit „Elect“-Markierung mehrere Vorteile: ein

geringer Rollwiderstand zur Erhöhung der Reichweite, ein reduzierter Geräuschpegel zur Verbesserung des Fahrkomforts, der sofortige Grip, um das von Elektromotoren unmittelbar erzeugte hohe Drehmoment bewältigen zu können, sowie eine spezielle Struktur, die auf das erhöhte Gewicht eines batteriebetriebenen Fahrzeugs ausgelegt ist.

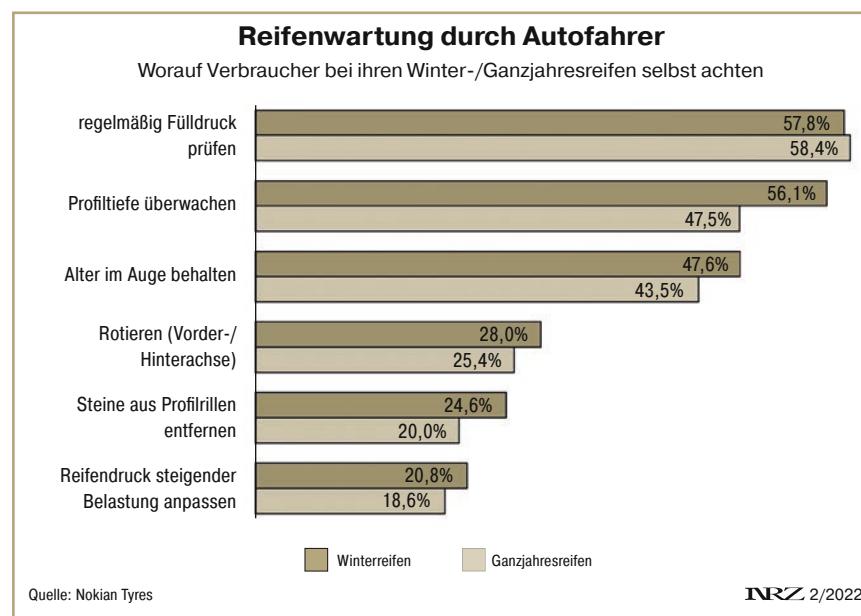
Diese Reifen für die Erstausrüstung des neuen sportlichen SUVs von Ford ohne Abgasemissionen wurden gemäß der Unternehmensphilosophie des „Perfect

Fit“ entwickelt. Sie ermöglichen es der Fahrerin bzw. dem Fahrer, die Leistung des mit zwei Elektromotoren ausgestatteten Allradantriebs in vollem Umfang zu genießen: Einer dieser Motoren befindet sich auf der Vorderseite des Fahrzeugs, der andere im Heck. Die Reifen wurden mit dem Ziel entwickelt, die Leistung zu verbessern und die schwierigsten Fahrbedingungen sowohl auf trockener als auch auf nasser Fahrbahn zu meistern: als Folge eines perfekten Fahrzeug- und Reifenpakets. Das Auto verteilt das Drehmoment der Motoren unabhängig voneinander auf jede Achse. Das ermöglichte im Vergleich zum Standardhinterradantrieb eine reaktionsfreudigere Beschleunigung sowie ein ausgeprägteres Handling, heißt es aus dem Unternehmen.

cs

Vier Millimeter Profiltiefe laut Nokian „vernünftige Grenze“ für Winterreifentausch

Laut Nokian Tyres ist die Zahl abgenutzter Reifen auf den Straßen beunruhigend hoch. Zu diesem Schluss kommt der Reifenhersteller mit Blick auf die Ergebnisse einer von ihm im vergangenen Frühjahr bei YouGov in Auftrag gegebenen Studie. Dazu sind in Deutschland, Norditalien, Russland, Schweden und Finnland jeweils 1.000 Pkw-Fahrer zum Kauf neuer Reifen befragt worden. In Sachen reinrassiger Winterreifen – also ohne Berücksichtigung von Ganzjahresreifen – heißt es basierend auf den gegebenen Antworten, dass in der Regel erst dann neue Reifen gekauft werden, wenn deren Profiltiefe stark abgenommen habe und ihre Sicherheitseigenschaften bereits deutlich beeinträchtigt seien. Konkret kauft demnach mehr als jeder vierte Autofahrer erst dann neue Winterreifen, wenn ihre Profiltiefe den gesetzlichen Mindestwert (1,6 Millimeter) erreicht hat. Angesichts dessen zeigt sich Matti Morri, Manager Technical Customer Service bei Nokian Tyres, besorgt. „Man sollte seine Reifen nie vollständig abnutzen. Eine Profiltiefe von vier Millimetern ist eine vernünftige Grenze



für den Austausch der Reifen. Sobald die Profiltiefe unter vier Millimeter sinkt, verschlechtern sich die Eigenschaften des Reifens deutlich, vor allem in Bezug auf die Prävention von Aquaplaning. Eine sehr geringe Profiltiefe erhöht zudem auch das Risiko von Reifenpannen“, sagt er. Autofahrern, die bei alldem länger etwas von

ihren Reifen haben wollen, empfiehlt Nokian, sie für eine gleichmäßige Abnutzung regelmäßig von vorne nach hinten und umgekehrt zu wechseln. Zumal Daten des Reifenherstellers zeigen, dass das Wissen darum, dass sich so die Laufleistung eines Reifensatzes verlängern ließe, offenbar nicht allzu verbreitet ist.

cm



Goodyear entwickelt Reifen aus 70 Prozent nachhaltigen Materialien (Bild: Goodyear)

Goodyear hat den Prototypen eines Reifens vorgestellt, der zu 70 Prozent aus nachhaltigen Materialien besteht. Bis 2030 will das Unternehmen einen Pneu entwickeln, der aus 100 Prozent nachhaltigen Materialien besteht. Die bisher verwendeten Materialien sollen Neuheiten in der Reifenbranche sein.

Der neue Pneu soll 13 innovative Bestandteile in neun verschiedenen Komponenten enthalten. Laut dem Unternehmen hätten Tests gezeigt, dass deren Eigenschaften für eine starke Gesamtperformance des Reifens sorgen:

Goodyear zeigt Prototypen eines nachhaltigen Reifens

Zum einen kämen drei verschiedene neuartige Formen von Ruß zum Einsatz, welche aus Methan, Kohlenstoffdioxid und pflanzlichen Ölen hergestellt werden. Im Vergleich zur Herstellung von Ruß durch traditionelle Verfahren und der Verwendung von natürlichen Rohstoffen und Abfällen, weise das neue Verfahren laut Reifenhersteller eine verbesserte Ökobilanz aus.

Auch werde Sojaöl bei der Herstellung eingesetzt. Dies solle den Pneu bei wechselnden Temperaturen flexibel halten. Die Nutzung von Sojabohnen als natürlichem Rohstoff ersetze den Anteil von Produkten auf Erdölbasis. Zudem enthielten die neuen Reifen eine „einzigartige Form“ von Silica. Diese werde aus der Asche von Reisschalen gewonnen, welche als Nebenprodukt in der Reisproduktion üblicherweise auf Deponien entsorgt würde.

Zudem würden durch chemisches Recycling Kunststoffflaschen und andere Kunststoffprodukte wieder in ihre Grundbestandteile aufgespalten und im weiteren Verfahren daraus technischer Polyester hergestellt. Dieser sei dann für die Verwendung als Reifencord geeignet, heißt es aus dem Unternehmen.

„Wir haben uns im Jahr 2020 ambitionierte Ziele gesetzt, um bis zum Jahr 2030 einen vollständig nachhaltigen Reifen zu entwickeln. Unsere Wissenschaftler und Ingenieure haben bereits einen enormen Fortschritt zur Erreichung dieses Ziels gemacht“, so Chris Helsel, Senior Vice President Global Operations und Chief Technology Officer bei Goodyear. „Mit dieser Leistung unterstreichen wir unser Engagement, vermehrt nachhaltige Materialien in unseren Reifen einzusetzen.“

cs

Bridgestone wird Servicepartner von E-Autoanbieter Fisker in Deutschland und Frankreich

Bridgestone und der Elektroautohersteller Fisker wollen enger zusammenarbeiten. Hierzu wurde eine Absichtserklärung unterzeichnet. Diese beinhaltet das Angebot umfassender Kundendienst- und damit verbundener Wartungslösungen in Frankreich und Deutschland.

Nachdem Bridgestone bereits als exklusiver Reifenlieferant für das kommende vollelektrische SUV Fisker Ocean ausgewählt wurde, erweitert Fisker nun seine Zusammenarbeit mit Bridgestone. Als Teil dieser neuen Partnerschaft werde der Reifenhersteller ein auf Elektrofahrzeuge ausgerichtetes Einzelhandels- und Servicenetz nutzen, um Kunden von Fisker in Frankreich und Deutschland umfassende Kundendienstleistungen anzubieten, die ihren Bedürfnissen und Besonderheiten entsprechen. Dies wird über ausgewählte Standorte des Netzwerks von Speedy sowie über Pit-Stop und A/B/S Autoservice (Niederlassung von Reiff) geschehen, die Teil des erweiterten Partner- bzw. Einzelhandelsnetzes von Bridgestone in Europa sind. Speedy umfasst über 450 Standorte in ganz Frankreich, während in Deutschland die Kombination aus Pit-Stop und A/B/S Autoservice mehr als 300 Standorte im ganzen Land beinhaltet, heißt es in einer Mitteilung.

„Ab dem 17. November 2022 werden wir mit der Produktion und Auslieferung des SUV Fisker Ocean beginnen, wobei

Frankreich und Deutschland zu den ersten europäischen Märkten gehören werden“, so Henrik Fisker, Chairman und Chief Executive Officer von Fisker. „Unsere Partnerschaft mit Bridgestone erstreckt sich über mehrere Bereiche unseres Geschäfts. Wir sind immer wieder beeindruckt, wie das Unternehmen in die Zukunft der sauberen Mobilität investiert und sich auf innovative Produkte und Servicelösungen für die nächste Generation von Elektrofahrzeugen konzentriert. Die Tatsache, dass Bridgestone einzigartige End-to-end-Dienstleistungen und -Pakete bereitstellt einschließlich Erstausrüstung, Kundendienst und Lösungen für Mobilitätsanbieter, ist von zentraler Bedeutung. Zusätzlich wird die Möglichkeit sein, ein umfangreiches Netzwerk zu nutzen, um unseren eigenen Kundendienst anzubieten, für den langfristigen Erfolg von Fisker entscheidend sein.“

„Als Teil unseres Engagements, eine nachhaltige Zukunft der Mobilität mitzustalten, unterstützt Bridgestone die Einführung von Elektrofahrzeugen durch einen vollständig integrierten Ansatz. Dazu gehören die Entwicklung von Premiumreifen und Technologien für E-Fahrzeuge

sowie spezielle Flotten- und Mobilitätslösungen“, sagt Laurent Dartoux, Präsident und CEO, Bridgestone EMIA (Europa, Mittlerer Osten, Indien, Afrika). „Dies beinhaltet auch den Ausbau eines durchgängigen Einzelhandels- und Servicenetzes für E-Fahrzeuge, das Wartung und Reifenservice für EVs, das Aufladen und mobile Dienste unter einem Dach umfasst“, ergänzt er. „Die Leidenschaft von Fisker für nachhaltige Innovationen und seine Mission, nachhaltige E-Fahrzeuge zugänglicher zu machen, deckt sich perfekt mit unseren eigenen Zielen“, fügt Dartoux hinzu. „Die Partnerschaft mit Innovationsführern wie Fisker ist ein Schlüsselement unseres Ansatzes, und wir sind stolz darauf, unseren Kunden alle Möglichkeiten unseres auf E-Fahrzeuge spezialisierten Einzelhandelsnetzes zur Verfügung zu stellen.“

cs



Bridgestone wird nicht nur Reifenlieferant für den Fisker Ocean. Auch der Service in Deutschland und Frankreich gehört ins Programm der intensivierten Zusammenarbeit der Unternehmen
(Bild: Bridgestone)

Laut der Precon Robotics GmbH können mithilfe ihrer Anlage über speziellen Klingen automatisiert Profile in Glattreifen geschnitten, aber auch Löcher zur Aufnahme von Spikes gebohrt sowie Markierungen aufgebracht werden (Bild: Precon Robotics)



Verleiht Profil: Precon-Anlage „schnitzt“ (Prototypen-)Reifen

Wenn Hersteller ein neues Reifenmodell entwickeln, dann greifen sie heutzutage deutlich mehr als in früheren Jahren auf virtuelle Prozesse zurück. Doch trotzdem ist irgendwann der Punkt erreicht, dass für einen bzw. in der Regel mehrere aussichtsreiche Kandidaten der Sprung in die reale Welt ansteht. Denn dann gilt es, im Fahrversuch auf Testgeländen zu überprüfen, ob die jeweiligen Prototypen in der Praxis tatsächlich dann auch das halten, was sich die Ingenieure nach den im Zuge der Entwicklungsarbeiten gewonnenen Erkenntnissen von ihnen versprechen. Da Reifen für den Straßenverkehr mit einem Profil versehen sind und man nicht für jede zu testende Spezifikation extra eine Vulkanisationsform anfertigen (lassen) will, da ohnehin meist keine allzu großen Stückzahlen an Probanden aufgelegt werden, muss ihren auf anderem Wege zu ihren Rillen bzw. Einschnitten im Gummi verholfen werden. Das kann zwar von Hand geschehen, doch für solche Zwecke hat die Precon Robotics GmbH aus Bayreuth auch ein Robotersystem entwickelt, das ausgehend von Glattreifen automatisiert Prototypen zu einer Profilierung verhelfen kann.

Laut Anbieter können mit speziellen Klingen Profile geschnitten, Löcher zur Aufnahme von Spikes gebohrt sowie Markierungen aufgebracht werden. Gemeinsam mit der Continental Reifen Deutschland GmbH ist das Unternehmen beim Robotics-Award 2014 dafür mit dem dritten Preis geehrt worden. Zumal das Konzept hinter der als komplex beschriebenen Anlage den Bayreuthern zufolge in einem Workshop zusammen mit Continental entwickelt wurde. Precon Robotics habe dabei seine Erfahrung in den Bereichen Robotik, Offlineprogrammierung und Messtechnik in das Projekt eingebracht, heißt es. „Das Gesamtsystem umfasst ein individuell für die Aufgabenstellung entwickeltes Offlineprogrammiersystem und eine Produktionsanlage. Kernstück ist ein Industrieroboter, der sowohl als Messgerät als auch als Bearbeitungswerkzeug dient“, wird in diesem Zusammenhang vor allem auf die dabei hohen Anforderungen in Sachen Präzision verwiesen, die es mit der so letztendlich entstandenen Anlage zu erfüllen galt.

Das Precon-Robotersystem ermögliche insofern nun eine „flexible Produktion von geringen Stückzahlen mit hohen Genauigkeiten ohne zusätzlichen Optimierungsaufwand“, wie das Unternehmen

verspricht. „Im Vordergrund des Einsatzes eines Systems zum Prototypenbau in der Forschung und Entwicklung steht die faktenbasierte Beantwortung von Hypothesen aus dem Reifenversuch. Das entwickelte durchgängige Offlineprogrammierkonzept ermöglicht Kleinserien zu diesem Zweck. Flexibilität und kurze Antwortzeiten sind ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, da sehr schnell auf die Anforderungen der Märkte reagiert werden kann“, betonen die Bayreuther. Nach ihren Worten ist das dahinter stehende Verfahren außerdem noch auf weitere Anwendungsgebiete im Prototypenbau und in der industriellen Fertigung übertragbar. Insbesondere die entwickelten Methoden zur Vermessung stark von den CAD-Daten abweichenden Werkstücken ermöglichen dabei neue Einsatzmöglichkeiten, so Precon Robotics abschließend. cm

Das Precon-Robotersystem soll eine „flexible Produktion von geringen Stückzahlen mit hohen Genauigkeiten ohne zusätzlichen Optimierungsaufwand“ ermöglichen (Bild: Precon Robotics)

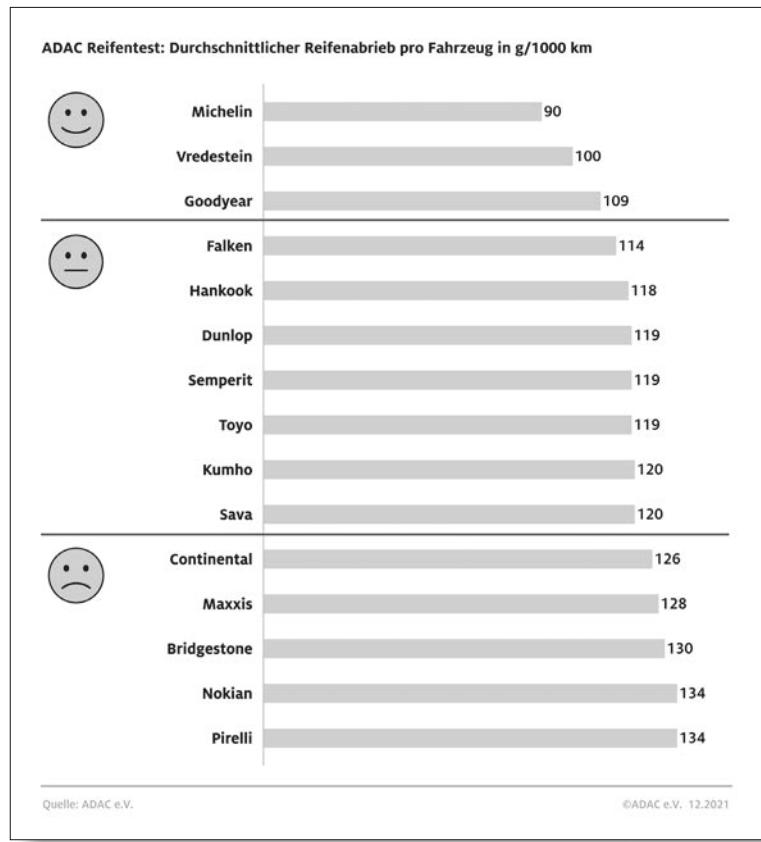




ADAC-Studie: Bridgestone, Nokian und Pirelli haben beim Reifenabrieb deutlich Nachholbedarf

Laut aktuellen EU-Studien werden europaweit jährlich rund 500.000 Tonnen Reifenabrieb produziert. Dieser gehört zu den Verursachern von Mikroplastik und verschmutzt die Umwelt. Der ADAC hat nachgeforscht, welche Reifen besonders viel ihrer Substanz verlieren. Dafür hat der Klub seine Sommer-, Winter- und Ganzjahresreifentests aus den vergangenen Jahren verglichen und die Ergebnisse der Reifenverschleißmessungen ausgewertet: Im Durchschnitt liegt demnach der Reifenabrieb eines Fahrzeugs bei knapp 120 Gramm pro 1.000 Kilometer.

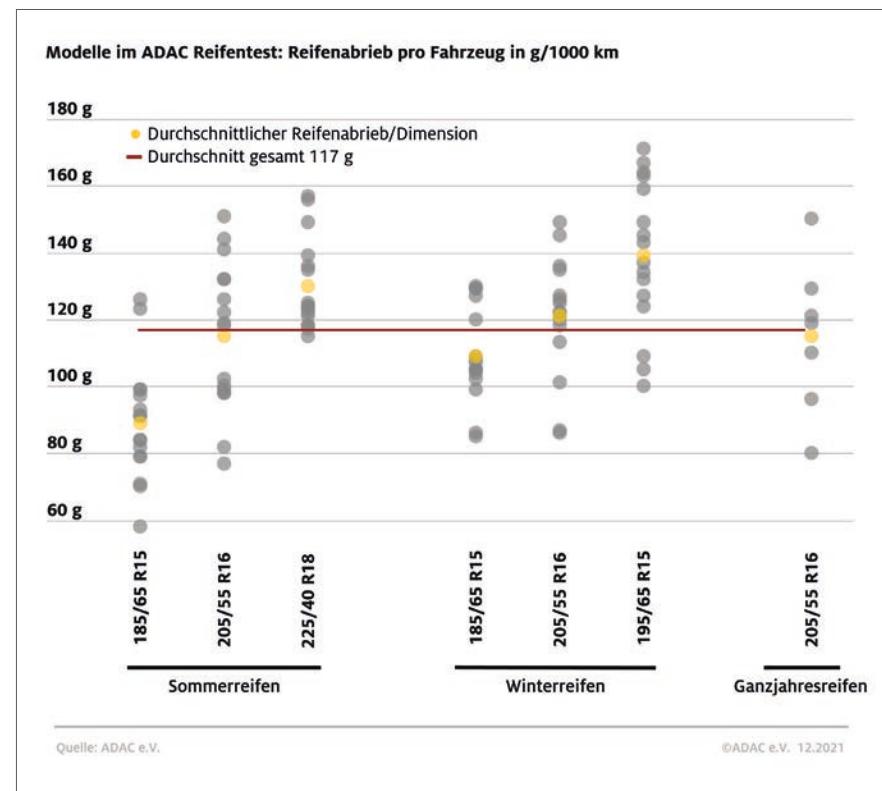
Insgesamt wurden die Abriebsdaten von knapp 100 Modellen verschiedener Reifendimensionen ausgewertet. „Dabei gibt es in jeder Reifendimension Modelle mit wenig Reifenabrieb bei gleichzeitig sicheren Fahreigenschaften. Besonders positiv fällt hier die Marke Michelin auf. In fast jeder getesteten Reifendimension überzeugt das Michelin-Modell mit einem sehr geringen Reifenabrieb von durchschnittlich nur 90 g/1.000 km. Gleichzeitig schneidet Michelin gut in den sicherheitsrelevanten Kriterien



ab. Bestes Beispiel: Der CrossClimate+ in der für Kleinwagen passenden Reifengröße 185/65 R15. Hier stellten die Tester einen Abrieb von lediglich 58 g/1.000 km in der Kategorie Sommerreifen fest, in welcher der Pneu 2019 beim ADAC getestet wurde, heißt es in einer Mitteilung des Verkehrsklubs.

Am unteren Ende der Herstellerauswertung finden sich mit Pirelli, Bridgestone und Continental allerdings auch drei Premiumhersteller, die in Sachen Reifenabrieb nach Angaben des ADAC deutlich Nachholbedarf haben. Auch gehören Nokian und Maxxis dazu, die vom Klub an dieser Stelle genannt werden. „Pirelli belegt mit durchschnittlich 134 g/1.000 km zusammen mit Nokian den letzten Platz. Unter den Modellen schneidet der Blizzak LM005 von Bridgestone in der Dimension 195/65 R15 für Kompaktfahrzeuge und Vans besonders schlecht ab. Pro 1.000 Kilometer produziert er 171 Gramm an Reifenabrieb, die ungefiltert in der Umwelt landen“, heißt es beim ADAC.

Dank modernster Reifentechnologie ist es jedoch möglich, den Zielkonflikt zwischen geringem Abrieb und sicheren Fahreigenschaften weitgehend aufzulösen. Bei besonders sportlichen Reifen sei dies nicht der Fall: „In der Sommerreifengröße 225/40 R18 wurde bei allen untersuchten Modellen ein überdurchschnittlich hoher Reifenabrieb von bis zu 160 Gramm festgestellt. Der Nutzen der Reifen ist zweifelhaft, denn solch sportliche Reifen überzeugen zwar in der Regel auf trockener Fahrbahn mit einer überdurchschnittlich hohen Reifenperformance. Bei Nässe müssen aber bei vielen Sportreifen Nachteile in Kauf genommen werden“, so der ADAC. Dr. Reinhard Kolke, Leiter des ADAC-Technikzentrums: „Der Trend in Richtung immer größerer und sportlicherer Reifendimensionen ist insbesondere unter



Nachhaltigkeitsaspekten nicht sinnvoll. Vor allem weil mit den vermeintlich sportlichen Reifen kaum ein zusätzlicher Sicherheitsgewinn im alltäglichen Straßenverkehr erzielt werden kann. Einige Reifenhersteller sollten daher dringend umdenken und die Nachhaltigkeit von Reifen stärker in den Vordergrund stellen.“

Der ADAC rät: „Vielfahrer sollten darauf achten, Reifen mit geringem Verschleiß zu kaufen. Das ist nicht nur günstiger, sondern schont auch die Umwelt. Durch regelmäßige Überprüfung des Reifendrucks sowie Kontrollen der Achseinstellungen in einer Fachwerkstatt und einer gleichmäßigen, vorausschauenden Fahrweise können Verbraucher dazu beitragen, den Reifenverschleiß möglichst gering zu halten.“ **cs**



**Manchmal ist
1x im Monat
nicht genug ...**

Wollen Sie das ändern?

„Effizientester Mercedes aller Zeiten“ rollt auf Bridgestone-Reifen

Mit dem binnen anderthalb Jahren entwickelten und rein elektrisch angetriebenen Technologieträger namens Vision EQXX will Mercedes-Benz in Sachen Effizienz und verbunden damit in puncto Reichweite ein ganz neues Level erreichen. Denn bei dem Auto soll eine Batterieladung für mehr als 1.000 Kilometer reichen, und das mit einer Batterie, die nach den Worten von Ola Källenius – Vorstandsvorsitzender der Daimler AG und der Mercedes-Benz AG – in einen Kleinwagen passen würde. Mit einem Energieverbrauch von weniger als zehn Kilowattstunden je 100 Kilometer habe man seinen Worten zufolge mit dem Vision EQXX nichts weniger als den „effizientesten Mercedes aller Zeiten“ auf die Räder gestellt.

Apropos: Um dieses Ziel zu erreichen, haben die Ingenieure bei dessen Entwicklung demnach einen ganzheitlichen Ansatz verfolgt angefangen bei der Verbesserung aller Komponenten des Antriebsstranges über die Verwendung von Leichtbauwerkstoffen und nachhaltigen Materialien sowie vor allem aerodynamische Optimierungen resultierend in einem Luftwiderstandsbeiwert von lediglich 0,17 bis hin zum Einsatz modernster Software und rollwiderstandsarmen Reifen auf Magnesiumrädern. In Sachen der Rad-Reifen-Kombination für den Vision EQXX haben die Entwickler

nach eigenen Angaben mit Bridgestone zusammengearbeitet.

Der Wagen rollt auf dem „Turanza Eco“ des Reifenherstellers, dem ausgestattet mit dessen „Enliten“-Leichtbau- und „Ologic“ genannten Technologie ein besonders geringer Rollwiderstand bescheinigt wird. Darüber hinaus sollen die Reifenflanken aerodynamisch optimiert und die Abdeckungen der 20-Zoll-Leichtbauräder aus Magnesium exakt auf das Reifenformat abgestimmt sein. „Das halbtransparente Doppelspeichendesign dieser Abdeckungen erfüllt alle aerodynamischen Anforderungen und gibt gleichzeitig den

Blick auf die roségoldenen Akzente frei, die die Räder zieren“, heißt es vonseiten des Autoherstellers.

Darüber hinaus und abgesehen von seiner insgesamt stromlinienartigen Optik Erscheinung mit einer besonders kleinen Stirnfläche wartet der Wagen aber noch mit einer Reihe optisch weniger auffälligen, aber als wichtig beschriebenen aerodynamischen Details auf. Dazu zählt, dass die Spur hinten 50 Millimeter schmäler ist als vorne, damit die Hinterräder „ideal im Windschatten der Vorderräder stehen“. Außerdem wird auf einen sogenannten Luftvorhang vor und einen Luftausströmer hinter den vorderen Radhäusern verwiesen. „Zusammen mit den Aerorädern und -reifen schließt dieses ausgeklügelte System den aerodynamischen ‚Bruch‘ der vorderen Radhäuser nahezu komplett“, spricht Mercedes letztlich von einem „perfekten Flow im Bereich Räder und Unterboden“.

cm

Der rein elektrisch angetriebene und Vision EQXX getaufte Mercedes-Technologieträger, der mit einer Batterieladung mehr als 1.000 Kilometer weit kommen soll, rollt auf Bridgestones „Turanza Eco“ montiert auf Magnesiumrädern mit halbtransparenten und vor allem aerodynamisch ausfeilten Abdeckungen

(Bilder: Mercedes-Benz, Montage: NRZ)



„Für Länder ohne saisonalen Reifenwechsel“ – neuer Conti-Sommerreifen

Mit seinem „UltraContact“ genannten Profil präsentiert Continental einen neuen Reifen für Flotten und Endkunden, mit dem der Hersteller eigenen Worten zufolge „die Trends der sich ändernden mobilen Gesellschaft“ aufgenommen hat. Das bedeutet allerdings nicht, dass es sich bei ihm um ein Modell für den ganzjährigen Einsatz handelt, deren Beliebtheit hierzulande ja weiter zunimmt. Vielmehr soll es sich um ein „Produkt für Länder ohne saisonalen Reifenwechsel“ handeln – also einen reinrassigen Sommerreifen. Allerdings sei der Reifen zwar für E-Autos genauso wie für konventionell angetriebene Wagen geeignet, doch habe man bei ihm insbesondere die Forderung nach mehr Nachhaltigkeit auch beim Reifeneinsatz berücksichtigt, heißt es.

Egal ob jüngere oder ältere Autofahrer: Sie alle wollen Conti zu folge nach wie vor individuell mobil sein, aber konzentrierten sich dabei nicht mehr so sehr auf den Besitz eines eigenen Pkws, wird in diesem Zusammenhang auf eine steigende Nachfrage nach Carsharing-Angeboten und Mietwagen verwiesen. Zudem werden nach Einschätzung des Unternehmens E-Fahrzeuge in den Flotten sowie bei Endverbrauchern deutlich zunehmen. „Die Fahrzeuge werden in Flotten deutlich mehr unterwegs sein als im individuellen Einsatz. Reifen, die diesen Trends entsprechen, müssen also über hohe Laufleistung verfügen und robust sein – sowie der Forderung nach größtmöglicher Sicherheit entsprechen“, erfüllt das neue Profil aus Conti-Sicht ein solches Anforderungsprofil in Märkten, in denen saisonale Bereifung nicht üblich ist.

Bei alldem soll der ab diesem Frühjahr verfügbare „UltraContact“ jedenfalls eine hohe Lebensdauer mit „gewohnten Sicherheitsstandards“ kombinieren. Erreicht worden sei dies mittels einer durch die Reifenentwickler konzipierten speziellen Laufflächenmischung sowie eines neuen Profils, um darüber „höchste Laufleistung mit sicheren Fahreigenschaften, niedrigem Rollwiderstand und geringer Geräuschabstrahlung zu vereinen“. Schon in diesem Jahr sollen bereits 100 Artikel des Profils im Lieferprogramm sein, während im nächsten ein weiterer Ausbau des Portfolios vorgesehen ist. Produziert wird der neue Reifen demzufolge für Felgen zwischen 14 und 20 Zoll Durchmesser in Breiten zwischen 155 und 245 Millimetern. Die Querschnitte liegen zwischen 80 und 40 Prozent, wobei die Geschwindigkeitsfreigaben je nach Dimension bis hin zu 300 km/h reichen. **cm**



Der ab diesem Frühjahr verfügbare neue Conti-Sommerreifen „UltraContact“ – für Märkte gedacht, in denen saisonale Bereifung nicht üblich ist – soll eine hohe Lebensdauer mit „gewohnten Sicherheitsstandards“ kombinieren
(Bild: Continental)



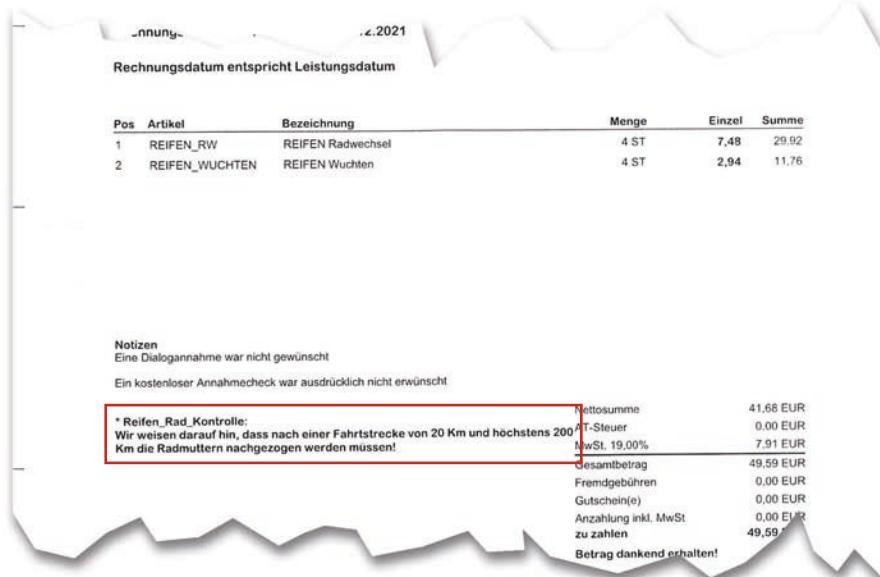
Mit unserem
täglichen Newsletter
sind Sie immer fit und
auf dem Laufenden
beim Thema Reifen.

Jetzt kostenlos bestellen: www.reifenpresse.de/newsletter



Vor Gericht und auf hoher See ...

Werkstatt haftet trotz Hinweis auf Radmutterkontrolle – Ratsam, aber unnötig?



Ein Urteil des Oberlandesgerichtes (OLG) München, wonach Werkstätten die Kontrolle der „Ordnungsmäßigkeit der Werkleistung“ nach einem Räderwechsel bzw. das Nachziehen(-lassen) der Radmuttern nach einer bestimmten Fahrstrecke mittels Hinweis nicht auf ihre Kunden abwälzen können, sorgt für viel Diskussionsstoff in der Reifenbranche. Entscheidend waren bei alldem unter anderem offenbar die Feststellungen eines Sachverständigen, wonach „bei ordnungsgemäß angezogenen Schrauben ein Nachjustieren weder erforderlich noch vorgeschrieben“ sei. Ist das in dieser Pauschalität tatsächlich richtig, oder sieht der relevante Stand der Technik diesbezüglich nicht doch anders aus?

Das Urteil hatte der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG zunächst nicht kommentieren wollen. Denn vorgesehen war, sich in dieser Sache direkt an die Verbandsmitglieder zu richten, wie Verbandsgeschäftsführer Yorick M. Lowin auf eine entsprechende konkrete Anfrage dieser Fachzeitschrift erklärte. Diese Stellungnahme liegt inzwischen vor: Wie zu erwarten war, weicht die Branchenvertretung bezüglich des Nachziehens von Radmuttern nicht von ihren bisherigen Empfehlungen ab. Wie die Fachzeitschrift *Kfz-Betrieb* überdies berichtet, rät auch der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK) Werkstätten dazu, ihren Kunden den entsprechenden Hinweis weiterhin zur Kenntnis zu geben, wobei dies zu meist über einen solchen Vermerk auf der Rechnung geschieht.

Besagten Hinweis seines Servicebetriebes beispielsweise nach der Neubereifung des eigenen Wagens oder einem saisonalen Wechsel von den Winter- zu den Sommerrädern bzw. umgekehrt kennt von daher insofern wohl jeder

Einen solchen Hinweis auf der Rechnung seines Servicebetriebes beispielsweise nach dem saisonalen Wechsel von Winter- zu Sommerräden oder umgekehrt kennt wohl jeder Autofahrer (Bild: NRZ/Christian Marx)

Autofahrer: Damit bittet die Werkstatt Kunden darum, den festen Sitz der Radmuttern/-schrauben nach einer gewissen Fahrstrecke zu prüfen respektive prüfen zu lassen. Doch laut dem ADAC ist das aus technischer Sicht offbar gar nicht nötig. „Wenn die Radbefestigungen in Ordnung sind, und beim Anziehen der Schrauben das richtige Drehmoment verwendet wurde, muss das Rad halten“, verdeutlicht Ruprecht Müller den Standpunkt des Automobilklubs. Wer aber haftet nun, falls doch einmal etwas passiert und es zu einem Schaden kommt, wenn sich bei einem Fahrzeug die Radmuttern lösen, sich das Rad während der Fahrt selbstständig macht und resultierend daraus ein Unfall passiert?

Das Urteil

Dazu hat das Oberlandesgericht (OLG) München im vergangenen Jahr ein rechtskräftiges Urteil (Aktenzeichen: 7 U 2338/20) gefällt. Mit einfachen Worten formuliert besagt es, dass Werkstätten die Kontrolle des Erfolges ihrer Arbeit mittels besagten Rechnungshinweises



Wenn es darum geht, ob Kunden nach einem Radwechsel ihrer Werkstatt die Radmuttern nach einer bestimmten Fahrstrecke auf festen Sitz prüfen (lassen) sollten, vertritt man seitens des ZDK genauso wie beim BRV die Meinung „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“ (Bild: TÜV Süd)

auf eine Radmutterkontrolle nicht an ihre Kunden delegieren können. Oder wie der ADAC das Ganze zusammenfasst: Löse sich ein Rad nach dem Werkstattbesuch, spreche der erste Anschein für einen nicht ordnungsgemäß durchgeföhrten Radwechsel. In diesem Sinne argumentierte auch das OLG München: Bei ordnungsgemäß angezogenen Schrauben sei ein Nachjustieren nicht erforderlich bzw. vorgeschrieben und insofern nach einem fachgerecht durchgeföhrten Reifenwechsel eigentlich kein weiteres Tätigwerden vonseiten des Kunden oder der Werkstatt erforderlich.

Da ein Kunde „ohne konkrete Anhaltspunkte für eine nicht fachgerechte Montage auch nicht an der fachgerechten Durchführung des Reifenwechsels durch die Werkstatt zweifeln muss, würde ein vernünftiger Mensch sich auch nicht veranlasst sehen, den festen Sitz der Radmuttern nach einer Fahrtstrecke von fünfzig Kilometern zu kontrollieren“. Durch

einen bloßen Hinweis könne eine Werkstatt jedenfalls nicht die Kontrolle des Erfolgs ihrer Arbeitsleistung auf den Auftraggeber abwälzen, der „damit zur Vermeidung eines Mitverschuldens gezwungen wäre, die Ordnungsmäßigkeit der Werkleistung (nach der Abnahme) nochmals zu überprüfen und gegebenenfalls selbst tätig zu werden, um die mangelhafte Werkleistung des Unternehmers nachzubessern“.

Zu dieser Entscheidung geföhrt hatte ein Fall, bei dem ein Autofahrer trotz Hinweis eben gerade keine Radmutterkontrolle nach einem Räderwechsel vorgenommen/veranlasst hat, infolge eines sich gelösten Rades verunfallte und in Vorinstanzen zunächst damit gescheitert war, dadurch entstandene Kosten von der Werkstatt erstattet zu bekommen. Insofern verwundert nicht, wenn nach besagtem Gerichtsentscheid Marion Nikolic, Juristin aus der ZDK-Rechtsabteilung, nun dahingehend zitiert wird, dass „ein ordnungsgemäßer Hinweis auf eine Kontrolle und/

oder Nachziehen der Radmuttern nach einem Reifenwechsel zum Beispiel auf der Werkstattrechnung rechtlich nicht erforderlich zu sein“ scheine. „Weil er kein geeignetes Mittel ist, um im Falle der Missachtung des Hinweises ein Mitverschulden des Kunden zu begründen“, soll sie darüber hinaus zu Protokoll gegeben haben in dieser Sache.

Einzelfallentscheid

Nichtsdestoweniger hat Nikolic bei dieser Gelegenheit allerdings auf ein früheres Gerichtsurteil aus dem Jahre 2011 verwiesen, bei dem einem Autofahrer sehr wohl eine Mitschuld zugesprochen wurde, weil er die Radmuttern nicht nachgezogen hatte bzw. nicht hatte nachziehen lassen. In diesem Fall wurden jedoch ganz offensichtlich wohl von den Rädern ausgehende Geräusche ignoriert, die eigentlich auf ein Problem bzw. deren sich nach und nach lockernde Befestigung hätten hindeuten

müssen, sodass dem Fahrer letztlich eine 30-prozentige Mithaftung zugesprochen worden ist. In ähnliche Richtung bzw. im Sinne des Stichwortes Einzelfallentscheidung argumentiert auch der BRV zuallererst und mit Blick nicht zuletzt auf die Urteilsbegründung des OLG München höchstselbst. Demnach richte sich die Beurteilung, ob ein vom Werkstattkunden nicht erfolgtes Nachziehen(-lassen) der Radschrauben zu einer Mitschuld im Schadensfall führt, jeweils „nach den Umständen des Einzelfalls“.

Dabei hat das OLG München konkret Bezug genommen auf ein 2018er-Urteil des Bundesgerichtshofes (Aktenzeichen: VII ZR 74/15). „Von einer Allgemeingültigkeit dieser Einzelfallentscheidung kann also rechtlich nicht gesprochen werden, gibt es doch eine Vielzahl anderslautender Entscheidungen zu diesem Sachverhalt“, so Michael Schwämmlein, Geschäftsführer Technik beim BRV. Selbst wenn einerseits also das OLG in seinem Urteil von seitens „keiner der Parteien angegriffenen, in sich widerspruchsfreien und überzeugenden Feststellungen“ eines Sachverständigen berichtet, wonach „bei ordnungsgemäß angezogenen Schrauben ein Nachjustieren weder erforderlich noch vorgeschrieben war“ in besagtem Fall, sei andererseits sowohl aus BRV- und als auch aus ZDK-Sicht daraus insofern nicht abzuleiten, auf ein Nachziehen könne generell verzichtet werden. Dafür werden aber durchaus noch eine Reihe weiterer Gründe genannt.

Stand der Technik

So wird in diesem Zusammenhang hingewiesen auf den Standard ES 1.07 vom Juni 2020 des Verbandes der europäischen Räderhersteller EUWA (Association of European Wheel Manufacturers). „An einem neuen Fahrzeug und bei jedem Rad-/Reifenwechsel ist es unbedingt erforderlich, das Anzugsdrehmoment nach ca. 50 bis 100 Kilometern Fahrleistung zu überprüfen und falls notwendig die Radschrauben erneut bis zum korrekten Wert anzuziehen“, weisen die „Sicherheits- und Wartungshinweise für den Gebrauch von Rädern in Reifenwerkstätten“ der EUWA explizit auf die technische Notwendigkeit des Nachziehens hin. Denn eine unzureichende Befestigung bergen das Risiko eines möglichen Radverlustes. In dieselbe Kerbe haut der BRV-Arbeitskreis Felgenhersteller in einer Stellungnahme

mit Stand Mai 2021 in Sachen Nachziehen der Radschrauben/-muttern.

Demnach wird es erachtet „als unabdingbar, um ein eventuell auftretendes Setzverhalten auszugleichen und ein ausreichendes Anzugsmoment dauerhaft sicherzustellen“. Insbesondere bei der Erstmontage könnte demzufolge ein Setzverhalten am Radflansch auftreten, das wiederum einen Verlust des notwendigen Anzugsmoments der Radbefestigungs-teile nach ziehen könne. „Somit ist der relevante ‚Stand der Technik‘ klar beschrieben und widerspricht den im genannten Verfahren herangezogenen Aussagen des Gutachters“, so Schwämmlein mit Blick auf das besagte Urteil vom OLG München. Warum eine Kontrolle der „Ordnungsmäßigkeit der Werkleistung“ nach einem Räderwechsel seiner Meinung nach weiter Sinn macht, erklärt der BRV nicht zuletzt in seinem Handbuch „Reifen, Räder, Recht und mehr ...“ mit Stand vom März des vergangenen Jahres.

Dort wird mit Blick auf diese Thematik auf Aussagen des 2015 verstorbenen De-kra-Sachverständigen Franz Nowakowski aus dem Jahr 2007 verwiesen, wonach „durch Setzvorgänge der einzelnen Materialien, bedingt durch die unterschiedliche Härte der Leichtmetalllegierung des Rades und des Stahls der Radschraube (...) ein Rückgang des Anzugsmomentes entstehen“ könne. „Hierdurch kommt es zu einer Querbeanspruchung auf die Radschrauben oder Radbolzen, zur Lockerung und letztendlich auch zu einem Bruch“, heißt es weiter. Auch feine Schmutz-/Farbrückstände zwischen Flansch und Anlagefläche des Rades sowie das unterschiedliche Ausdehnungsverhalten der verschiedenen Materialien bei Erwärmung im Fahrbetrieb könnten das Anzugs-moment reduzieren und insofern ein sich lösendes Rad nach sich ziehen.

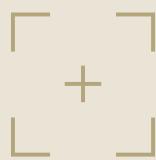
Aber!?

Dennoch scheint es durchaus andere Ansichten zu diesem Thema zu geben. Zumal zumindest auf den in der jüngeren Vergangenheit ausgestellten Rechnungen eines örtlichen VW-Autohauses nach der saisonalen Umbereifung unseres Firmen-Passat regelmäßig kein Hinweis auf das Nachziehen der Radmuttern zu finden ist. Hat dieser Hersteller also eine abweichende Sicht auf das Thema? Oder anders formuliert: Hält man seitens VW die eigenen Vertragswerkstätten dazu

an, die Kunden auf ein Nachziehen der Radmuttern nach einem Radwechsel hinzuweisen? Oder wird dort keine Veranlassung (mehr) dazu gesehen, weil das mit Blick auf den aktuellen Stand der Technik möglicherweise für nicht nötig erachtet wird? Das haben wir daher direkt bei dem Unternehmen in Erfahrung bringen wollen.

Eine abschließende offizielle Antwort dazu lag bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe zwar noch nicht vor. Dafür hat ein Unternehmenssprecher aber den einen oder anderen Denkanstoß zu dieser Thematik geliefert. Dazu wurde jedoch ein Beispiel aus einem völlig anderen Bereich – dem der Medizin – bemüht. Man stelle sich irgendeine Art von Operation vor, nach deren erfolgreicher Durchführung und dem Abheilen der Wunde der Patient wieder zu einer Nachuntersuchung einbestellt wird: Erscheine dieser dennoch nicht zu dem Nachsorgertermin, würde man ihm wohl trotzdem schwerlich eine Mitschuld an den Folgen eines Ärztefehlers bei der Operation – vergessener Tupfer oder Ähnliches – anlasten können, argumentierte der VW-Mann gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG.

Der Standpunkt eines anderen Automobilherstellers geht sogar noch ungleich klarer in dieselbe Richtung. „Wir verwenden als Hersteller seit langer Zeit keine Radmuttern mehr, sondern ausschließlich Radschrauben. Bei den aktuellen Mercedes-Benz-Pkw-Baureihen besteht keine Notwendigkeit, die Radschrauben nach einer gewissen Laufleistung nochmals nachzuziehen, wenn der Radwechsel, die Demontage und Montage gemäß der Mercedes-Benz-spezifischen Vorschriften durchgeführt wurde“, so Dietmar Göllner Venturi, Pressesprecher Mercedes-Benz Cars Vertrieb Deutschland (MBD), auf Anfrage dieser Fachzeitschrift. Ungeachtet all dessen lässt sich festhalten: Schaden kann ein Hinweis auf ein Nachziehen der Radmuttern/-schrauben bestimmt nicht – eine Garantie, damit in Haftungsfällen „aus dem Schneider zu“ sein, ist das jedoch noch lange nicht. Oder wie es redensartlich heißt: Vor Gericht und auf hoher See ist man in Gottes Hand. **Christian Marx**



Urteil zur Radmutterkontrolle sorgt für Diskussion

„Lächerlich“ oder „ein Witz so was“ waren die ersten Reaktionen, die auf den Facebook-Seiten der NEUE REIFEN-ZEITUNG zu unserer Berichterstattung über ein Gerichtsurteil des Oberlandesgerichtes (OLG) München gepostet wurden. Und es folgten noch eine ganze Reihe mehr. Bei Redaktionsschluss unserer Februar-Ausgabe waren fast 60 Kommentare aufgelaufen zusätzlich zu denen auf unserer eigenen Website. Zudem hat der Beitrag dort wie auf unserer Social-Media-Präsenz eine Reichweite erzielt wie zuvor nur wenig andere vor ihm. Was zeigt: Die Sache bewegt die Branche gewaltig.

„Da sieht man wieder mal wieder, wie weit sich die Experten von der Realität entfremdet haben“, schimpft ein Leser unserer Fachzeitschrift. „Lasst die Richter vom Oberlandesgericht (OLG) mal zwei Wochen in meiner Werkstatt mitarbeiten, dann wissen sie, was sie für ein unqualifiziertes Urteil von sich geben. Technischer Blödsinn die Begründung und auch so ein Urteil“, sagt ein Reifenhändler aus Dietzenbach. „Einer muss der Arsch sein, wie immer sind es wir“, so auch die unzweideutige Meinung eines Reifenhändlers aus Süddeutschland zu besagtem Urteil. „Die machen so lange, bis keiner mehr Räder wechselt, sondern nur noch auf die Felgen aufzieht und der Fahrzeugbesitzer sie selbst dranschrauben muss“, sekundiert ein Kollege auf Facebook, wobei ein weiterer sagt, dass er einige „Fachwerkstätten“ kenne, wo dies „tatsächlich die bessere Option“ wäre.

Bei alldem zieht nicht zuletzt auch der ADAC Zorn auf sich, zumal sich der Klub im gleichen Sinne wie das Münchner Gericht geäußert hat. Ein anderer berichtet, schon des Öfteren Kunden auf dem Hof gehabt zu haben, die vorher woanders waren, aber deren Radmuttern-/schrauben eben nicht (mehr) mit dem korrekten Drehmoment angezogen waren. „In meiner Firma habe ich das in 20 Jahren auch noch nicht zustande gebracht. Das bedeutet aber nicht, dass es so was nicht gibt. Wir reparieren dann eben die Schäden, die dann entstanden sind“, übt er sich dabei zugleich in Galgenhumor. „Also ich hatte nach Radwechseln noch nie eine lockere Radschraube. Mit dem richtigen Drehmoment und richtig montiert ist das auch unnötig zu prüfen“, ist einer der Kommentatoren dabei auf der OLG-Linie.

In Antworten darauf heißt es zwar „Glück gehabt“, doch ist der besagte Glückliche beileibe nicht der Einzige mit einer solchen Meinung. „Eine korrekt ausgeführte Verschraubung löst sich nicht mehr“, hält ein Leser die Entscheidung der Münchner ebenfalls für richtig. Für ihn ist der Hinweis auf ein Nachziehen der Radmuttern nach einem Räderwechsel eine „reine Alibianweisung, weil eine handfest angezogene Schraube eben gerade so lange hält – und dann ist der Kunde schuld“. Zu bedenken gegeben wird teils außerdem, dass „sauberes Arbeiten“ wichtig sei. „Wenn man nicht zu bequem ist, die Auflageflächen sauber zu machen, und die Räder mit einem Drehmomentschlüssel anzieht, lösen sich die Schrauben oder Muttern nicht“, heißt es.

Ein anderer Werkstattinhaber bestätigt diese Sicht der Dinge. „Sobald ich die Schrauben oder Muttern korrekt anziehe, löst sich da nichts. Auch nach 15 Jahren habe ich weder ein Rad nachgezogen, noch wurde etwas locker. Ich gehe zur Sicherheit immer zweimal mit dem Drehmomentschlüssel ums Auto. Fertig ist der Lack“, erklärt er. Apropos Drehmoment: Auch auf den korrekten Einsatz von Schlagschraubern statt eines plumpen „Festratters“

wird in der Diskussion eingegangen: „Nach ‚fest‘ kommt ‚ab‘ und ‚kaputt‘, oder?“, wird in diesem Zusammenhang gescherzt.

Ungeachtet der hier nur beispielhaft wiedergegebenen Zu-Wort-Meldungen in dieser Sache ist innerhalb der Reifenhandelsbranche dennoch mehr oder weniger durchgängig Usus, dass die Kunden nach einem Radwechsel zurück zum Betrieb kommen, um ihre Radmuttern-/schrauben dort nachziehen zu lassen. Das hat eine entsprechende Umfrage auf den Webseiten der NEUE REIFEN-ZEITUNG ergeben. Dabei haben sich immerhin 85 Prozent der Abstimmungsteilnehmer in diesem Sinne geäußert, während in fünf Prozent der Fälle dies die Kunden selber tun sollen und zehn Prozent ohne ein Nachziehen auf ihre Arbeit vertrauen.

Christian Marx

Radmuttern/-schrauben nachziehen

Wie Betriebe es damit halten nach einem Räderwechsel



Quelle: eigene Umfrage

NRZ 2/2022

Ein medialer Coup – mit Nachhaltigkeit?

Seit 2005 schon berichtet die NEUE REIFENZEITUNG in ihrer Beilage Retreading Special regelmäßig und umfassend über das Wohl und Wehe der Runderneuerung. Dabei sind viele gute Geschichten entstanden, die vor allem zeigen: das Zukunftspotenzial einer Branche, deren ökologischer Nutzen unbestritten ist. Dabei denken wir in diesem Zusammenhang natürlich zunächst – ganz klar – an runderneuerte Lkw-Reifen. Trotz allem: In den vergangenen Jahren hat sich deren Marktvolumen insgesamt verringert genauso wie der Anteil an runderneuerten Lkw-Reifen im Vergleich zu Neureifen, von der Anzahl der Runderneuerer ganz zu schweigen.

Was die Branche hingegen mit Blick auf die Pkw-Reifenrunderneuerung erleben musste, kommt eher dem Kollaps nahe. In Deutschland gibt es gerade einmal noch einen einzigen Produzenten (Reifen Hinghaus), in Europa geschätzt zehn bis 20, und auch statistisch ist das Produkt im hiesigen Markt kaum noch nachzuweisen. Das soll sich aber ändern, mit vereinten Kräften. Seit einiger Zeitarbeiten Branchenvertreter bereits an der Wiederbelebung der Pkw-Reifenrunderneuerung und haben nun – zumindest medial – einen Volltreffer gelandet, und zwar genau dort, wo die Branche bisher ihr größtes Problem hatte: dem Image.

Jeder, der in den Tagen Mitte Januar die Internetseiten großer deutscher Medien besucht hat, hat die Geschichte gesehen, welche die Agentur DPA ursprünglich verbreitet hatte. So titelten etwa das *Handelsblatt* und die Schwesterzeitung *Wirtschaftswoche* „Statt Billigreifen aus Fernost: Runderneuerte Reifen sollen zur Alternative werden“, während *Börse Online* ergänzte: „Netzwerk will Akzeptanz für runderneuerte Reifen vergrößern“. Stattdessen fragten die *Süddeutsche Zeitung* oder die Zeitschrift *Stern*: „Runderneuerte Reifen: Raus aus der Imagefalle?“ Und selbst der öffentlich-rechtliche Deutschlandfunk schrieb auf seiner Website: „Netzwerk gegründet: runderneuerte Autoreifen aus Europa statt Billigprodukte aus Fernost“. Diesem Beispiel folgten zahllose Regional- und Lokalblätter und führten ihre Leser anhand von Reifen Hinghaus durch das Thema.

Der Allianz Zukunft Reifen (AZuR) und ihrer Projektleiterin Christina Guth von der Kommunikationsagentur CGW GmbH (Willich) ist damit ein medialer Coup gelungen, der mit Tausenden Verkaufsgesprächen im Reifenhandel nicht wettzumachen ist. Natürlich hat dem AZuR-Netzwerk geholfen, dass

der Presse in den Tagen zu Beginn des neuen Jahres nachrichtlich – außer Corona und Ukraine – weitere nennenswerte Themen fehlen, und das Thema Nachhaltigkeit ist derzeit medial mindestens genauso populär wie ökologisch, wirtschaftlich und sozial



Die Pkw-Reifenrunderneuerung in Deutschland ist in den vergangenen Jahren nahezu kollabiert, nun erhält die Branche – zumindest medial – großen Rückenwind (Bild: NRZ/Arno Borchers)

unerlässlich für eine lebenswerte Zukunft. Aber diese Tatsache unterstreicht nur das gute Timing der Kampagne, die vermutlich ansonsten nur von der interessierten Fachpresse wahrgenommen worden wäre.



Große Wellen erzeugen mitunter kleinere Verwirbelungen

Basierend auf Material der Deutschen Presseagentur (DPA) hat ein in verschiedenen Medien mehr oder weniger gleichlautend veröffentlichter Beitrag es geschafft, äußerst öffentlichkeitswirksam den Blick auf das Thema Pkw-Reifenrunderneuerung zu lenken. Wenn auf so breiter Front über Reifen gesprochen wird, dann ist das natürlich immer gut. Doch manches der Veröffentlichungen könnte das Bemühen von Unternehmen wie Reifen Hinghaus oder des auch unter dem Namen AZuR (Allianz Zukunft Reifen) auftretenden Innovationsforums Altreifen konterkarieren, die Pkw-Reifenrunderneuerung aus ihrem „Dornröschenschlaf“ zu erwecken bzw. ihr wieder zu mehr Marktbedeutung zu verhelfen.

Denn es steht zu befürchten, dass solche über besagte DPA-Meldung verbreitete Aussagen, wonach Runderneuerte und billige Neureifen dasselbe Qualitätsniveau hätten, den „Schuss“ durchaus nach hinten losgehen lassen könnten. Selbst wenn hierzulande unzweifelhaft ein gewisser Trend zu Budgetreifen zu verzeichnen ist, sind wir von Verhältnissen wie etwa im britischen Markt, wo billig und immer billiger in Bezug auf Reifen deutlich stärker im Vordergrund steht, zwar noch einiges entfernt. Doch welcher Autofahrer würde schon bewusst von sich sagen wollen, er möchte „Billigreifen“ an sein Fahrzeug montieren, sofern nicht zwingende wirtschaftliche Gründe anderes erst gar nicht erlauben? Zumal die so bezeichneten „Billigreifen“ in den üblichen Reifenvergleichstests der großen Automobilzeitschriften außerdem noch ziemlich regelmäßig „abgewatscht“ werden.

Insofern sind die hinter dem entsprechenden Begriff stehenden billigen Neureifen von vielen spontan wohl eher mit etwas Negativem verbunden. Dann runderneuerte Pkw-Reifen, die ja gerade von ihrem Stigma befreit und wieder „salonfähig“ gemacht werden sollen, mit ihnen in einem Atemzug zu nennen, könnte sich als kontraproduktiv erweisen. Wobei: So war die Aussage eigentlich wohl gar nicht gemeint, wie sie seitens DPA offensichtlich verbreitet wurde. Das hat jedenfalls Christina



Streitfrage: The good, the bad or the ugly

In der Branche gehen die Meinungen auseinander, ob die jüngsten DPA-basierten Beiträge zur Pkw-Reifenrunderneuerung eher gut, weil Aufmerksamkeit für das Thema erzeugend, sind oder nicht vielleicht doch eher schlecht, weil alte (Vor-)Urteile/Vorbehalte diesbezüglich befeuernd. Oder liegt die Wahrheit letztlich irgendwo in der Mitte: Ist das Ganze als so etwas wie ein „hässliches Entlein“ zu sehen, während es doch durchaus ansehnlichere Vögel gibt? Lasse Sie uns doch wissen, wie Sie die Sache sehen: gerne per Mail an christian.marx@reifepresse.de. *Christian Marx*

AZuR steht unter der Schirmherrschaft des Wirtschaftsverbandes der deutschen Kautschukindustrie (WdK) und wird staatlich kofinanziert, etwa durch die renommierte Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) oder das Bundesministerium Bildung und Forschung. Spätestens damit ist dem AZuR-Netzwerk und seinem Anliegen in Sachen Runderneuerung der offizielle Ritterschlag erteilt worden; Reifen stehen auf einmal im öffentlichen Interesse und werden von Endverbrauchern nicht mehr nur als lästig und kostspielig wahrgenommen, sondern mit einem positiven Image. Wenn es der Branche jetzt noch gelingt, die qualitative Ebenbürtigkeit runderneuerter Pkw-Reifen

mit Neureifen überzeugend nachzuweisen, wäre ein weiterer großer Schritt hin zu einer Wiederbelebung der Pkw-Reifenrunderneuerung gemacht, an der – so heißt es – selbst Neureifenhersteller wie Continental ein zunehmendes Interesse haben.

Bleibt zu hoffen, dass die mit dem Ritterschlag von AZuR einhergehende Verantwortung für die Runderneuerung genauso nachhaltig ist wie das Produkt, welches das Netzwerk propagiert.

Arno Borchers

Guth, AZuR-Netzwerkoordinatorin und Geschäftsführerin der Werbeagentur CGW GmbH, auf Nachfrage der NEUE REIFENZEITUNG durchblicken lassen. Demnach sei in einem lockeren Gespräch – „kein Interview“, wie sie klarstellt – vielmehr die Rede davon gewesen, dass billige Neureifen mittlerweile denjenigen Teil des Marktes erober haben, den früher Runderneuerte für sich reklamierten. Im Übrigen sei die Initiative in dieser Sache zudem gar nicht von der Allianz Zukunft Reifen ausgegangen, sondern DPA auf das Netzwerk zugekommen.

In der besagten breit gestreuten Veröffentlichung wird Guth darüber hinaus das Zitat „Bis Tempo 160 hätte ich keine Bedenken“ mit Blick darauf die Eignung runderneuerter Pkw-Reifen für höhere Geschwindigkeiten zugeschrieben. Wäre das wirklich so gemeint, käme es rein sachlich betrachtet quasi einem „Todesurteil“ für besagte Produktgattung gleich. Zumindest könnte man dann sämtliche Hoffnungen auf einen möglicherweise wieder höheren Marktanteil am Pkw-Reifenabsatz im Ersatzgeschäft begraben. Welches moderne Auto ist heute denn noch homologiert bis maximal 160 Kilometer pro Stunde? Nicht umsonst ist der Anteil an Pkw-Reifen mit Geschwindigkeitsindex Q (bis 160 km/h) gemessen am Gesamtabsatz im deutschen Ersatzmarkt verschwindend gering: Laut Angaben eines Reifenherstellers bewegt er sich hierzulande unterhalb von einem Prozent.

Dabei peilt AZuR nach Angaben von Netzwerkoordinatorin Guth eigentlich einen Vorstoß in andere bzw. doch etwas höhere Regionen an. Der Marktanteil runderneuerter Pkw-Reifen soll mit Unterstützung der eigenen Partner und mit Dingen wie einer eigenen Website zu dem Thema – der Launch soll dieser Tage erfolgen – sowie vor allem dem von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU) geförderten Projekt „Ökologische und ökonomische Bilanzierung der Runderneuerung von Fahrzeugreifen“ gesteigert werden auf nach ihren Worten „vielleicht zehn Prozent“. Dies zöge für die Umwelt und in Bezug auf Ressourcenschonung „einen deutlich größeren Effekt“ nach sich als beispielsweise das Verbot von Wattestäbchen aus Plastik, wie sie argumentiert. Runderneuerte seien schließlich ein perfektes Produkt der Kreislaufwirtschaft bzw. ein Paradebeispiel dafür. Mit Blick auf den Anteil runderneuerter Lkw-Reifen am Gesamtersatzmarkt in diesem Segment hält sie dabei sogar „sicher 50 Prozent“ und damit eine Steigerung vom aktuellen Wert um etwa 20 Prozentpunkte für erreichbar.

Doch zurück zu runderneuerten Pkw-Reifen. Bestünden tatsächlich ernsthaft Zweifel an einer Eignung für höhere Geschwindigkeiten jenseits der Marke von 160 km/h, könnte man jegliche Aktivitäten in dieser Richtung im Autobahn-Land Deutschland gleich ad acta legen. Es sei denn, man würde auf ein generelles Tempolimit hierzulande spekulieren oder darauf, dass an Beliebtheit gewinnende Elektroautos aus Gründen der Reichweitenproblematik ihrer Batterien ohnehin nicht so zügig bewegt werden. Doch ernsthaft: Gths Aussagen „Tempo 160“ betreffend waren ihren Angaben zufolge ebenfalls so nicht gemeint, wie sie letztlich bei dem einen oder anderen beim Lesen der DPA-Meldung „überkommen“ könnten. Dass besagtes Zitat nun einmal im Raum steht und nicht „zurückgeholt“ werden kann, bedauert Guth dabei selbst wohl am meisten. Zurück geht es demnach in erster Linie aber auf ihr persönliches Fahrverhalten, wie sie darüber hinaus im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG erklärt hat.

„Ich fahre halt ohnehin so gut wie nie schneller als 160 km/h“, sagt sie. Daher habe sie gegenüber DPA halt zu Protokoll gegeben, dass sie keinerlei Bedenken habe, dabei dann eben auch auf Runderneuerten unterwegs zu sein. Damit hätte sie – wie die AZuR-Netzwerkoordinatorin außerdem noch hinzufügt – ganz sicher keinerlei technische Aussage treffen oder gar irgendwelche Grenzen aufzeigen wollen. Zumal Runderneuerte durchaus bei deutlich höheren Geschwindigkeiten im Motorsport eingesetzt würden. „Ich bin Netzwerkerin und keine Technikerin“, wie Christina Guth unterstreicht. Somit lässt sich zusammenfassen: Bei genauerem Hinsehen kann aus einer großen Welle mit kleineren Verwirbelungen tatsächlich sehr schnell ein redensartlicher Sturm im Wasserglas mittlerer Kategorie werden – der sich dann sicher aber genauso schnell wieder legt.

Christian Marx

Team der Kurz Karkassenhandel GmbH trauert um Seniorchef

Nach kurzer Krankheit ist Karl Kurz – Gründer und ehemaliger Geschäftsführer der seinen Namen tragenden Kurz Karkassenhandel GmbH (Wendlingen) – am 24. Dezember 2021 im Alter von 89 Jahren im Kreise seiner Familie verstorben. „In tiefer Trauer nehmen wir Abschied von meinem Großvater Karl Kurz. Über 65 Jahre hat er das Unternehmen Kurz Karkassenhandel geleitet und geprägt. Er hinterlässt eine nicht zu füllende Lücke in unseren Herzen. Ich bin unendlich dankbar für die Zeit, die ich mit ihm verbringen durfte“, sagt Hanna Schöberl, die seit 2017 Geschäftsführerin des Unternehmens ist.

Mit gerade einmal 23 Jahren hat Karl Kurz im Jahr 1955 am Olgaecck in Stuttgart seinen Handel mit Karkassen und Gebrauchtreifen gestartet, bevor Umzüge nach Leinfelden-Echterdingen Anfang der 1960er-Jahre und schließlich 1989 dann nach Wendlingen erfolgten. Noch bis ins Jahr 2021 hinein war er in seiner Firma aktiv und Reifen insofern mehr als 65 Jahre sein Lebensthema: von der Reifenmontage über den Reifen- und Karkassenhandel bis hin zur nachhaltigen Altreifenentsorgung. In der Branche und

von seinen Mitarbeitern wurde Karl Kurz für seine Zuverlässigkeit, seine Kompetenz und sein Engagement sehr geschätzt.

Schon früh in seiner Laufbahn knüpfte er zahlreiche Kontakte in aller Welt, sodass im Zusammenspiel mit seiner enormen Offenheit schnell ein großes Netzwerk entstand mit jeder Menge internationaler Reifenmarktexpertise. Neue Kunden gewinnen, Kontakte pflegen und Ideen vorantreiben – das war seine Passion, die er mit Energie und Kaufmannsmentalität alter Schule verfolgte, während er sich gleichzeitig für die Branche engagierte. So war er Mitbegründer des Arbeitskreises Altreifenentsorger im Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) und der Initiative ZARE (Zertifizierte Altreifenentsorger), die sich für nachhaltige und umweltgerechte Altreifenentsorgung starkmacht.

Seit 2015 produziert Kurz Karkassenhandel am Standort Landau Gummimehl für unter anderem nachhaltigen gummimodifizierten Asphalt. Ein Lebensziel des Unternehmensgründers war es demnach, dass zukünftig möglichst viele Straßen damit belegt werden. Ungeachtet all dessen



Geschäftlich wie privat war **Karl Kurz** ein Urgestein und Visionär, der schmerzlich vermisst werden wird (Bild: Kurz Karkassenhandel)

war Karl Kurz aber nicht nur Unternehmer, sondern auch Ehemann, Vater, Großvater und Urgroßvater, leidenschaftlicher Autofahrer, Jäger, Golf- und Kartenspieler. Er bereiste unzählige Länder und setzte sich für viele soziale Belange ein. Geschäftlich und privat ein Urgestein und Visionär, wird Karl Kurz schmerzlich vermisst werden.

cm

Statt Ausschuss: BVSE bildet Fachverband Recycling von Reifen & Gummi

Seiner letzjährigen Ankündigung, mehr als ohnehin schon der Entsorgung bzw. dem Recycling von Altreifen und -gummi verstärkt sein Augenmerk widmen zu wollen, hat der Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung (BVSE) zwischenzeitlich weitere Taten folgen lassen. Zwar hatte es unter dem Dach der Organisation bereits einen „Ausschuss Recycling von Reifen & Gummi“ gegeben. Doch bei der BVSE-Jahrestagung im vergangenen Herbst ist dann der Beschluss gefasst worden, daraus einen eigenen Fachverband zu formen. Das ist – inklusive einer Webpräsenz unter www.bvse.de/fachverband-reifen-und-gummi.html – mittlerweile geschehen, womit dieser nun auch im BVSE-Präsidium mit Sitz und Stimme vertreten ist.

Als Vizepräsident und Fachverbandsvorsitzender wird sich dort Bernd Franken

(Ecocalor GmbH) für die Interessen der Branche engagieren. Sein Stellvertreter ist Josef Hösl von der Estkom GmbH, während folgende Personen als Beisitzer fungieren: Martin Klinger (Gummiwerk Kraiburg Elastik GmbH), Dr. Susanne Madelung (PVP Triptis GmbH), Hanna Schöberl (Kurz Karkassenhandel GmbH), Reinhard Danninger jun. (Danninger Spezialtransporte + Recycling), Stefan Dietl (Logex System GmbH & Co. KG), Matthias Einsele (ELM Recycling GmbH & Co. KG), Daniel Hofsäß (Roth International GmbH), Thomas Maashöfer (PreZero Service Westfalen GmbH & Co. KG), Markus Müller, (KrW Kreislaufwirtschafts- und Abfallverwertungs GmbH) sowie Thomas Staudt (SRE GmbH).

cm



Als Vizepräsident und Fachverbandsvorsitzender wird sich **Bernd Franken** im BVSE-Präsidium für die Interessen der Altgummienter und -recycler engagieren (Bild: BVSE)



Serkan Kadi und Berenike Seeberg-Elverfeldt – beide Projektleitung – sowie **Christoph Hüls** (von links), Vorstandsvorsitzender der Stadtwerke Osnabrück, verfolgen mit dem „Pieswerk“ das Ziel, dass regional anfallende Altreifen zukünftig zu fast 100 Prozent vor Ort recycelt werden können (Bild: Stadtwerke Osnabrück/Marco Hörmeyer)

Stadtwerke Osnabrück planen „Pieswerk“/Pyrolyseanlage für Altreifen

Das Innovationsforum Altreifen kann sich über ein neues Mitglied für sein AZuR-Netzwerk – das Kürzel steht für Allianz Zukunft Reifen – freuen. Denn ihm haben sich nun auch die Stadtwerke Osnabrück angeschlossen. Dies wohl vor dem Hintergrund, dass sie auf einer Fläche von rund 30.000 Quadratmetern ein 15.000 Quadratmeter umfassendes sogenanntes „Pieswerk“ in ihrer Heimatregion errichten wollen. Gemeint damit ist eine Pyrolyseanlage zu Rückgewinnung „grünen“ Industriarußes aus Altreifen, wobei ein anderes in diese Richtung gehendes Projekt der Osnabrücker Green Carbon Black GmbH zwischenzeitlich gescheitert zu sein scheint. Denn Handelsregisterbekanntmachungen zufolge ist letzteres Unternehmen schon Anfang 2019 nach einem mangels Masse abgelehnten Insolvenzverfahren „wegen Vermögenslosigkeit von Amts wegen gelöscht“ worden.

Das nun von den Osnabrücker Stadtwerken geplante Pyrolysewerk, dessen Baubeginn nach Abschluss des gemäß Bundesimmissionsschutzgesetz vorgesehenen Verfahrens zur Prüfung auf Umweltinwirkungen (Lärm, Geruch etc.) für 2023 vorgesehen ist, verdankt seinen Namen dabei dem favorisierten Standort in der Nähe des sogenannten Piesberges. Das dortige Umfeld wird dabei als traditionsreicher Industrie- und Entsorgungsstandort beschrieben. Dank der heutigen Wind-, Solar- und Deponiegasnutzung sei es zur „nachhaltigen Energiezentrale Osnabrücks umgewandelt“ worden, heißt es dazu weiter. Wie jedoch die *Neue Osnabrücker Zeitung* berichtet, kommt das für die Verarbeitung von rund 16.000 Tonnen Altreifen pro Jahr gedachte Projekt bei den Anliegern nach wie vor nicht allzu gut an. Und das trotz entsprechender Informationsveranstaltungen der Stadtwerke zum Austausch über den Sinn und

Zweck bzw. zur Erläuterung der Vorteile des Ganzen.

Zumal das „Pieswerk“ bei alldem dazu beitragen soll, dass regional anfallende Altreifen zukünftig zu fast 100 Prozent vor Ort recycelt werden und so wertvolle Rohstoffe der Wertschöpfungskette wieder zugeführt werden können. Vorgerechnet wird, dass so jährlich bis zu 80.000 Tonnen an Kohlendioxidemissionen eingespart würden und insofern ein „kommunaler Beitrag zur Erreichung der europäischen Umwelt- und Klimaschutzziele (European Green Deal) geleistet“ werden könnte. Vor diesem Hintergrund verweisen die Stadtwerke Osnabrück nicht zuletzt auf die von ihnen dazu bereitgestellten Webseiten unter der Adresse www.swo.de/pieswerk, wo man einen nicht weniger als 47 Punkte umfassenden Fragenkatalog zu dem Projekt beantworten, um so für höchstmögliche Transparenz rund um die Planungen zu sorgen. **Christian Marx**

Auszeichnung fürs Pirelli-Engagement rund um Berufseinsteiger

Pirelli ist für sein Projekt „Digitales Praktikum“ ausgezeichnet worden, mit dem sich das Unternehmen 2021 an dem bundesweiten Wettbewerb „Das hat Potenzial!“ beteiligt hatte. „Die Pirelli Deutschland GmbH unterstützt mit ihrem Einsatz den Übergang junger Menschen von der Schule in die Berufs- und Arbeitswelt in vorbildlicher Weise. Das Unternehmen leistet einen wertvollen Beitrag für die ökonomische Bildung von Schülerinnen und Schülern und ihrer beruflichen Orientierung“, begründet das Kooperationsnetzwerk SchuleWirtschaft als dessen Ausrichter die Ehrung. Sie wird an diejenigen verliehen, die sich für berufliche Orientierung, den erfolgreichen Übergang von der Schule in den Beruf sowie digitale Bildung besonders engagieren.

„Infolge der Corona-Pandemie konnten wir Schülerinnen und Schülern in den beiden vergangenen Jahren nur vereinzelt Praktikumsplätze im Unternehmen anbieten. Um ihnen dennoch hilfreiche Einblicke in unsere Ausbildungsangebote zu vermitteln, haben wir das Konzept eines digitalen Praktikums entwickelt und im November 2020 erstmals realisiert“, erklärt Thomas Hofmann, Leiter Personal und Organisation bei Pirelli Deutschland, den Hintergrund des nun ausgezeichneten Projektes. Dazu kooperierte das Unternehmen mit der Ernst-Göbel-Schule in Höchst, und es nahmen 14 Schülerinnen und Schüler der neunten Klasse daran teil. Betreut von ihrem Klassenlehrer schalteten sie sich an vier aufeinander folgenden Tagen aus ihrem Klassenzimmer zu und durchliefen die Einheiten des „digitalen Praktikums“, zu dem unter anderem Informationsblöcke über den Reifenhersteller und seine Produktion, aber auch rund um das Erstellen einer aussagekräftigen Bewerbungsmappe gehörten. Im Zentrum soll dabei die Präsentation der technischen und kaufmännischen Ausbildungsberufe gestanden haben, die Jugendliche bei Pirelli Deutschland erlernen können.

Zu den Modulen gehörten nicht zuletzt von Pirelli-Azubis gegebene Einblicke in ihre Aufgaben. Gemeinsam mit deren Ausbildern Tilo Schwarz (technische Berufe) und Christian Heckmann (kaufmännische Berufe) konnten zahlreiche Fragen der Schüler beantwortet werden. Des Weiteren bekamen Letztere am finalen Praktikumstag die Gelegenheit, ihr neues Wissen praktisch anzuwenden: Angelehnt an die Gruppenübung beim Pirelli-Auswahlverfahren erhielten sie eine kaufmännische und eine handwerkliche Aufgabe, die es in Kleingruppen zu lösen galt. „Die positive

Resonanz aus der Schule belegt, dass unser Alternativangebot bei den Schülerinnen und Schülern sehr gut ankam“, freut sich Thomas Hofmann. Wie die Auszeichnung belegt, gilt Gleichtes auch seitens SchuleWirtschaft Hessen. Apropos: Ausgezeichnete Leistungen konnten 2021 zudem zahlreiche Pirelli-Azubis und -Studierende bei ihren Abschlussprüfungen erbringen. Vier von ihnen ragen aufgrund ihrer Ergebnisse dabei besonders heraus.

So schloss Lena Ostheimer (23) ihr duales Studium in der Fachrichtung Industrie mit der Note „sehr gut“ ab und ist nun im Bereich Logistik tätig. Ebenfalls mit „sehr gut“ beendete Nele Grünbeck (20) ihre Ausbildung zur Industriekauffrau. Sie arbeitet jetzt in der Kreditorenbuchhaltung. Besonderen Grund zur Freude hatten darüber hinaus nicht zuletzt Lasse Olt (22) und Fabian Plit (20). Denn die Industrie- und Handelskammer (IHK) Darmstadt Rhein Main Neckar zeichnete sie als IHK-Beste aus. Olt beendete seine Ausbildung zum Elektroniker für Betriebstechnik als Bester der Winter-2020/2021-Abschlussprüfung. Er studiert nun „Erneuerbare Energien“ und arbeitet in seiner vorlesungsfreien Zeit bei Pirelli in den Instandhaltungsbereichen. Wenige Monate als er später schloss Plit die gleiche Ausbildung als Prüfungsbeste im Sommer 2021 ab. Er wurde in den Instandhaltungsbereich „Rohbetrieb“ übernommen. „Wir zollen den Leistungen dieser vier höchsten Respekt“, betonte Thomas Hofmann während einer kleinen Feierstunde. „Zumal sie infolge der Pandemie zusätzliche Schwierigkeiten wie Lockdown, Distanzunterricht und Onlinevorlesungen meistern mussten“, wie er noch ergänzt.

cm



Thomas Hofmann, Leiter Personal und Organisation bei Pirelli Deutschland, mit der Auszeichnung, die das Kooperationsnetzwerk SchuleWirtschaft dem Unternehmen für sein Projekt „Digitales Praktikum“ verliehen hat (Bild: Pirelli)



Apropos ausgezeichnet: Zur Freude von Thomas Hofmann (rechts) haben Fabian Plit, Nele Grünbeck, Lasse Olt und Lena Ostheimer (von links), die ihre Ausbildung bei Pirelli absolvierten, mit Topleistungen bei ihren Abschlussprüfungen glänzen können (Bild: Pirelli)

Reifen Helm erweitert die Geschäftsführung um Sascha Kemper und Roland Nölle

Zum 1. April erweitert Reifen Helm die Geschäftsleitung. In diesem Zuge will das Unternehmen auch die Führungsstruktur verändern. „Dieser Schritt folgt dem erfolgreichen Kurs, den wir in den letzten Jahren eingeschlagen haben. Das gestiegerte Umsatzvolumen, die Ausweitung unseres Leistungsspektrums und die Integration des B+B Reifencenters in unsere Firmengruppe erfordern eine Struktur, die der gestiegenen Komplexität gerecht wird“, so Geschäftsführer Stephan Helm.

Zukünftig wird die Geschäftsführung aus drei Ressorts bestehen. Sascha Kemper wird als Geschäftsführer Vertrieb und Einkauf die Kernthemen, die er bereits heute verantwortet, leiten und die Integration der Einkaufs- und Logistikprozesse von B+B vorantreiben. Stephan Helm wird als Vorsitzender der Geschäftsführung die Bereiche Finanzen, IT und Personal und die in der Unternehmensentwicklung zusammengefassten Arbeitsbereiche verantworten. „Darüber hinaus erfordert die Steuerung der Firmengruppe (Reifen Helm, Bandag, B+B und Grundstücksgesellschaften) zukünftig mehr Kapazität. Daher werde ich die Führung der Gebietsleiter und damit die Steuerung der Niederlassungen abgeben“, so Stephan Helm. Das Geschäftsführungsteam wird zum 1. April Ronald Nölle verstärken, der zukünftig als Geschäftsführer Betrieb/Niederlassungen die Führung der Niederlassungen verantworten wird.

Der Führungskreis wird zukünftig also in neuer Struktur und um eine Person verstärkt arbeiten. Nölle ist derzeit als geschäftsführender Gebietsleiter und Prokurist bei dem Lieferanten von Reifen Helm WM SE tätig. „Herr Nölle besitzt über 20 Jahre Führungserfahrung im Bereich Kfz-Teilegroßhandel, kennt einen Großteil unserer Niederlassungsleiter und Kfz-Verantwortlichen bereits persönlich und hat mit uns gemeinsam vor acht Jahren das Autocrew-Werkstattkonzept eingeführt. Herr Nölle kann auf einen hervorragenden Aufbau des Verkaufsgebietes für WM zurückblicken und hat zuletzt erfolgreich die Integration von Trost in WM SE umgesetzt“, so Stephan Helm. Ihm ist es wichtig zu betonen: „Wir sind und bleiben zu 100 Prozent ein Familienunternehmen. Wir tragen mit diesem Schritt der gewachsenen Unternehmensgröße Rechnung und wollen so und die Weichen für weiteres Wachstum stellen.“ cs

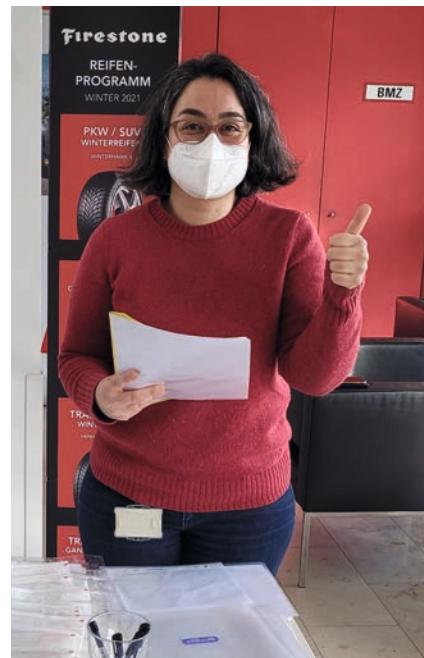
Bridgestone Deutschland veranstaltet erneuten Corona-Impftag

Das HR-Team der Niederlassung Deutschland hat Ende Januar am Unternehmenssitz von Bridgestone-Zentraleuropa in Bad Homburg einen weiteren Corona-Impftag für interessierte Mitarbeiter organisiert. „Dies mit dem Ziel, über Erst- und Zweitimpfungen hinaus insbesondere die Booster-Kampagne zu unterstützen“, heißt es dazu in einer Mitteilung des Herstellers. Dementsprechend hatten vor Ort sowohl impfwillige Mitglieder des Teams des Reifenherstellers als auch deren nächste Angehörige ganztägig die Möglichkeit, sich gegen das Corona-Virus impfen zu lassen. Trotz der Möglichkeit des „Smart Working“ bei Bridgestone sei diese Option erneut zahlreich wahrgenommen worden, nachdem bereits im vergangenen Sommer bei Bridgestone geimpft wurde.

„Sicherheit steht bei Bridgestone an erster Stelle. Dieser Ansatz geht weit über unsere Premiumprodukte hinaus und wird in allen Bereichen unseres Unternehmens aktiv gelebt. Daher freuen wir uns sehr, dass unser Impfangebot erneut so gut von unserem Team angenommen wurde“, sagt Christian Mühlhäuser, Managing Director Bridgestone Central Europe. Die Tatsache, dass sich vor der Impfung fast alle Teilnehmer einem professionellen Schnelltest unterzogen haben, um möglichen Komplikationen vorzubeugen, bestätige diese Einstellung.

Das Engagement stehe im Einklang mit der Bridgestone Unternehmensvision „Serving Society with Superior Quality“ – die Gesellschaft mit bestmöglichlicher Qualität zu unterstützen.

„Wir sind uns unserer Verantwortung gegenüber unserem Umfeld und Menschen bewusst und möchten mit Maßnahmen wie diesen aktiv dazu beitragen, einen Mehrwert für die Gesellschaft zu leisten“, so Christian Mühlhäuser weiter. Unter Berücksichtigung der Empfehlungen der Ständigen Impfkommission



Bridgestone hat Ende Januar in seiner Deutschland-Niederlassung in Bad Homburg erneut einen Corona-Impftag veranstaltet (Bild: Bridgestone)

und des Bundesgesundheitsministeriums konnte bei dem offiziellen Corona-Impftag zwischen den Impfstoffen Moderna und Biontech gewählt werden. ab

Kooperation beim Rädermanagement zwischen Share Now und 4Wheels



„Das Rädermanagement ist ein kritischer Moment bei der Ein- und Aussteuerung unserer deutschlandweit 5.600 Share-Now-Fahrzeuge“, erklärt **Slavko Bevanda**, Chief Product Officer & Chief Technology Officer bei dem Carsharing-Anbieter (Bild: 4Wheels)

„Unsere Logistik und Infrastruktur ist so ausgelegt, dass wir schnell wachsende Fuhrparks genauso erfolgreich unterstützen können wie den saisonalen Radwechsel der Autohäuser und Werkstätten“, erklärt 4Wheels-Geschäftsführer **Oliver Bussick** (Bild: 4Wheels)

Der Carsharing-Anbieter Share Now und 4Wheels haben eine Kooperation vereinbart. Dabei wird letzteres Unternehmen, das seit 1999 auf die Räder-/Reifeneinlagerung spezialisiert ist und nach eigenen Angaben mit heute mehr als 60 sogenannten Räderhotels entsprechende Dienstleistungen anbietet, das Management von rund 3.000 Radsätzen seines neuen Partners übernehmen. Als ausschlaggebend für die Wahl des Outsourcingpartners wird auf die flächendeckende Präsenz sowie die Fähigkeit der 4Wheels Services GmbH verwiesen, Radwechselstationen mit großen Mengen in ganz Deutschland versorgen zu können.

„Das Rädermanagement ist ein kritischer Moment bei der Ein- und Aussteuerung unserer deutschlandweit 5.600 Share-Now-Fahrzeuge. Eine geräuschlose Lagerung unserer Radsätze ist dringend notwendig, damit wir die Fahrzeuge ohne Zeitverzug auf die Straße bringen und unsere Kund:innen nachhaltige Mobilität nutzen können“, erklärt Slavko Bevanda, Chief Product Officer und Chief Technology Officer bei dem Carsharing-Anbieter. Um die Fläche schnell mit Neufahrzeugen für das Free-Floating-Carsharing zu bedienen, unterhält Share Now demnach drei über das ganze Land verteilte Einsteuierungspunkte. Sobald die Fahrzeuge auf Flottenradsätze umgerüstet wurden, übernimmt 4Wheels den Originalradsatz und lagert diesen dem Nutzungszyklus entsprechend für bis zu zwei Jahre ein. Zur Fahrzeugaussteuerung werde dieser dann just-in-time an den gewünschten Standort geliefert, heißt es weiter. So entstünden dem Carsharing-Anbieter keine Kosten durch fehlende Radsätze.

Der bundesweit einheitliche Prozess ist laut dem Betreiber der Räderhotels softwaregesteuert und so aufgesetzt,

dass die Zuordnung zur richtigen Fahrzeugnummer jederzeit gegeben sei. „Wenn wir mit den Rädern vom Hof fahren, kann Share Now diese vergessen und sich darauf verlassen, dass wir mit dem richtigen Satz wieder vor Ort sind, sobald das Flottenmanagement die Aussteuerung anstößt“, so 4Wheels-Geschäftsführer Oliver Bussick. Bei alldem könne man die eigenen Kapazitäten diesbezüglich sehr schnell skalieren: So sollen die beiden neuen Partner ihre Kooperation mit 300 Radsätzen begonnen und die Fallzahl dann binnen Kürze verzehnfacht haben. „Unsere Logistik und Infrastruktur ist so ausgelegt, dass wir schnell wachsende Fuhrparks genauso erfolgreich unterstützen können wie den saisonalen Radwechsel der Autohäuser und Werkstätten. Zudem können wir gemeinsam mit unseren Flottenkunden individuelle Lösungen entwickeln, die speziell ihre Logistikanforderungen adressieren“, verspricht Bussick.

cm

Bridgestone weiht neuen Nasshandlingkurs in Aprilia ein „Eines der fortschrittlichsten Testgelände in der Reifenwelt“

Bridgestone hat auf seinem europäischen Testgelände in Aprilia nahe Rom einen neuen Nasshandlingkurs in Betrieb genommen. Rund drei Millionen Euro hat der Reifenhersteller in das Projekt investiert, das zunächst in einer virtuellen Umgebung entworfen wurde. Dies habe nicht nur die Effizienz des Planungsverfahrens gesteigert, sondern auch die Nutzung von Ressourcen. Das italienische Testgelände Bridgestones biete somit „ideale Möglichkeiten, Premiumreifen unter verschiedenen Wetterbedingungen zu testen, um ein optimales Fahrverhalten bei Nässe zu gewährleisten“, fasst der Hersteller zusammen.

Um die Testmöglichkeiten auf seinem Wet Handling Track weiter zu verbessern und auszubauen, habe Bridgestone mit Partnern zusammen-gearbeitet, zu denen sowohl traditionelle Autobauer als auch Anbieter von Elektrofahrzeugen sowie deren Test-fahrer gehören. Das Feedback von dort habe Bridgestone dabei geholfen, in Aprilia „eine hochmoderne Anlage“ zu schaffen. Der neue Wet Handling Track sei dabei modular nutzbar und verfüge jetzt über separate Design- und Entwicklungsbereiche, außerdem über eine neue Asphaltoberfläche, zusammen mit der Universität in Pisa entworfen, ein verbessertes Layout sowie ein verbessertes Wassermanagement, bei dem 90 Prozent des Wassers weiter-verwendet wird.

Das „hochmoderne Layout der Strecke“ bringe Bridgestone zufolge eine Reihe von Vorteilen mit sich, darunter:

- dynamische, instationäre Bedingungen mit fließenden Übergängen, welche „die ideale Analyse und Beurteilung beispielsweise von Über- oder Untersteuern unterstützen“, so Bridgestone;
- die Möglichkeit, Spurwechseltests in der schnellen Schikane durchzuführen sowie in beide Richtungen zu fahren;
- deutlich mehr kombinierte Strecken-variationen und entsprechende Datenerfassung als im ursprünglichen Layout möglich;
- und signifikante Steigerung der Längsbeschleunigung im Vergleich zum ursprünglichen Layout (Beschleunigung und Bremsen).

Diese Rahmenbedingungen würden bei der „Entwicklung von leistungsstarken Premiumreifen, die ideal den Anforderungen und Wünschen der Kunden entsprechen“, helfen.

Die Sicherheit auf dem Nasshandlingkurs sei durch den Einsatz eines besonderen Tonmaterials in den Auslaufbereichen weiter gesteigert worden: Argex. „Dadurch werden die Bremswege verkürzt, wo es am nötigsten ist“, so Bridgestone. Anlässlich des nun abgeschlossenen Modernisierungsprojekts habe der Hersteller in Aprilia außerdem insgesamt sein Sicherheitsmanagement



Bridgestone hat rund drei Millionen Euro in die Modernisierung seines europäischen Testgeländes in Aprilia nahe Rom investiert und hat dabei insbesondere einen neuen Nasshandlingkurs in Betrieb genommen (Bilder: Bridgestone)



mittels eines neuen Systems verbessert. Dieses ermögliche eine vollständig digitale und automatisierte Kontrolle der Strecken in der Anlage, wobei die Testfahrer in Echtzeit über Sicherheits-warnungen informiert werden könnten. Zu den weiteren neuen Funktionen gehören der digitale Zugang zu allen Strecken der Anlage durch registrierte Berechtigungen sowie virtuelle Tore, die die Verwaltung bestimmter Bereiche erleichtern.

Das europäische Forschungs- und Entwicklungszentrum und Testgelände von Bridgestone in Aprilia nahe Rom bildet den Mittelpunkt der Produkt- und Lösungsentwicklung in der Region EMIA (Europa, Mittlerer Osten, Indien, Afrika) und gilt dem Hersteller zufolge als „eines der fortschrittlichsten Testgelände in der Reifenwelt“.

ab

GRS-Partner wählen Simone Kesch-Gramberg neu in den Fachhandelsbeirat

Werner Unterburger verabschiedet – „Ansprechpartner in allen Fragen“

Zu Beginn dieses Jahres waren die Partnerinnen und Partner von Premio Reifen + Autoservice sowie der Handelsmarketinginitiative (HMI) aufgefordert, ihre Stimme für die Wahl des neuen Fachhandelsbeirates von Goodyear Retail Systems (GRS; vormals GDHS) abzugeben. Insgesamt nahmen 263 stimmberechtigte Premio- und HMI-Partner bei der Wahl des neuen Fachhandelsbeirates ihr Wahlrecht in Anspruch und besetzten damit vier der acht Mitglieder ihrer Händlervertretung neu.

Aus den beiden GRS-Fachhandelssystemen standen dabei jeweils fünf Kandidatinnen und Kandidaten zur Wahl. Laut offiziellem Endergebnis, wie Goodyear Retail Systems dazu in einer Mitteilung schreibt, seien folgende Personen in den Beirat gewählt worden: Joachim Hirschkorn (Premio Reifen + Autoservice Zink & Hirschkorn GbR, Friedberg), Anne Sroka-Johann (Premio Reifen + Autoservice W. Johann GmbH, Langenfeld), Jörg Radermacher (Reifen Radermacher GmbH, Kempenich) sowie Simone Kesch-Gramberg (Autowerk G+K GmbH & Co. KG, Düsseldorf).

Als neues Mitglied verstärkt damit Letztere den Beirat und erhöht die Frauenquote innerhalb der GRS-Händlervertretung. „Ich freue mich riesig über die Wahl und kann es kaum erwarten, loszulegen“, so das neue Beiratsmitglied. Anne Sroka-Johann, Joachim Hirschkorn und Jörg Radermacher wurden im Amt bestätigt. Gemeinsam mit Robert Jäger (Premio Reifen + Autoservice Jäger GmbH, München), Michael Kompter (Kompter Reifen- und Autoservice, Naumburg), Felix Reuter (Reifen-Reuter KG, Nideggen) sowie Jörg Lauterbach (Premio Reifen + Autoservice Hartmut Lauterbach GmbH, Warstein) – im vergangenen Jahr gewählt – bilden sie für die beiden kommenden Jahre das achtköpfigen GRS-Gremium. Rollierend alle zwei Jahre werden vier der acht Mitglieder des GRS-Fachhandelsbeirates neu gewählt.

Das langjährige Beiratsmitglied Werner Unterburger (Reifen Unterburger, Beilngries) trat dieses Mal nicht mehr zur Wahl an. Nach „dreizehn erfolgreichen Jahren im Fachhandelsbeirat“ habe er sich aus dem Kreis verabschiedet und wurde mit großem



Als neues Mitglied verstärkt **Simone Kesch-Gramberg** vom Autowerk Düsseldorf den Beirat und erhöht die Frauenquote innerhalb der GRS-Händlervertretung (Bild: Sönke Peters/Autowerk G+K GmbH; GRS)

Dank für sein Engagement und seine Unterstützung aus dem Fachhandelsbeirat entlassen. „Danke lieber Werner für deine Zeit und die tolle Mitarbeit, wir werden Dich im Beirat vermissen“, sagte dazu HMI-Leiter Edgar Zühlke.

„Der Händlerbeirat ist Ansprechpartner in allen Fragen und nimmt die Funktion des Mittlers ein, der für die Interessen der einzelnen Partner gegenüber der GRS-Zentrale eintritt. Der Händlerbeirat übernimmt damit eine Rolle, der im Gefüge der GRS-Zentrale Bedeutung zukommt“, heißt es dazu aus Köln, wo GRS den Sitz hat. Der Beirat werde „bei allen expansionsrelevanten Entscheidungen, strategischen Fragen und Weiterentwicklung der Handelskonzepte“ hinzugezogen. Die Wahl des neuen Beiratssprechers und seiner Vertretung werde Gegenstand der ersten, konstituierenden Beiratssitzung sein, die für den 15. und 16. März in Köln anberaumt ist. **ab**



Bis auf **Werner Unterburger** (links), der nicht erneut antrat und durch **Simone Kesch-Gramberg** (nicht im Bild) ersetzt wurde, bleibt der GRS-Beirat in seiner Konstellation von 2021 unverändert: **Joachim Hirschkorn, Felix Reuter, Robert Jäger, Anne Sroka-Johann, Jörg Lauterbach, Michael Kompter und Jörg Rademacher** (Bild: GRS)

Im Sommer Einweihungsfeier der neuen Nabholz-Zentrale

Die Heinrich Nabholz Autoreifen GmbH bezieht einen Neubau, der gänzlich ohne Heizung und Klimaanlage auskommen soll. Durch den Umzug seiner Zentrale in das gerade erst fertiggestellte und als nachhaltig beschriebene Gebäude will das familiengeführte Reifenfachhandelsunternehmen mit Sitz in Gräfelfing bei München sowie insgesamt 18 Standorten zwischen Nürnberg und Garmisch-Partenkirchen bald rund 34.000 Liter Heizöl im Jahr einsparen. Eine offizielle Eröffnungsfeier ist für den Sommer geplant.

Den Verzicht auf eine Heizung und Klimaanlage möglich machen demnach die 64 Zentimeter dicken Wände des Neubaus, welche die Wärme des Sommers auch über die Wintermonate speichern sollen. „Ein ausgeklügeltes Messsystem von Kohlenstoffmonoxid, Luftfeuchtigkeit und Temperatur steuert dazu die Belüftung des Gebäudes, sodass neben optimalen Luftverhältnissen auch im Sommer ein angenehmes Klima gewährleistet wird. Hinzu kommt eine Photovoltaikanlage auf dem Dach, die sowohl die Büroflächen als auch die acht Ladestationen für E-Fahrzeuge mit ökologischem Strom versorgt“, erklärt Till Gerhard, bei Nabholz verantwortlich für die Liegenschaften. Er hat das Projekt maßgeblich verantwortet und begleitet.

Für die offizielle Eröffnung im Sommer hat Michael Nabholz im Rahmen seiner Teilnahme an der Sternstunden-Benefizaktion des Bayerischen Rundfunks zugunsten bedürftiger Kinder aus aller Welt den Bayern-1-Discjockey Jürgen Kaul „ersteigern“ konnte. „Wir freuen uns darauf, dass Jürgen Kaul bei der Einweihungsfeier für unser neues Bürogebäude musikalisch den Ton angeben wird. Dass ‚Kauli‘ sich seit Jahren sehr für den Klimaschutz einsetzt, macht die Aktion für den Anlass natürlich besonders passend“, meint Philipp Nabholz, seit Mitte 2021 dritter Geschäftsführer des Familienbetriebes neben Michael Nabholz und Gerd Stubenvoll. cm

... als nachhaltig beschrieben wird, weil es gänzlich ohne Heizung und Klimaanlage auskommen, aber an den Arbeitsplätzen nichtsdestoweniger optimale Luftverhältnisse selbst im Sommer bieten soll (Bilder: Nabholz)

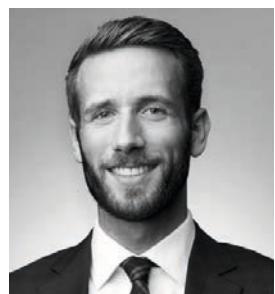


Das Familienunternehmen Heinrich Nabholz Autoreifen GmbH aus Gräfelfing bei München bezieht ein gerade erst fertiggestelltes neues Bürogebäude, das ... (Bild: Nabholz)



Ehemaliger VW-/Seat-Finanzier stößt zum Teilehändler Autodoc

Der Onlinehändler Autodoc hat sein Team mit Lennart Schmidt verstärkt. Der 36-Jährige fungiert seit Januar als Vice President Investor Relations, Financial Planning & Analysis and Treasury bei dem in Berlin ansässigen und in 27 Ländern Europas aktiven Anbieter von Kfz-Teilen und -Zubehör, der vergangenes Jahr eigenen Angaben zufolge erstmals seit seiner Gründung vor 13 Jahren die Umsatzschwelle von einer Milliarde Euro überschritten hat. In dieser Funktion berichtet er an Autodoc-CFO Bert Althaus, der ihn dank einschlägiger Erfahrung im globalen Automotive Business als Idealbesetzung sieht, um die Kapitalmarktkommunikation des Anbieters „aufzubauen und kraftvoll voranzutreiben“. Schmidt ist demnach von Seat S.A. in Barcelona, wo er nach vorheriger Verantwortung im Bereich Investor Relations für den Volkswagen-Konzern mit Blick auf die Region Asien-Pazifik zwei Jahre als Head of Digital Finance tätig war, zu dem Unternehmen gestoßen. Eigenen Worten beeindrucken ihn die Gründer und die Mitarbeiter des Onlineautoteilehändlers bzw. der hinter alldem stehende „Unternehmergeist, der unbedingte Wille zum Erfolg sowie die Zukunftspläne“ der Berliner. cm



Der 36-jährige **Lennart Schmidt** fungiert seit Januar als Vice President Investor Relations, Financial Planning & Analysis and Treasury bei dem in Berlin ansässigen Onlineanbieter von Kfz-Teilen und -Zubehör (Bild: Autodoc)

Fernando Torres wird Autodoc-Markenbotschafter



Der ehemalige spanische Fußballprofi und -weltmeister **Fernando Torres**, soll im Laufe seiner Karriere bei Vereinen wie zuallererst Atlético Madrid, aber auch dem FC Liverpool, FC Chelsea und AC Mailand mehr als 300 Tore in fast 900 Profispieln geschossen haben

(Bild: Autodoc GmbH)

Der Onlineautoteilehändler Autodoc hat den ehemaligen spanischen Fußballprofi und -weltmeister Fernando Torres als exklusiven Markenbotschafter des Unternehmens gewinnen können. Für die Partnerschaft ist demnach eine Vielzahl von Kommunikationsaktivitäten geplant, wobei der Schwerpunkt auf Kampagnen in den sozialen Medien liegen soll. Diese werden in Spanien und Großbritannien sowie in allen anderen 25 europäischen Ländern durchgeführt, in denen Autodoc derzeit aktiv ist. „Ich freue mich sehr, dass wir Fernando Torres als unseren Markenbotschafter und Partner gewinnen konnten. Er ist nicht nur ein Spitzensportler und Superstar, der in Europa und der ganzen Welt bekannt und beliebt ist, sondern auch authentisch und ehrgeizig und hat trotz seiner großen Erfolge nie die Bodenhaftung verloren“, so Autodoc-Mitbegründer und -Aufsichtsratsmitglied Max Wegner. „Obwohl er schwierige Startbedingungen hatte, hat er seinen Traum verwirklicht – eine Erfahrung, die wir Gründer mit ihm teilen. Da er auch ein Autoliebhaber ist, ist er der perfekte Repräsentant für Autodoc“, findet er.

cm

Reifendiagnoseanlage durch ADAC und Conti in Betrieb genommen



Haben Anfang Dezember die Reifendiagnoseanlage im ADAC-Fahrsicherheitszentrum Hannover/Laatzen in Betrieb genommen: dessen Geschäftsführer **Sven Stieger** (links) und **Ralf Hoffmann**, Leiter Marketing Reifenersatzgeschäft Deutschland bei Continental (Bild: Continental)

Im Rahmen ihrer bestehenden Kooperation für mehr Fahrsicherheit haben Continental und der ADAC eine neue Reifendiagnoseanlage im Fahrsicherheitszentrum Hannover/Laatzen des Automobilklubs in Betrieb genommen. Sie soll dank entsprechender Sensoren innerhalb von Sekunden beim Überfahren die Profiltiefe der am Fahrzeug montierten Reifen messen und die Ergebnisse dann auch in ausgedruckter Form zur Verfügung stellen können. Während der Öffnungszeiten des Fahrsicherheitszentrums kann die Reifendiagnoseanlage demnach von allen Autofahrern kostenlos genutzt werden. Ebenso würden bei Fahrsicherheitstrainings ihre Messergebnisse durch die Instruktoren mit einbezogen, um so das Thema Reifen noch stärker und nachhaltiger als Sicherheitselement in den Trainings zu verankern. „Die Relevanz von Reifen für die Fahrsicherheit ist ein sehr wichtiger Teil bei unseren Trainings“, erklärt Sven Stieger, der früher selbst in Conti-Diensten gestanden hat.

Danach bzw. 2014 dann zum ADAC gewechselt, wo er heute als Geschäftsführer des Fahrsicherheitszentrums Hannover/Laatzen fungiert, ergänzt er, dass von der Bereifung schließlich abhänge, ob ein Wagen in allen Situationen gut abgebremst werden könne, ob er präzise lenkbar sei oder ob Risiken beispielsweise durch Aquaplaning drohten. „Daher sollten alle Autofahrer ihre Reifen und deren Zustand im Blick haben“, meint Stieger. „Wir freuen uns, zusammen mit dem ADAC so einen weiteren Baustein für mehr Reifen- und Verkehrssicherheit für alle Autofahrer anbieten zu können. Dazu gehört, dass sich Autofahrer über den Zustand ihrer Reifen informieren und ihre Leistungsfähigkeit richtig einschätzen können“, so Ralf Hoffmann, Leiter Marketing Reifenersatzgeschäft Deutschland bei Continental, anlässlich der Inbetriebnahme der Anlage Anfang Dezember.

cm



Die Reifendiagnoseanlage soll dank entsprechender Sensoren innerhalb von Sekunden beim Überfahren die Profiltiefe der am Fahrzeug montierten Reifen messen können (Bild: Continental)

Datenleck bei Schnittstellenanbieter Modern Solution – auch Tyre24 betroffen



Endverbraucher geben beim Einkauf im Internet ihre Daten preis. Im Sommer tauchte ein Leck bei Modern Solution auf, einem Schnittstellenanbieter, der Händlern ermöglicht, an große Shoppingplattformen anzudocken (Bild: NRZ)

Mitte Januar berichteten die Tagesschau und das Wirtschaftsmagazin Plusminus über ein Datenleck im System des Schnittstellenanbieters Modern Solution GmbH & Co.KG. Endkunden-daten aller Transaktionen der verbundenen Marktplätze seien einsehbar gewesen – und das teilweise drei Jahre zurück. Neben den betroffenen Shoppingplattformen von Otto und Kaufland tauchten da auch Tyre24 und Autoteile.de als Betroffene auf.

Das Datenleck war bereits im Sommer 2021 öffentlich geworden. Wortfilter.de berichtete von sämtlichen von den Marktplätzen übermittelten Daten. Hier waren auch Bankdaten von Endverbrauchern zu finden. Auf Nachfrage der NEUE REIFEN-ZEITUNG bei der Saitow AG als Betreiber von Tyre24 ergab, dass die rund 2.000 Händler vom Unternehmen umgehend durch eine Startseiteninfo über das Datenleck informiert worden seien. Insgesamt habe es aber nur drei betroffene Lieferanten gegeben, alle anderen hätten nicht Modern Solution als Schnittstellenanbieter gewählt. Wie Unternehmenssprecher Torsten Kühne mitteilt: „Wir sind ja eine B2B-Plattform. Letztendlich sind bei unseren Lieferanten keine sensiblen Endverbraucherdaten im Spiel, sondern Daten, die man eh aus dem Impressum eines Unternehmens oder auf dem Briefpapier lesen kann.“ Aber das Unternehmen habe schon im Sommer

den Landesdatenschutzbeauftragten von Rheinland-Pfalz informiert.

Michael Saitow, Gründer und Vorsitzender der Saitow AG, ist es zudem wichtig, noch einmal klarzustellen: „Die Lieferanten/Anbieter haben auch die Verträge mit diesen Dienstleistern, nicht die Plattformen. Bestellungen landen meist per API oder Export bei Services wie Modern Solution, wo die Bestellungen dann zentral abgerufen werden. Die Lieferanten/Anbieter haben Zugangsdaten zu den Plattformen wie Alzura Tyre24 und geben diese an Dienstleister wie Modern Solutions weiter. Werden Zugänge bei einem Dienstleister wie Modern Solution ‚gehackt‘, kann eine Plattform nichts ändern, da eine Plattform nur die Daten liefert. Die Zusammenarbeit bzw. ein Vertrag besteht zwischen Lieferant/Händler und Dienstleister, der Lieferant/Anbieter ist auch für die Einhaltung des Datenschutzes verantwortlich.“

Und allgemein zu dem Thema verdeutlicht Saitow: „Solche Datenlecks gibt es immer wieder. Die Daten müssen in andere Softwaresysteme weitergegeben werden, damit es funktioniert. Beispielsweise müssen die Kundendaten in jede Banksoftware importiert werden oder Kundendaten müssen zum Paketdienstleister übertragen werden. Ein größeres Autohaus etwa hat intern circa 20 unterschiedliche Softwaresysteme im Einsatz, die die Daten austauschen. Auch ein Mailprogramm ist eine Software, die Kundendaten verarbeitet. Jedes Mailprogramm speichert die Mailadresse des Kunden ab. Auch das müssten wir prüfen. Aus diesem Grund gibt es Datenschutzverträge mit den Dienstleistern, wie sie jede Firma in Europa bzw. weltweit hat. Und das ist verpflichtend für jeden einzelnen.“

Christine Schönfeld

www.GOEGGEL.com

REIFEN GÖGGEL

Großhandel Service Logistik


Reifen-Online-Shop

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


SCHOLZ® SYSTEM

Cover-Halle®

- Niedrigste Anschaffungskosten
- Höchste Wirtschaftlichkeit jahrzehntelang
- Schnellste Einlagerung



Scholz Regalsysteme GmbH
Im Birkenfeld 11 | D-65719 Hofheim
Tel.: +49 61 92 - 29 39 00
info@scholz-regalsysteme.de

www.Scholz-eOK.de

**DAS RUNDE INS ECKIGE?
PASST MIT UNS PERFEKT.**
Reifenregale Reifencontainer Reifenlagerhallen

 Preiswert.
Flexibel.
Sofort lieferbar.
Tel. 05531-99138010 | aczent-lagertechnik.eu | 37603 Holzminden

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD11 (Breite: 11,01m, Länge: 20,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 5,90m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion

- incl. prüffähiger Baustatik


**Aktueller
Aktionspreis
im Internet**
Schneelastzone 2,
Windzone 2, a. auf Anfrage
www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

NISO TECH
KEEPING YOU ON THE ROAD

**UNSER
KATALOG
IST DA!**
**JETZT
ANFORDERN:
0201 - 8301420**
**DOWNLOAD UNTER:
WWW.GEWICHITE-VENTILE.DE**
NISO TECH GmbH • Krablerstraße 127 • 45326 Essen • 0201 - 8301420 • www.nisotech.de
www.reifenpresse.de

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Reifen- und Kfz-Werkstatt in NRW zu verkaufen.

 Langjähriger Kundenstamm vorhanden.
Bitte melden Sie sich unter Chiffre 220201.

**Geborgenheit,
Sicherheit und
eine familiäre
Struktur:**

 SOS-Kinderdorf bietet
Kindern in Not ein neues
liebevolles Zuhause.

 Jetzt helfen: sos-kinderdorf.de

**Anzeigen-
schluss für
unser
März-Heft**
28.2.2022

**ZIVILCOURAGE
IST NIE ZU VIEL
COURAGE!**
WWW.AKTION-TU-WAS.DE




Jinyu Tyres is seeking a **Marketing sales Director** (m/f/d)
in Germany and neighboring countries

Job description:

Engaging in sales work, including but not limited to: maintenance of existing customers, development of blank market, combing, planning and management of German market.

Qualifications:

- Native, fluent in English and German
- More than 5 years of experience in tire sales
- Degree: master or above
- Can adapt long-term business, work under high pressure
- Has the team cooperation spirit and the professional dedication
- Ability to analyze and solve problems independently
- Good communication skills and persuasiveness, able to work under pressure

Responsibility:

- Collect market information and competitive product trends, and form professional data reporting head office
- Establish distribution network and expand product coverage within the jurisdiction
- Collect and search customer information, set up customer files, responsible for market development, customer maintenance and sales management of German department
- Carry out marketing activities for products according to company plans and procedures, introduce products and provide the corresponding information
- Responsible for the propagandize, promotion and marketing of products, complete sales target
- Set up customer information card and file, complete related sales report
- Make your own sales plan, visit customers and develop new customers as planned
- Assist EU sales director in developing sales strategy, sales plan and quantifying sales target
- Coordination works between customers and Chinese team

Have we aroused your interest? Then we look forward to receiving your meaningful application incl. CV in English to
zhangl@jinyutires.com



cms-wheels.de

Mit über 10 Millionen Aluräder pro Jahr und Erstausrüsterstatus der Top-Automobilmarken gehört CMS zu den führenden Leichtmetallradherstellern Europas.

Über 40 Jahre Erfahrung, Innovationsenergie, hohe Qualitätsstandards und CMS eigene Werte, sind die Grundlage für viele dauerhafte Partnerschaften zu Handel und Automobilindustrie. Zur Verstärkung unseres Teams in der Verwaltung suchen wir am Standort St. Leon-Rot zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n:

Mitarbeiter*In IT Backoffice Automotive (m/w/d)

Das sind Ihre Aufgaben:

- Ausarbeitung von Vertriebsanalysen
- Mitarbeit beim digitalen Ausbau zwischen Einkauf, Vertrieb und Logistik
- Interner IT Support
- Social Media Support
- Kundenberatung im Innendienst

Das bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes BWL Studium
- Sicherer Umgang mit MS Office – Excel, Pivot, PowerPoint
- Affinität zum Automobil und Tuning
- Freundlicher Umgang mit Menschen
- Belastbarkeit und Teamfähigkeit

Das bieten wir Ihnen:

- Arbeit in einem motivierten Team
- Interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und die Möglichkeit eigene Ideen einzubringen
- Wertschätzung und Unterstützung der persönlichen Entwicklung durch Fortbildungen und Schulungen
- Attraktives leistungsgerechtes Gehalt

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit frühestem Eintrittstermin per Mail an: personal@cms-wheels.de

CMS Automotive Trading GmbH
Z. Hd. Frau Stefanie Back
SAP-Allee 2
68789 St. Leon-Rot

**Mit einer Stellenanzeige in
der NEUE REIFENZEITUNG
sind Sie dreifach präsent:**

- monatlich im Magazin,
- im freitäglichen Newsletter und
- online auf reifenpresse.de

**Sie suchen nach mehr
Aufmerksamkeit**

Anzeigengeratung nach Maß

Michelle.Broecker@reifenpresse.de
04141-5336-22
Tanja.Fergin@reifenpressede
04141-5336-24

SEIEN SIE PRÄSENT

Mit dem Web-Weg-Weiser der NEUE REIFENZEITUNG und der Linkseite in unserem Firmen-Finder auf Reifenpresse.de sehen Ihre Kunden Sie schneller.

NEHMEN SIE MIT UNS KONTAKT AUF:

michelle.broecker@reifenpresse.de & tanja.fergin@reifenpresse.de

EDV/Software



speed4trade.com

Felgenanbieter



alcar.de



brock.de



interpneu.de



oz-racing.de



platin-wheels.com



radcenterderkum.de



supind.com

Flottendienstleister



www.4fleet.de

Kooperationen/Franchise



efr-online.de



g-rs.de



reifen1plus.de

Montage/Kompletträder



tysys.de

Reifenhandel/Großhandel



bbreifen.de



motointegrator.de/s/lp-reifen



gettygo.de



interpneu.de



premio.de



premio-tuning.de



quick.de



reifen-goeggel.de



tyre24.alzura.com/de/de/



tyresystem.de



tysys.de

Reifenhersteller



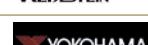
kumho-promotion.de/



trelleborg.com/wheelsystems



vredestein.com



yokohama.de

Reifenlagerung/Logistik

	lagertechnik-west.de
	schockemoehle.de
	tepe-systemhallen.de

Runderneuerung

	kraiburg-retreading.com
	marangoni.de

Sonstige

	3defacto.de
	mtdealer.com

Traktionshilfen

	autosock.de
--	-------------

Veranstaltungen

	citexpo.com.cn
	reifen-china.com



Niedlich, oder?

Aber wäre es nicht schöner, wenn man an dieser Stelle Ihre Anzeige sehen könnte????

Sollten Sie ähnlicher Meinung sein,
kontaktieren Sie uns:

michelle.broecker@reifenpresse.de
tanja.fergin@reifenpresse.de

Inserentenverzeichnis

A	
Aczent	100
Alcar	47
B	
Bridgestone.....	27
C	
CMS.....	U1, 101
Continental.....	5
E	
ETD	33
G	
Reifen Göggel	100
I	
Interneu	73
J	
Jinyu	101
K	
Koelnmesse.....	9
Kumho	U4
N	
Niso Tech	100
P	
Prinx.....	29

R	
Rauscher Lagertechnik	51
RTS	49
S	
Scholz Regalsysteme	100
T	
Tepe	100
TyreSystem.....	11



**ZIVILCOURAGE
IST NIE ZU VIEL
COURAGE!**

WWW.AKTION-TU-WAS.DE



Vorschau

3/2022

SOMMERUMBEREIFUNG



(Bild: Bridgestone)

Nichts ist für die Sicherheit des Endverbrauchers im Straßenverkehr so wichtig wie die richtige Bereifung. Für die kommende Umrüstsaison bedeutet dies: Jetzt muss der Handel wieder entsprechende Fragen nach dem passenden Produkt beantworten. Welche Hersteller aber Sommerreifen mit welchen Leistungseigenschaften für die verschiedenen Segmente auf den Markt bringen, ist nicht immer leicht zu überblicken, gerade wenn es um Neuentwicklungen geht. Was ist aktuell im Markt?

RETREADING SPECIAL



(Bild: NRZ/Arno Borchers)

Der europäische Runderneuerungsmarkt bleibt umkämpft, wie die neuesten Zahlen dazu belegen. Daher ist es zunehmend wichtig, dass sich Runderneuerer und Materiallieferanten mit besonderen Alleinstellungsmerkmalen von ihren Wettbewerbern absetzen. In unserer kommenden Runderneuerungsbeilage Retreading Special berichten wir über entsprechende jüngste Marktentwicklungen, nennen außerdem detaillierte Marktkennzahlen und zeigen auf, wie sich die in der Branche maßgeblichen Unternehmen positionieren.

RÄDERREPORT, TEIL 1



(Bild: Wheelworld)

Im Zuge der Umrüstung von Winter- zurück auf Sommerreifen gönnnt sich so mancher auch gleich ein optisches Update seines Autos: Denn was liegt da näher als ihm einen neuen Satz schicker Aluräder zu spendieren? Zumal sich so der monatelangen Corona-Tristesse entfliehen lässt und nicht zuletzt aufgrund beispielsweise pandemiebedingt ausfallender Urlaubsreisen die Haushaltssachen stärker als sonst gefüllt sein sollten. An einem Mangel schicker Räderoptionen dürfte die Verschönerung des eigenen Autos jedenfalls nicht scheitern, wie unser Räderreport in der März-Ausgabe zeigt.

Die nächste Ausgabe erscheint am 17. März.

IMPRESSUM

Verlag:

Profil-Verlag GmbH
Harsefelder Str. 5, 21680 Stade
Telefon: 04141 5336-0
Telefax: 04141 5336-11
www.reifenpresse.de
info@reifenpresse.de
USt-IdNr. DE116461871

Gründer:

Klaus Haddenbrock (†)

Geschäftsführer:

Arno Borchers | Christian Marx (Verlagsleitung)

Redaktion:

Arno Borchers (Chefredakteur)	Christian Marx
Tel.: 04141 5336-27	Tel.: 04141 5336-28
arno.borchers@reifenpresse.de	christian.marx@reifenpresse.de

Christine Schönfeld, Tel.: 04141 5336-18
christine.schoenfeld@reifenpresse.de

Weitere Redaktionsbüros:

Tyre Industry Publications Ltd	PneusNews.it
Federation House	Centro Direzionale Undici
Station Road, Stoke-on-Trent	Via degli Agricoltori 11
Staffordshire, ST4 2SA, UK	32100 Belluno, Italien
Tel.: 0044 1782214224	Tel./Fax: 0039 04379399323
Fax: 0044 1782260252	www.pneusnews.it
www.tyrepres.com	lucia.tonini@pneusnews.it
info@tyrepres.com	

Anzeigen:

Michelle Bröcker	Tanja Fergin
Tel.: 04141 5336-22	Tel.: 04141 5336-24
michelle.broecker@reifenpresse.de	tanja.fergin@reifenpresse.de

Vertrieb:

Petra Sander-Dammann, Tel.: 04141 5336-20
vertrieb@reifenpresse.de

Layout, Satz und Repo:

Gaby Hinck, Tel.: 04141 5336-26
gaby.hinck@reifenpresse.de

Heike Schomaker-Eymers, Tel.: 04141 5336-23
heike.schomaker-eymers@reifenpresse.de

Erscheinungsweise:

monatlich in der dritten Woche

Bezugsbedingungen und Preise:

Bezugspreis für 12 Monate Inland: 139,00 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.

Lizenzierung von Pressepiegeln

Nutzungsrechte für digitale Pressepiegel erhalten Sie über die PMG Presse-Monitor GmbH unter www.presse-monitor.de.

Bankverbindung:

Kreissparkasse Stade	BLZ 241 511 16
Kto.-Nr. 122 986	IBAN: DE35241511160000122986
	SWIFT-BIC: NOLADE21STK
Commerzbank	
Kto.-Nr. 250 911 800	BLZ 200 800 00
	IBAN: DE3220080000250911800
	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. Das Nichterscheinen infolge höherer Gewalt, Streiks, Papierknappung oder dergleichen berechtigt nicht zu Ansprüchen an den Verlag.

Druck:

Strube Druck & Medien GmbH
Stimmerswiesen 3, 34587 Felsberg

ISSN 0933-3312

Für jeden Geschmack das passende Rad



**In den März- und April-Ausgaben
dreht sich bei uns mal wieder alles
rund um das Thema Räder.**

**Die NEUE REIFENZEITUNG zeigt, welche Highlights die
Hersteller auf den Markt bringen, und berichtet darüber,
was es für Neugkeiten in den Unternehmen gibt.**

Möchten Sie den Räderreport für Ihre Werbung nutzen?

 Michelle Bröcker

 michelle.broecker@reifenpresse.de  +49 (0)4141-5336/22

Anzeigenschluss: 28.02.2022 und 28.03.2022

neue
Reifenzeitung 

JETZT KUMHO TYRE BEVORRATEN UND ATTRAKTIVE AKTIONEN SICHERN MIT DENEN SIE BEI IHREN KUNDEN PUNKTEN!



DIE 14-TAGE-GELD-ZURÜCK-GARANTIE

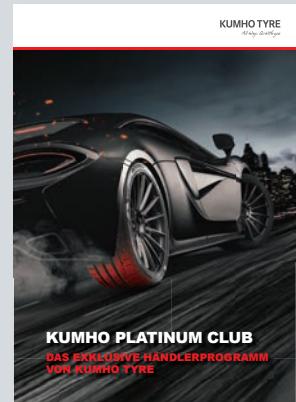
Wenn Ihre Kunden nicht zufrieden sind, erstatten wir einfach den kompletten Kaufpreis zzgl. einer Montagepauschale in Höhe von 50,- €

SONAX SOMMERSETS

Für Sie und Ihre Kunden + Gewinnspiel bei dem es für Endkunden mehrere E-Auto Abos zu gewinnen gibt. Jetzt an der Sell-in Aktion teilnehmen und exklusive Sonax Sommersets sichern!*

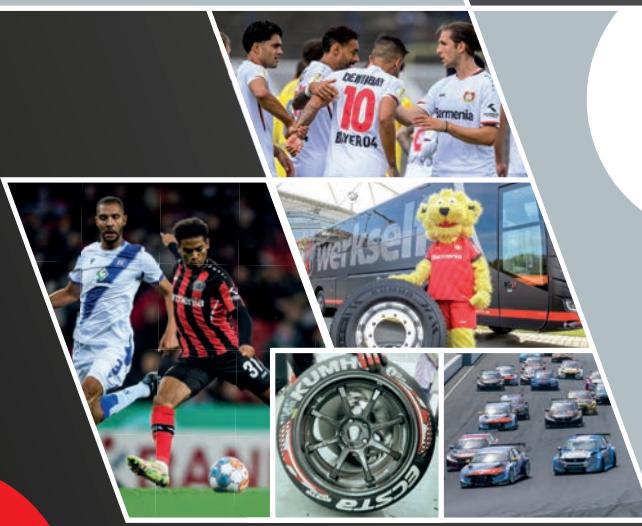


* Sell-in Aktion: Für jeden in der Vororder bis zum 31.03.2022 bestellten Satz Sommer- und Ganzjahresreifen ≥17" gibt es ein zweiteiliges Sonax Sommerset gratis dazu! Max. 35 Sets pro Händler. Sell-out Aktion: Um das Sonax Sommerset zu bekommen und am Gewinnspiel teilzunehmen, muss sich der Endkunde online auf app.kumho.de registrieren und seine Rechnung hochladen. Gültig beim Kauf eines Satzes Kumho Sommer- oder Ganzjahresreifen ≥16" aus dem aktuellen Sommer- und Ganzjahresreifen Line-Up in der Zeit vom 01.03. - 31.07.2022. Abbildung des Autos beispielhaft. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Änderungen vorbehalten.



KUMHO PLATINUM CLUB

Das exklusive Kumho VIP-Händlerprogramm für den Reifenfachhandel mit zahlreichen Vorteilen



WIR INVESTIEREN AUCH 2022 IN ZAHLREICHE MARKETINGAKTIVITÄTEN, UM SIE BEIM VERKAUF VON KUMHO ZU UNTERSTÜTZEN

KUMHO SOMMER- UND GANZJAHRESREIFEN:

- Attraktive Einkaufskonditionen und Zahlungsziele
- Moderne Logistik für schnelle und pünktliche Lieferungen
- Zahlreiche Erst-ausrüstungsfreigaben
- Erfolgreiche Reifentests



NEU



Weitere Informationen bei Ihrem Kumho Außendienstberater, unter 0800 / 94 33 18 1 oder auf www.kumho-promotion.de!