C 7624 · ISSN 0933-3312 · Januar 2019

neue Reifenzeitung

NRZ

Fachzeitschrift für den Reifenfachbetrieb sowie die Reifen- und Runderneuerungsindustrie

BRIDGESTONE



Speziell entwickelt für höchste Standards

VX-TRACTOR

Premium Technologie – Hohe Laufleistung

Die neuen Bridgestone Premium VX-TRACTOR Reifen sind so konzipiert, dass Sie sowohl im Feld wie auf der Straße auch größere Lasten tragen können.

Lange Lebensdauer durch

- lange Stollen und
- hohe Stollen

Verstärkte Karkassenkonstruktion sichert

- lange Lebensdauer,
- hohe Tragfähigkeit und
- sehr gute Traktion

Bridgestone Europe NV/SA Niederlassung Deutschland
Besuchen Sie uns auf unserer Homepage:

→ **www.bridgestone.de/landwirtschaftsreifen/**

BRIDGESTONE
Weltweiter Olympia Partner

| S. 14 | Vorläufige 2018er-Bilanz
| S. 20 | Landwirtschaftsreifen
| S. 36 | Llkw-/Transporterreifen
| S. 54 | Pannenservice

Der neue GitiWinter^{W1}
WELCOME to the FUTURE!



German Engineering

- Extra tiefes wasserabweisendes **Profil gegen Aquaplaning**
- Neueste Laufflächenmischung für **maximalen Grip auch bei niedrigen Temperaturen**
- Auch mit dem Geschwindigkeitsindex „V“ **für Geschwindigkeiten bis 240 km/h** erhältlich
- **Speziell entwickelt** für Kompaktwagen, Limousinen und Kompakt-SUV



Giti
Winter W1
205/55 R16 91H
empfehlenswert
Winterreifentest
www.test.tcs.ch 09/2018
★★★☆☆

GitiWinter^{W1}

Universeller Schnee-Experte

ENJOY DRIVING

www.giti-tire.eu

Giti



Lieber Leser

Amazon und die Reifenschrauber

Der Konzentrationsprozess im Handel ist 2018 beschleunigt vorangekommen, kein Ende in Sicht. Verkäufer reden nie vom Kasse machen, wohl aber von der abgefallenen Zentnerlast, nachdem man die treue Belegschaft ganz sicher unter das Dach eines Hauses mit großer Zukunft manövriert hat. Jobs gesichert, alles gut.

Doch die Verkaufsmotive sind vielschichtiger. Nachfolgeprobleme lassen sich durch Verkauf prima regeln. Möglicherweise hat man es doch noch vor oder trotz sich abzeichnender Pleite unter ein rettendes Dach geschafft. Verkaufslust wird auch gefördert, wenn man unsicher ist, den von der Digitalisierung ausgehenden umwälzenden Veränderungen erfolgreich begegnen zu können, und man jetzt noch einen mehr als befriedigenden Preis für das erfolgreiche Handelsgeschäft erzielen und fortan Stress abbauen kann. Warum jetzt noch einmal in ein Unternehmen im Reifenmarkt spürbar investieren, wenn der zu erwartende „Return" zu ungewiss und außerdem zu mager sein könnte? Welches Verkaufsmotiv auch vorgelegen haben mag, es trifft sowieso immer die Belegschaft. Landung im sicheren Hafen bleibt meist ein Wunsch. Oft findet man sich in Stürmen auf hoher See wieder. Da, wo nicht allein Container über Bord segeln.

Der große Nimmersatt mit dicker Brieftasche auf Käuferseite – die von einer US-Beteiligungsgesellschaft finanzierte EFTD (European Fintyre Distribution) – steht vor riesigen Aufgaben. Mit Abstimmung der Marken und dem Produktportfolio sowie dem Überführen und Optimieren hastig links und rechts zusammengekaufter Firmen und Läger in ein modernes Logistiksystem sowie der Erarbeitung wie Etablierung eines auf die neuen Gegebenheiten passenden Warenwirtschaftssystems ist der aus dem Boden gestampfte Großhändler auf Jahre hinaus mit einer wirklichen Herkulesaufgabe mächtig beschäftigt. Ausgang ungewiss.

Besonders kitzlig dürfte sich der Kulturwechsel vom Familienunternehmen zum noch sehr jungen Konzernunternehmen, dessen Kultur niemand kennt, gestalten. Bei EFTD wird das Problem nach eigenen Angaben durch „Führungstransfusion" angegangen. Das heißt klar und einfach: Die gefeuerten Damen und Herren aus Führungsmannschaft und mittlerem Management haben damit den „sicheren Hafen" verpasst. Dafür ist die Konzernzentrale, von wo aus Zentralaufgaben wie Einkauf, Finanzen, Personal, Compliance übernommen worden sind, in der europäischen Finanzmetropole London. Sonstige EFTD-Aktivitäten in Großbritannien? Keine!

Von Private Equity getriebene Unternehmungen haben in der Reifenbranche bisher keine Goldspuren hinterlassen. ATU oder Kwik-Fit waren dynamisch und erfolgreich; mit ihrem Einlaufen in den ersehnten sicheren Hafen wurden sie ein Schatten ihrer selbst. ATU hat viel Geld verbrannt, war „pleite" oder so gut wie. Die Besitzverhältnisse wechselten gleich mehrfach. Es wechselte auch die Strategie: von der Vorwärts- in die Überlebensstrategie.

Gebilde dieser Art haben enorme Schwächen. Sie reden von „Kultur", ohne im Ansatz wenigstens anzudeuten, wie es um eine Konzernkultur bestellt ist mit einer aus allen Ecken und Ländern zusammengewürfelten Führungsmannschaft. Aus welchem „Gesangbuch" singen denn die nationalen Führungskräfte? Welche Werte vertreten sie? Insbesondere in einer hektischen Aufkaufphase ist Führung unverzichtbar. Ohne eine Führungsfigur mit herausragenden Fähigkeiten, auch und besonders charakterlicher Art, bleibt es wahnsinnig schwer. Wer jahrelang für ein Unternehmen tätigen Mitarbeitern den Laufpass gibt und dies dann als eine Art „Transfusion" beschreibt, löst vielleicht vorhandene Probleme, schafft sich mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit dafür aber neue an den Hals.

Größe allein ist kein Erfolgsgarant, der Einfluss bleibt limitiert, sieht man von ein paar wenigen Händlern in Spezialbereichen ab. Wer hat schon seine stets vorrangig nach Preisen schielende Kundschaft so im Griff, sich auf Kraftproben mit den größten vier Reifenherstellern einlassen zu können? Übrigens: Bisher haben noch alle großen Handelsketten, ob frei oder herstellerabhängig, wiederkehrend desaströse Jahre erlebt und erlitten.

Der lokale Reifenhandel hat auch in Zukunft noch gute Chancen. Wer daher davon redet, beständig im Handel sei allein der Wandel, wird sich selbst ändern und anpassen müssen; Jammerei kann nicht die Antwort auf Veränderungsdruck sein. Online sind immer mehr Verbraucher unterwegs, sodass diese Klientel rund um die Uhr auf der Händlerwebsite Antworten bezüglich Lieferzeit, Preis, Montagetermin sowie sonstiger Alternativen erwartet. Eine Kombination aus online und Servicestation schafft so etwas wie einen „Amazon-Reifendienst", der den Kaufvorgang insgesamt bequem und mit Garantie in einem Zug vom Anfang bis zum Ende ermöglicht. Und sobald alles perfekt abgewickelt ist, geht es eben noch zur Kasse.

Es gibt keinen Grund, auf den „Reifenschrauber" scheel herabzusehen. Ohne ihn funktioniert Reifenvermarktung nun mal nicht. Onlinevermarkter von Reifen brauchen Serviceleister, Reifenschrauber. Umgekehrt gilt das nicht.

Klaus Haddenbrock

Ceat macht ernst mit seinem „Projekt Europa“

Ceat hat große Pläne für den europäischen Markt. Der indische Hersteller, der bereits seit Längerem in Italien, in Spanien und auch in Polen präsent ist, will sich jetzt in weiteren Märkten fest etablieren. Einer davon ist Deutschland. Mit dem Markteintritt hierzulande will der Hersteller aber für den Moment noch warten, bis die im Bau befindliche State-of-the-Art-Fabrik in Chennai am Netz ist.



12



20

Landwirtschaftsreifen

Landwirtschaftsreifen leisten einen wichtigen Beitrag, um die Effizienz landwirtschaftlicher Fahrzeuge zu steigern. Die NEUE REIFENZEITUNG berichtet, welche Neuigkeiten es in diesem Segment gibt.

Llkw-Reifennachfrage wächst

In den zurückliegenden Jahren sind hierzulande die Absatzzahlen an Transporterreifen stetig gestiegen. Daran dürfte sich 2019 nicht viel ändern: Zumal die Deutschen in zunehmendem Maße online einkaufen und die georderte Ware schließlich ja irgendwie an die Haustür geliefert werden muss, wofür in der Regel Fahrzeuge vom Schlage eines Sprinter, Crafter, Ducato, Jumper etc. zum Einsatz kommen.



36

INHALT 1/2019

Hinweis: *Diese Ausgabe enthält eine Beilage der Firma Safety Seal. Wir bitten um Beachtung.*

LIEBER LESER
Amazon und die Reifenschrauber 1

AKTUELL 4

MARKT + MARKETING
Der Blick zurück 8
Nokian strukturiert in Europa um 10
Ceats „Projekt Europa“ 12
Antidumpingzölle auf China-Importe wirken 14
2018 aus BRV-Sicht ein „gutes Jahr“ 16
Kumho bald „wieder voll da“ 18

LANDWIRTSCHAFTSREIFEN
Bodenschonung dank moderner Reifen 20
BKT 2.0 – nächste Wachstumsphase 24
Michelins Zen@Terra 26
90 Jahre Conti-Landwirtschaftsreifen 30
Bridgestones VX-Tractor ist im Markt 33
ATG mit neuem EMEA-Geschäftsbereich 35

TRANSPORTERREIFEN
Onlinehandel lässt Llkw-Nachfrage wachsen 36
Promobil testet Transporterwinterreifen 38
Fünf Conti-Profile für das Van-Segment 40
„Anhaltend starker Trend“ zu Allwetterreifen 42

PRODUKTE
„Ride-On“ kommt in den hiesigen Markt 44
Goodyear stellt neue Reifenserie vor 47

FELGEN + TUNING
Premiere der China Essen Motor Show 50
Premio Tuning ehrt Topmarken 2018 53

PANNENSERVICE
Wenn schon, denn schon 54
ADAC: Digitale Pannenprävention 57

EIN TAG 60

MENSCHEN + FIRMEN
Conti weiht „Taraxagun Lab“ ein 62
Michelin/Pneuhage sind Top-Performer 64
Fahrerloses Conti-Reifentestfahrzeug 66
Stiebling: „Doppelpass für Ausbildung“ 71

RUBRIKEN
Anzeigenmarkt 73
WWW – Web-Weg-Weiser 74
Inserentenverzeichnis 75
Vorschau 76
Impressum 76

„Ride-on“ kommt in europäischen/deutschen Markt
Die Verwendung präventiver Reifendichtmittel wird innerhalb der Branche kontrovers diskutiert. Während der Einsatz von Produkten dieser Art aus Sicht des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. nur als temporärer Notbehelf nach einer Panne zulässig ist, sehen deren Anbieter die Sache freilich völlig anders. Mit „Ride-On“ kündigt sich nun ein weiterer Vertreter dieser Gattung im europäischen bzw. deutschen Markt an.



44

Pannenservice macht „nur Sinn, wenn man es ernsthaft betreibt“
Es gibt zahlreiche Gründe für Reifenhändler, sich einer Verbundgruppe anzuschließen. Einer der wichtigsten ist oft der Zugang zum Flottengeschäft. Bei Lkw-Reifen kommen dabei lediglich echte Spezialisten zum Zug. Händler müssen nicht nur in Ausstattung und geschultes Personal investieren, damit sie das Geschäft professionell und profitabel betreiben können. Gerade auch der Pannenservice schraubt die Ansprüche an den Dienstleister im Reifenhandel noch weiter nach oben.



54

Im Dienst von defekten Reifen
Michel Klinge fährt mit der Zeit im Nacken durch Hamburg und Schleswig-Holstein. Immer im Dienst von defekten Reifen. Klinge ist Servicemobilfahrer bei Reifen Helm. Die Kunden warten, denn Zeit ist Geld. Die NEUE REIFENZEITUNG hat ihn begleitet.



60

LASSEN SIE IHRE HARTE ARBEIT MEHR FLÄCHE ABDECKEN

90 YEARS OF LEGACY



FARMAX-REIFEN

• Mehr Bodenschutz • Mehr Traktion • Mehr Laufruhe

Empfohlen von GRASDORF

• Um mehr zu erfahren, besuchen Sie www.ceatspecialty.com
• Erhältlich bei Grasdorf GmbH und Kock und Sohn Räder GmbH
• **Für Anfragen kontaktieren Sie: bresch@kock-sohn.de / info@grasdorf-rad.eu / cstbv@ceat.com**
• **Tel.: +49 (0) 5062 / 90 21000**

CEAT SPECIALTY
HARD WORKING TYRES

Kurzgefasst.

Von Tyre1 zur Industrie – Wolf in Yokohama-Diensten



Nach Stationen unter anderem bei Goodyear Dunlop und Aeolus Tyre sowie zuletzt beim EFTD-Großhändler Tyre1 ist **Marc Wolf** seit Jahresbeginn nunmehr Verkaufsleiter Süddeutschland Consumer Handel bei der Yokohama Reifen GmbH

Fungierte Marc Wolf bei dem zu European FinTyre Distribution (EFTD) gehörenden Großhändler Tyre1 zuletzt rund ein Jahr als Vertriebsleiter, ist er mit Jahresbeginn 2019 zu Yokohama gewechselt und damit vom Handel zurück zur Industrie. Bei der hierzulande ansässigen Tochtergesellschaft des japanischen Reifenherstellers fungiert er nunmehr als Verkaufsleiter Süddeutschland Consumer Handel. Damit bleibt er der Branche weiterhin treu, finden sich in seinem Lebenslauf doch auch schon Stationen bei Aeolus Tyre (fast vier Jahre) oder Goodyear (mehr als drei Jahre) bzw. Dunlop (gut vier Jahre).

christian.marx@reifenpresse.de

In Österreich gilt nun auch das Schneeflockensymbol als alleinige Kennzeichnung für einen Winterreifen

Der TÜV Austria hatte im November bekannt gegeben, dass eine Kennzeichnung ausschließlich mit einem Schneeflocken- bzw. Schneekristallsymbol in unserem Nachbarland Österreich nicht anerkannt sei als Winterreifenkennzeichnung. Das Bundesministerium Verkehr, Innovation und Technologie hat daraufhin am 10. Dezember 2018 eine Ergänzung zur Winterreifenpflicht erlassen. Hier heißt es: Als Winterreifen gelten neben Reifen mit der herkömmlichen Kennzeichnung „M+S“, „M.S“ oder „M&S“ auch Reifen, welche mit einem zusätzlichen Schneeflockenzeichen oder ausschließlich mit einem Schneeflockenzeichen gekennzeichnet sind. *cs*



Schon seit 1. Dezember ist nunmehr **John Ries** anstelle von Christoph Maas viertes Mitglied der Geschäftsführung der GDTG und Technischer Direktor bei ihr

Veränderung in der Goodyear-Dunlop-Deutschland-Geschäftsführung

Kurz vor dem zurückliegenden Jahreswechsel wurde der NEUE REIFENZEITUNG zugetragen, dass angeblich Christoph Maas – bis dato Mitglied der Geschäftsführung der Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH (GDTG) und dort als Technischer Direktor verantwortlich für die Produktionsstandorte des Herstellers in Deutschland – das Unternehmen verlassen wolle. Auf entsprechende Nachfrage dazu hat eine Konzernsprecherin zumindest bestätigt, dass er diese Positionen nicht mehr bekleidet. Schon seit dem 1. Dezember ist demnach neben Jürgen Titz, Dr. Christian Niebling und Sturmius Wehner nun John Ries viertes Mitglied der Geschäftsführung der GDTG sowie Technischer Direktor bei ihr. Ob Maas das Unternehmen tatsächlich verlässt oder lediglich neue Aufgaben im Konzern übernimmt, lässt sich der Stellungnahme allerdings nicht entnehmen. Er und Ries stehen jedenfalls schon seit langer Zeit respektive rund 15 bzw. über 20 Jahren in Diensten des Reifenherstellers. *christian.marx@reifenpresse.de*

Continental baut sein Retail-Netzwerk in Österreich weiter aus – Übernahme

Continental baut sein Retail-Geschäft in Österreich weiter aus. Wie es dazu in einer Mitteilung heißt, werde die Profi Reifen- und Autoservice GmbH – ein Tochterunternehmen der Continental AG – zum 1. Februar ein weiteres Reifenhandelsunternehmen in dem Land übernehmen. Letztlich werde damit weiterhin der angestrebten Expansion des österreichischen Continental-Retail-Netzwerks Rechnung getragen.

Zum 1. Februar übernimmt die Profi Reifen- und Autoservice GmbH die Gummi Raab Reifenhandelsgesellschaft mbH mit Sitz in Dornbirn. Die Eigentümerfamilie Niederstätter, die im Besitz der Liegenschaft bleibt, entschied sich, den seit 1955 erfolgreich geführten Reifenbetrieb „an einen starken und zukunftsträchtigen Partner zu übergeben“, heißt es dazu weiter. „Speziell die geplante Implementierung eines zeitgemäßen Autoservicegeschäftes durch Profi Reifen in den bestehenden Geschäftsbereich hat diesen Entschluss gefördert.“ Bernd Niederstätter werde das Unternehmen weiterhin beratend unterstützen.

„Wir werden die Mitarbeiter der Gummi Raab Reifenhandelsgesellschaft übernehmen und damit nahtlos die bestehenden Kundenbeziehungen weiterpflegen und ausbauen. Wir von Profi sind stolz, einen Standort mit solch hervorragender Marktstellung in Vorarlberg für unsere qualitativen Dienstleistungen im Reifen- und Servicebereich gefunden zu haben“, unterstreicht Uwe Weisser, Geschäftsführer der Profi Reifen- und Autoservice GmbH. Zur Profi-Gruppe gehören ab 2019 somit 41 Filialen sowie vier Full-Franchisepartner, 76 Fleet-Partner und die erst kürzlich akquirierten 21 Betriebe von Reifen John (vorbehaltlich der noch ausstehenden Zustimmung durch die Kartellbehörden). *ab*

RS Exclusiv an EFTD verkauft – Verträge unterzeichnet

Kurz vor Weihnachten sind lange Verhandlungen zwischen Thomas Schmidt, Inhaber und Geschäftsführer von RS Exclusiv, und den Vertretern der European Fintyre Distribution Ltd. (EFTD) erfolgreich zu Ende gegangen: Der in Hohenwestedt bei Neumünster ansässige Reifengroßhändler erhält somit samt seiner 26 TyreXpert-Filialen einen neuen Eigentümer. Bekanntlich stand das Unternehmen bereits seit mehreren Jahren zum Verkauf; nun erfolgten der Abschluss und die Vertragsunterzeichnung rund um den Kauf des 68 Millionen Euro Umsatz (2017) erwirtschaftenden Großhändlers und seiner Filialen (20 Millionen Euro Umsatz). Der US-Finanzinvestor Bain Capital Private Equity (New York), der die Expansion von EFTD finanziert, baut damit seine Relevanz auf dem deutschen Reifenmarkt weiter aus, hatte er doch bereits seit Herbst 2017 erst Reiff Reifen und Autotechnik (Tyre1) und dann Reifen Krieg übernommen. Mehr zu der sich jetzt vollziehenden Übernahme von RS Exclusiv und TyreXpert erfahren Sie in der kommenden Februar-Ausgabe der NEUE REIFENZEITUNG.

arno.borchers@reifenpresse.de



European Fintyre Distribution hat jetzt auch den Großhändler RS Exclusiv samt seiner 26 TyreXpert-Filialen gekauft; kurz vor Weihnachten wurden die Verträge unterzeichnet

Schnell noch bei den Ausbildungs-Awards 2019 bewerben

Der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV) hat die Ausbildungs-Awards für 2019 erneut ausgeschrieben. Mitgliedsunternehmen des BRV und ihre Azubis können sich in zwei Kategorien bewerben. Es gibt Geld- und Sachpreise. Beim Ausbildungs-Award werden die drei besten Azubis gekürt, die im Jahr 2018 einen Ausbildungsberuf bei einem BRV-Mitglied erfolgreich abgeschlossen haben. Der Ausbildungsbetriebs-Award wird an drei Mitgliedsunternehmen verliehen, die im Reifenfachhandel oder -handwerk im Jahr 2018 ausgebildet und die Azubis bis zur Abschlussprüfung begleitet haben. Die Bewerbungsfrist endet am 28. Februar. Mehr Infos zum Wettbewerb sowie die kompletten Bewerbungsunterlagen finden sich unter https://deine-zukunft-ist-rund.de/brv-awards. *cs*



Diese drei Auszubildenden haben sich 2018 über ihre Preise gefreut: (von links) **Velislav Hinkov** (Reifen Lorenz), **Tiffany Eisele** (Pneuhage) und **Léon Enckhusen** (Reifen Helm)

Märkische Alufelgen Vertriebs GmbH ist insolvent

Das Amtsgericht Hagen hat ein von der Firma selbst schon im November 2017 beantragtes Insolvenzverfahren über das Vermögen der in Lüdenscheid ansässigen MAV Märkische Alufelgen Vertriebs GmbH eröffnet. „Wegen Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung", wie es mit Blick auf das Unternehmen heißt, bei dem Monika Höffken – Ehefrau des in der Räderbranche nicht ganz unbekannten Rüdiger Höffken – Geschäftsführerin ist. Erst seit gut einem Jahr unter dem Namen MAV firmierend und laut Handelsregistereintrag aktiv im „Handel mit Rohaluminium, Aluminiumlegierungen und Aluminiumgussteilen" sowie rund um Entwicklung/Vertrieb von Spezialsoftware und Hardware sowie den Vertrieb von Kleidung und Geschenkartikeln, hat das Unternehmen allerdings eine noch weiter zurückreichende Historie. Ursprünglich einmal als Aludil Aluminium-Handelsgesellschaft mbH mit Christoph Hoffmann als Geschäftsführer gestartet, wurde der Sitz mehrmals verlegt unter anderem von Herborn über Finnentrop und Attendorn bis zuletzt eben nach Lüdenscheid. Zudem erfolgte 2009 eine Umfirmierung zur Starwheel 24 GmbH, die von da an auch von Monika Höffken geleitet wurde. Ende 2017 erfolgte eine weitere Umbenennung zur heutigen MAV Märkische Alufelgen Vertriebs GmbH. In Sachen deren Insolvenzverfahrens ist der Lüdenscheider Rechtsanwalt Martin Buchheister als Verwalter eingesetzt worden. *cm*

Kurzgefasst.

Der **Goodyear Eagle F1 Asymmetric 5** kommt auf den Markt



Goodyear will seinen UHP-Reifen Eagle F1 Asymmetric 3 durch den Eagle F1 Asymmetric 5 (Foto) ersetzen; Änderungen am Profil wird es augenscheinlich nicht geben

Aufbauend auf dem Eagle F1 Asymmetric 3, den Goodyear zum Jahreswechsel 2015/2016 in Europa eingeführt hatte, kommt jetzt der Eagle F1 Asymmetric 5. Der neue UHP-Reifen soll ab Februar in zunächst 61 Ausführungen auf den Markt kommen; 51 davon werden bereits bis einschließlich Mai erhältlich sein. Das Line-up soll Größen von 17 bis 22 Zoll und Breiten von 205 bis 315 Millimeter sowie Querschnitte von 50 bis 25 Prozent umfassen. Der neue Reifen, den Goodyear als „den ultimativen Allroundsommerreifen" bezeichnet, zeichne sich unter anderem durch einen um vier Prozent verkürzten Nassbremsweg im Vergleich zum Vorgängermodell aus. *ab*

„Spikereifen" der besonderen Art **mithilfe von 3.000 Nägeln**



In Russland haben die Betreiber des YouTube-Kanals „Garage 54" ein Experiment durchgeführt, das besser nicht nachgeahmt werden sollte. Mithilfe von 3.000 auf Stahlfelgen geschweißten Nägeln bauten sie eine besondere Art von „Spikereifen" und testen ihre Konstruktion montiert an einem Lada. Wer sich für den Ausgang des Experimentes abseits öffentlicher Straßen interessiert, der kann auf besagter Videoplattform ein fast zwölfminütiges Filmchen dazu abrufen. Seit dessen Veröffentlichung ist der Streifen immerhin schon fast 811.000-mal angesehen worden. *cm*

Rädermarkt in leichtem Aufwind

Die Absatzzahlen im Rädermarkt konnten im ersten Halbjahr 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum minimal gesteigert werden. Es sollen rund 0,8 Prozent mehr Räder verkauft worden sein. Die Mitglieder seines Arbeitskreises Felgenhersteller seien auch für das zweite Halbjahr zuversichtlich, heißt es beim Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV). Das von der Kölner Unternehmensberatung BBE-Automotive durchgeführte Panel ergab auch, dass das Komplettrad weiter auf dem Vormarsch ist. Da es hier noch keine zuverlässigen statistischen Angaben gäbe, wolle der BRV, dass dieser wachsende Komplex ab 2019 intensiver analysiert wird. Die Rädergrößen von 18 bis 20 Zoll machten zusammen gut 25 Prozent aus. Für die Zukunft werde hier Wachstumspotenzial gesehen. 21-Zoll-Räder und größere Räder machten derzeit einen Prozentsatz von 0,4 Prozent aus. *cs*

Von Altomünster nach Bergkirchen – Schrader zieht um



Das „alte" Schrader-Büro in Altomünster ist für die als ambitioniert beschriebenen Expansionspläne des Unternehmens offenbar zu klein geworden



Die neue Adresse bietet 5.900 Quadratmeter Platz für ein Logistikzentrum und den Bürobereich, wobei Letzterer mit den allerneuesten Technologien und Lösungen ausgestattet sowie perfekt zugeschnitten auf den Bedarf der Mitarbeiter sein soll

Nicht nur in Sachen Gewährleistungsansprüche müssen sich Schrader-Kunden an eine neue Kontaktadresse gewöhnen. Denn wie der Anbieter von Reifendruckkontrollsystemen (RDKS) mitteilt, ist das erste, 2009 in Altomünster eröffnete Büro der Schrader International GmbH nunmehr auch insgesamt nach Bergkirchen umgezogen. Erreichbar ist es daher ab sofort unter der Adresse Gadastraße 23A, Logicpark Bergkirchen (BT I), 85232 Bergkirchen, Deutschland. Als Grund für die Verlegung werden „rapide Expansionspläne" genannt. Die Anlage in Bergkirchen sei ein für Europa neu geschaffenes Logistikzentrum von Sensata Technologies, unter dessen Dach die Marke Schrader vor einigen Jahren ein neues Zuhause gefunden hat. Das neue Büro soll eine bessere Anbindung an die Kunden, aber auch an neue Arbeitskräfte bieten, die für die ambitionierte Expansion benötigt würden, heißt es.

Die 5.900 Quadratmeter große Anlage ist in zwei Bereiche aufgeteilt: Logistikzentrum und Bürobereich. Letzterer sei mit den allerneuesten Technologien und Lösungen ausgestattet und insofern perfekt zugeschnitten auf den Bedarf der Mitarbeiter. „Wir haben uns wirklich Zeit genommen, einen schönen Arbeitsplatz zu schaffen. Ich denke, der Umzug wird auf verschiedenen Ebenen extrem vorteilhaft für unsere jetzigen Mitarbeiter sein. Das fängt schon mit der verbesserten Anbindung und dem direkten Support in Bezug auf verschiedene wichtige Abteilungen wie HR, IT und Recht an", sagt Sensatas General Managerin Kelly Boor. „Auch ist die Region um München Heimat von vielen qualifizierten Fachleuten. Im Rahmen unserer derzeitigen Expansionspläne könnten sich diese personellen Ressourcen als äußerst wertvoll erweisen", wie sie noch hinzufügt. *cm*

Auswuchtwelt mit erweitertem Schulungsprogramm 2019

Die Auswuchtwelt hat auch 2019 wieder eine breite Produktpalette an Schulungen und Workshops im Programm. Neu im Bereich Reifenhandelskontrollsysteme (RDKS) werden Workshops mit dem Hintergrund „RDKS-Phase 2“ angeboten. Das Hauptaugenmerk richtet Schulungsleiter Thomas Zink hier auf den Bereich Servicekit, Ventiltausch und Sensoren. Auch zum Thema Reifenreparatur hat des Unternehmens Schulungen im Angebot. Vulkaniseur- und Reifenmechanikermeister Christian Simmel erläutert den Teilnehmern folgende Fragen: Wann ist eine Reifenreparatur ausgeschlossen? Welche Vorschriften sind einzuhalten? Wie läuft eine Reifenreparatur beim Fachmann ab? Auch gab es immer wieder Nachfragen zum Thema WdK-Zertifizierung. Daher wird in Zusammenarbeit mit dem Michelin-Center für Training und Information (MCTI) ab 2019 ein „geeignetes“ Training samt Prüfung angeboten. „Die Qualifikation findet über eine schriftliche Prüfung der theoretischen Kenntnisse (WdK-Fragebogen) und eine praktische Prüfung der Montage-/Demontagefertigkeiten statt“, heißt es in einer Mitteilung. Die fachgerechte Reifenmontage bzw. -demontage und das richtige Wuchten wird im Workshop „Fachgerecht Wuchten und Montieren“ erläutert. Weitere Informationen und die Termine finden Interessenten auf der Homepage unter www.auswuchtwelt.de/ schulung/. *cs*



Jürgen Panhans (Trainer Michelin) und **Thomas Zink** (rechts)

Trennung vom Synthesekautschukgeschäft bei Lanxess jetzt perfekt

Der Spezialchemiekonzern Lanxess hat den Verkauf seines verbliebenen 50-Prozent-Anteils an dem bisherigen Gemeinschaftsunternehmen Arlanxeo am 31. Dezember vergangenen Jahres abgeschlossen. Nachdem alle zuständigen Kartellbehörden die erforderlichen Zustimmungen zu der im August 2018 angekündigten Transaktion gegeben haben, ist damit nun Saudi Aramco alleiniger Eigner des ursprünglich von beiden Seiten geschlossenen Joint Ventures rund um Synthesekautschuk. Mit Hauptsitz in Maastricht (Niederlande) steht das Unternehmen mit etwa 3.800 Mitarbeitern und 20 Produktionsstandorten in neun Ländern für einen Umsatz von in etwa 3,2 Milliarden Euro (2017). Der Verkauf seiner Beteiligung daran soll Lanxess einen Erlös von rund 1,4 Milliarden Euro in die Kasse gespült haben, mit dem der Konzern als Teil einer strategischen Neuausrichtung seine finanzielle Basis stärken und seine Nettofinanzverbindlichkeiten „deutlich“ reduzieren will. *cm*



Mit etwa 3.800 Mitarbeitern an 20 Produktionsstandorten in neun Ländern wie beispielsweise dem im französischen La Wantzenau erzielte Arlanxeo 2017 einen Umsatz in Höhe von rund 3,2 Milliarden Euro

Aktualisierter Report zum europäischen Lkw-Teilegroßhandel verfügbar

Die Wolk After Sales Experts GmbH aus Bergisch Gladbach hat ihren Report zum Lkw-Teilegroßhandel in Europa neu aufgelegt. Die 2018er Ausgabe widmet sich dabei wie gehabt den im IAM (Independent Aftermarket) aktiven bzw. nicht an einen Hersteller gebundenen Distributoren von Nutzfahrzeugteilen. Sie soll Daten und knapp 360 Profile zu entsprechenden Anbietern aus 35 europäischen Ländern enthalten – darunter Russland, Weißrussland, die Ukraine und die Türkei. Damit werde ein umfassender Überblick über den Markt geboten, heißt es. Zumal dieser von einem harten Wettbewerb zwischen Dienstleistern und Teileanbietern geprägt sei und damit von einer hohen Dynamik. „Der Hauptunterschied zwischen den Vertriebswelten im Pkw-Segment und dem Lkw-Segment besteht darin, dass der Endkunde ein Transportunternehmen ist. Ziel ist es, sicherzustellen, dass die Lkw stets zu den minimal erforderlichen Kosten einsatzbereit sind“, so die Bergisch Gladbacher. Um dies zu gewährleisten und mit den ständigen Veränderungen im Markt Schritt halten zu können, sind dem Unternehmen zufolge korrekte Marktdaten unerlässlich wie sie im gut 300-seitigen Handbuch „Largest Truck Parts Distributors in Europe 2018“ zu finden seien. Der Bericht ist dabei sowohl als PDF-Datei (mit der Möglichkeit die Unternehmensprofile als Excel-Datei dazu zu buchen) als auch in Papierform erhältlich. *cm*





NRZ 1/2014

Der Blick zurück

Geiselnahme

Um die Werksschließung der Goodyear-Landwirtschaftsreifenfabrik im französischen Armiens-Nord zu verhindern, haben Mitarbeiter zwei Manager für rund 30 Stunden als Geiseln genommen. Sie haben sich mit ihnen im Konferenzzimmer verschanzt. Die Arbeiter wollten mit ihrer Tat Verhandlungen und höhere Abfindungen sowie einen Sozialplan erzwingen.

Brand

Die Lagerhalle von ProLine Wheels hat gebrannt. Der komplette Lagerbestand von mehreren 10.000 Aluminiumrädern wurde zerstört. Menschen sind nicht zu Schaden gekommen.

Schwund

Die Point S Deutschland GmbH hat ein Problem: Ihr kommen langsam die Gesellschafter abhanden. Mit Beginn des neuen Jahres waren nur noch 190 Vollgesellschafter sowie 164 stille Gesellschafter in ihrem Register. Innerhalb eines Jahres hat die Organisation sieben Vollgesellschafter und fünf stille Gesellschafter verloren.

Warnung

Das Kraftfahrtbundesamt (KBA) warnt öffentlich vor der Benutzung bestimmter Stahlrädern. Sie sollen ein ungültiges Typgenehmigungszeichen tragen. Und es sei festgestellt worden, dass ihre Festigkeit nicht ausreichend ist. Laut KBA soll zum Rückruf das Unternehmen Reifen Go! aus Essen kontaktiert werden. Dieses hatte allerdings Ende 2013 Insolvenz angemeldet.

.... wussten Sie es noch?

Deutsche Zenises Europe Limited „von Amts wegen gelöscht“

Nachdem die Zenises Europe Limited mit Sitz in London (Großbritannien) schon im Dezember 2017 erlosch, ist es mit Wirkung zum 2. Oktober vergangenen Jahres nunmehr auch zur Löschung der Zenises Europe Ltd. mit Sitz im südhessischen Reinheim (Landkreis Darmstadt-Dieburg) gekommen. „Die Zweigniederlassung ist im Hinblick auf die Löschung der Hauptniederlassung gemäß § 395 Absatz 1 FamFG von Amts wegen gelöscht“, ist einer entsprechenden Handelsregistermitteilung des Amtsgerichtes Darmstadt zu entnehmen. Hier wie da handelte es sich um Tochtergesellschaften der in Dubai bzw. den Vereinigten Arabischen Emiraten ansässigen Zenises-Gruppe, die als Zenises Ltd. freilich weiterhin einen Europaableger mit Sitz in der britischen Hauptstadt hat. Vor dem Hintergrund der im Sommer 2018 erfolgten Übernahme des britischen Runderneuerers Vaculug wurde zudem die Vaculug Pensions Ltd. in Zenises Group Ltd. (ebenfalls London) umfirmiert. In Deutschland gehört außerdem die Pneunero GmbH (Kaiserslautern, ehemals Z-Tyre GmbH) zur Gruppe und in Spanien Cartyzen (Madrid) als Anbieter eines gleichnamigen Reifenabos im dortigen Markt. *cm*

Preiswelle: Goodyear Dunlop hebt KB-Preise an

Mit Blick über den Atlantik hatte die NEUE REIFENZEITUNG zuvor noch gefragt, wann die Preiswelle von Nordamerika nach Europa komme. Nun, die Antwort lautet: jetzt! In einem Schreiben an ihre Kunden hat die Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH (GDTG) zwischenzeitlich eine KB-Preisänderung zum 1. Januar angekündigt. Betroffen sein sollen alle Consumer-Reifen aller Konzernmarken für den Sommer- oder den Ganzjahreseinsatz; die Preise für Pkw-Winterreifen blieben unverändert, heißt es dort. Wie die Geschäftsführung der GDTG an ihre Kunden schreibt, müsse man die Preise aufgrund steigender Rohmaterialkosten repositionieren. Daraus folgend würden die finalen Einkaufspreise des Handels um durchschnittlich bis zu vier Prozent steigen. *ab*



Die Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH hat zum 1. Januar ihre KB-Preise um durchschnittlich vier Prozent angepasst

Auch Bridgestone kündigt strukturelle KB-Preisanpassungen an

Nach Goodyear Dunlop Tires Germany und Apollo Vredestein hat Anfang Dezember auch die Niederlassung Deutschland von Bridgestone Europe zum neuen Jahr „strukturelle KB-Preisanpassungen unserer Sommer- und Ganzjahresreifen Pkw/4x4/Transporter“ angekündigt. Winterreifen sind von den Änderungen demnach ausgenommen, bestehende Auftragsrückstände, die erst im neuen Jahr geliefert werden, indes nicht. Wie Bridgestone mitteilt, hat man die neue Sommerpreisliste für die Marken Bridgestone, Firestone, Dayton und Seiberling zum 1. Januar aktiviert. Online steht dazu eine Preisliste im Excel-Format für registrierte Händler zur Einsicht bereit; die KB-Preise für 2019 sind also fixiert und veröffentlicht. Auf Nachfrage der NEUE REIFENZEITUNG in der Deutschlandzentrale des Herstellers zur Höhe der KB-Preisanpassung hieß es lediglich, „zu den Preiserhöhungen können wir Ihnen leider keine zusätzlichen Informationen geben“. Warum nicht, beantwortete die Dependance indes nicht. *ab*

WWW.GOEGGEL.COM
REIFEN GÖGGEL
Großhandel Service Logistik
Reifen-Online-Shop
Burladinger Strasse 14-26 · 72501 Gammertingen · Tel.: (07574) 93130

Von 100 auf 250 in drei Monaten – Tyre1-Connected-Netz wird größer

Mitte September vergangenen Jahres erst hatte Tyre1 vermelden können, dass schon 100 Partner dem neuen Connected-Loyalitätsprogramm des Reutlinger Reifen- und Felgengroßhändlers beigetreten waren. Nur drei Monate später ist deren Zahl auf bereits 250 angewachsen. Dass sich dem erst im Sommer gestarteten Netzwerk binnen kurzer Zeit so viele Partner angeschlossen haben, wird seitens der nach der Übernahme von Reiff Reifen und Autotechnik hinter dem Großhändler stehenden European-Fintrye-Distribution- bzw. EFTD-Gruppe als Beleg für „die Attraktivität des Angebotes" gewertet.

Demnach wird mit Tyre1 Connected abgesehen von freien Reifenhändlern und Autohäusern auch auf Kfz- sowie Motorradwerkstätten abgezielt. „Eine davon, die Motorrad Heitmann GmbH aus Düsseldorf, durften wir als 250. Mitglied im Tyre1-Connected-Netzwerk begrüßen", freut sich Tyre1-Gebietsverkaufsleiter Mirco Goldbeck. „Denn auch unsere Stammkunden aus dem Segment Reifen Krupp/Tyre1 Motorrad zeigen großes Interesse an den Leistungsbausteinen des Programms sowie an den Vorteilen, die daraus für sie resultieren", ergänzt er. Motorrad Heitmann setzt schon seit Jahren auf Tyre1, weil – wie Werkstattleiter Thomas Schürmann betont – „das Gesamtpaket stimmt" angesichts eines breiten Produktportfolios und wegen der als „top" bezeichneten Preise. „Und eigens für Kunden aus dem Motorradbereich steht ein spezieller Reifen-Krupp-/Tyre1-Motorradonlineshop mit hilfreichen Funktionen bereit", erklärt Schürmann. Darüber hinaus biete Tyre1 persönliche Ansprechpartner mit hoher Fachkompetenz und stelle die georderten Waren schnell zu.

„Mit Tyre1 Connected kam eine Komponente hinzu, die das Servicepaket des Großhändlers optimal ergänzt", führt der Motorrad-Heitmann-Werkstattleiter weiter aus. „Denn mit den darin gebündelten Maßnahmen können wir uns gegenüber Endkunden noch stärker profilieren sowie unsere Marktfähigkeit gezielt ausbauen. Dabei – und das ist ganz wichtig – behalten wir unsere volle unternehmerische Eigenständigkeit", sagt er. Als Überraschungspräsent für seinen Beitritt zu dem Loyalitätskonzept erhielt Schürmann aus den Händen von Mirco Goldbeck einen Gutschein für ein ADAC-Fahrsicherheitstraining, gesponsert von Michelin. Seitens der Industrie beteiligen sich neben dem französischen Konzern jedoch noch weitere namhafte Reifen- und Felgenmarken an dem Programm, über das sich mehr über eine eigens dafür eingerichtete Website in Erfahrung bringen lässt.

Im Frühjahr 2019 soll die Partnerschaft im Tyre1-Connected-Netzwerk dann noch attraktiver werden: Dann erhalten die Partner im Onlineshop des Konzeptes exklusiv Zugriff auf die Sortimente der Kfz-Teilelieferanten inklusive einer Service- und Wartungsplattform samt integrierter Bestellmöglichkeit für die benötigten Produkte. „Eine gemeinsame Plattform für Reifen, Felgen und Fahrzeugteile zu nutzen, erleichtert die Kundenberatung, spart wertvolle Arbeitszeit und erhöht die Werkstattauslastung", meint Tyre1-Marketingleiter Jörg Skubich. „Und weil die Partner frühzeitig Informationen über Rückrufaktionen der Hersteller erhalten, können sie mit ihrem Wissen bei den Endkunden zusätzliches Vertrauen erzeugen und ihren Ruf als kompetente Fachwerkstatt untermauern", ergänzt er. *cm*

Chinesischem Pkw-Markt droht erstmals seit Langem ein Minus

In den vergangenen Jahren hat der Neuwagenabsatz in China – nicht zuletzt zur Freude auch der deutschen Automobilhersteller – beständig zugelegt. Doch so wie es aussieht, droht dem Pkw-Markt im Reich der Mitte 2018 zum ersten Mal seit zwei Dekaden wieder ein Minus. Das berichtet zumindest *Autohaus Online* unter Berufung auf von der China Passenger Car Association veröffentlichte aktuelle Verkaufszahlen. Demnach sind im vergangenen November zwar ziemlich genau zwischen zwei und 2,1 Millionen Autos in dem Land an die Frau oder den Mann gebracht worden, doch damit eben 18 Prozent weniger als im selben Monat ein Jahr zuvor. Nach entsprechenden Rückgängen um jeweils 13 Prozent im September und Oktober sowie schon davor sei dies nunmehr gar der sechste Monat in Folge mit einem Rückgang, heißt es weiter. Insofern ist kumuliert Stand Ende November 2018 von einem 4,3-prozentigen Minus die Rede, das nur schwerlich im Dezember aufgeholt worden sein dürfte. Als Gründe für die rückläufige Nachfrageentwicklung in China werden unter anderem ein dort geringeres Wirtschaftswachstum sowie ein Trend zur Nutzung von Carsharing-Diensten und Mitfahrangeboten über das Internet genannt. *cm*



Ist der Neuwagenabsatz in China – nicht zuletzt zur Freude auch der deutschen Automobilhersteller – lange Zeit beständig gestiegen, scheint es so, als würden die Pkw-Verkaufszahlen 2018 erstmals seit zwei Dekaden wieder hinter denen des Vorjahres zurückbleiben

Kurzgefasst.

Goodyear stellt Produktion in Venezuela ein

Der Reifenhersteller Goodyear wird nicht mehr in Venezuela produzieren. Als Grund werden die wirtschaftlichen Bedingungen und US-Sanktionen genannt. Auch der Reifenhersteller Pirelli hat sich 2018 von der Produktion in dem Land verabschiedet und das Werk an ein Konsortium südamerikanischer Unternehmer und das Unternehmen Sommers International verkauft. *cs*

Bridgestone und Michelin wird Interesse an TomTom Telematics nachgesagt

Michelin hat offenbar ein Auge auf das Telematikgeschäft von TomTom geworfen. Unter Berufung auf Informanten des *Het Financieele Dagblad* berichten das zumindest Medien aus dem Heimatland letzteren Unternehmens mit Sitz in den Niederlanden. Dieses hatte im Spätsommer 2018 angekündigt, strategische Alternativen für den betreffenden Bereich bis hin zu einem möglichen Verkauf ausloten zu wollen. Wie es weiter heißt, sei der französische Konzern, zu dessen Portfolio neben Reifen über Michelin Solutions bekanntlich ja auch Straßenkarten bzw. digitale Flottenlösungen gehören, allerdings nur einer von mehreren Interessenten. Als weitere Kandidaten für den Kauf des TomTom-Telematikgeschäftes werden mit Bridgestone noch ein weiterer Reifenhersteller sowie zwei Investmentfirmen gehandelt. Als Preis wird in diesem Zusammenhang über einer Summe zwischen einer und anderthalb Milliarden Euro spekuliert. *cm*

Auch Michelin Reifenwerke passen ihre KB-Preise zum 1. Januar an

Auch die Michelin Reifenwerke haben eine strukturelle Anpassung ihrer KB-Preise für Sommer- und All-Season-Reifen angekündigt. Wie das in Karlsruhe ansässige Unternehmen mitteilt, seien die Preise für Pkw-, LLkw-, Offroad- und SUV-Reifen der Marken Michelin, Kleber, BFGoodrich, Kormoran und Tigar zum 1. Januar des neuen Jahres entsprechend angepasst, also: erhöht worden. In dem Kundenanschreiben begründet das Unternehmen den Schritt mit einem Anstieg der Rohstoffkosten, nennt aber keine konkreten Zahlen zu der geplanten KB-Preisanpassung. Der Michelin-Außendienst würde aber „bei Bedarf“ die „individuelle Nettopreisentwicklung“ erläutern, heißt es dazu weiter. Eine Preisliste stehe zudem unter www.marketing-power.com zum Download bereit. Zuvor hatten sich bereits die Hersteller Goodyear, Bridgestone, Vredestein mit angekündigten KB-Preisanpassungen zum neuen Jahr an ihre Kunden gewandt. *ab*

Nokian Tyres strukturiert in Europa um

Nokian Tyres will in Europa wachsen. Um diese Ambitionen voranzutreiben, teilt das Unternehmen den Geschäftsbereich Europa nun auf: in Zentraleuropa und Nordics.



Anna Hyvönen wurde zum Senior Vice President Nordics und Vianor ernannt

Anna Hyvönen, Senior Vice President der Handelskette Vianor und Mitglied des Nokian-Tyres-Managementteams, wurde zum Senior Vice President Nordics und Vianor ernannt. Pontus Stenberg – bisher Senior Vice President Europe und Mitglied des Nokian-Tyres-Managementteams – verlässt das Unternehmen, um seine Karriere außerhalb von Nokian Tyres zu verfolgen. Hannu Liitsola, derzeit Managing Director Central Europe, wurde zum vorläufigen Leiter des Geschäftsbereiches Zentraleuropa ernannt. Sowohl Anna Hyvönen als auch Hannu Liitsola berichten an Hille Korhonen, CEO von Nokian Tyres. Die Änderungen sind ab sofort wirksam.

„Nokian Tyres Nordics und Vianor werden beide als separate Geschäftsbereiche agieren, jedoch unter einer Führung, wobei Synergien sowohl auf strategischer als auch auf operativer Ebene zwischen den beiden Einheiten entstehen“, heißt es in einer Mitteilung. „Ein nordisches Modell, das sowohl Nokian Tyres als auch sein eigenes Vianor-Markengeschäft umfasst, wird es unter der Führung von Anna Hyvönen ermöglichen, unsere Position in Finnland, Schweden und Norwegen weiter zu stärken. Strukturelle und prozessuale Synergien sind offensichtlich, und das Ziel ist es, die Rollen des Geschäftsbereiches Nordics und der Geschäftseinheit Vianor im Vertrieb weiter zu klären“, so Hille Korhonen. „Ich möchte Pontus Stenberg für seinen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens in den letzten acht Jahren danken. Wir wünschen ihm alles Gute für die Zukunft.“ *cs*



Hannu Liitsola ist vorläufiger Leiter des Geschäftsbereiches Zentraleuropa

Pneuhage Reifendienste übernehmen ATS-Wesel – 92. Standort

Die Pneuhage Reifendienste erhalten zum 1. Februar 2019 einen neuen Standort in Nordrhein-Westfalen. Wie es dazu aus Karlsruhe heißt, haben die Inhaber der ATS-Wesel GmbH, Herbert Heissing und Martin Locker, ihren Reifen- und Autoservicebetrieb in Wesel am Niederrhein an die Pneuhage Reifendienste Süd GmbH übergeben, der damit der 92. Pneuhage-Standort wird. Damit sei eines der Gründungsziele erreicht worden.

„Wir bedanken uns bei allen Kunden, Lieferanten und unseren Mitarbeitern für die überaus gute Zusammenarbeit. In fast 24 Jahren konnten wir unseren Betrieb gemeinsam durch Fleiß, Kompetenz und Service aufbauen. Durch unser stetes Engagement ist ATS-Wesel in der Region zu einer erfolgreichen Marke geworden", blicken die Inhaber auf das von ihnen Erreichte zurück.



Der Standort von ATS-Wesel im gleichnamigen Ort am Niederrhein wird ab 1. Februar 2019 ein Teil der Pneuhage Reifendienste und deren dann 92. Standort

Nach jahrelanger Aufbauarbeit geht das Servicegeschäft von ATS-Wesel nun in neue Hände. Damit stehe nach Ansicht der Firmengründer der Zukunftssicherung des Standortes und der sieben Mitarbeiter sowie weiterem Wachstum durch die Pneuhage-Gruppe nichts im Wege: „Durch Konsequenz und Zielstrebigkeit haben wir einen Betrieb auf die Beine gestellt, dessen Gründungsziel, die Weiterführung durch Dritte, wir nun erreicht sehen. Mittelfristig ist ein profitables Geschäft nur durch stetiges Wachsen und Partnerschaften möglich. Wir sind der Überzeugung, dass Pneuhage den Betrieb in unserem Sinne weiterführen wird."

Johannes Kuderer, Geschäftsführer der Pneuhage-Gruppe: „Wir bedanken uns für das Vertrauen und freuen uns, mit ATS-Wesel einen gut geführten und repräsentativen Betrieb in unser Filialnetzwerk aufnehmen zu können. Der Standort ist eine ideale Ergänzung unserer Filialen in der Region West im Einzugsbereich des Ruhrgebietes. Er ist auch für Flottenkunden attraktiv gelegen. Dank der erfahrenen Mitarbeiter können wir auf eine gute Personalbasis aufbauen."

Seit der Gründung 1995 als ATS Auto Teile Service Wesel haben die Inhaber das Geschäft zunächst alleine und in der Folge mit wachsendem Mitarbeiter- und Kundenstamm kontinuierlich auf- und ausgebaut. Neben der Reifenkompetenz ist ATS-Wesel vor allem als freie Kfz-Werkstatt und für Autoglasservice bekannt. Ende 2006 erfolgte der Umzug in den Neubau am heutigen Standort, der verkehrsgünstig an der B8 zwischen A3 und A57 liegt. Mit der Übergabe werden sich die Inhaber aus dem operativen Servicegeschäft des Betriebes zurückziehen. *ab*

Joint-Venture-Gründung: Cooper und Sailun vertiefen ihre Partnerschaft

Cooper Tire & Rubber und die Sailun Group rücken noch enger zusammen. Wie der US-amerikanische Hersteller mitteilt, hätten sich beide Unternehmen auf die Gründung eines Joint Ventures verständigt, das in Vietnam eine neue Lkw-Reifenfabrik bauen will. Erst im Herbst hatte Sailun sich an einer mehrheitlich Cooper gehörenden Lkw- und Busreifenfabrik in Qingdao, China beteiligt. Außerdem verbindet beide seit einiger Zeit eine Offtake-Vereinbarung, nach der die Sailun Group in ihrer 2014 eröffneten Reifenfabrik in Vietnam Lkw-Reifen für Cooper herstellt. Nun folgt also der nächste Schritt einer offenkundig immer enger werdenden Partnerschaft beider Unternehmen. Was ist geplant?

Zentraler Zweck des neuen, noch zu gründenden Joint Ventures ist die Errichtung einer Lkw-/Busreifenfabrik in Vietnam. Diese soll – so der Plan – neben der in dem südostasiatischen Land bereits von Sailun betriebenen Pkw- und Nfz-Reifenfabrik nahe Ho-Chi-Minh-Stadt entstehen. Wie Cooper Tire & Rubber dazu schreibt, sollen die Bauarbeiten bereits Anfang dieses Jahres beginnen, sodass in der ersten Jahreshälfte 2020 dort die ersten Reifen entstehen können. In der neuen Fabrik sollen einmal über zwei Millionen Lkw- und Busreifen produziert werden können. Das Investitionsvolumen beziffern die Partner mit 220 bis 240 Millionen US-Dollar (194 bis 212 Millionen Euro). Wie es dazu weiter heißt, werde Cooper an dem neuen Joint Venture 35 Prozent der Anteile halten, die Sailun Group 65 Prozent.

„Das Joint Venture, das wir heute angekündigt haben, ist für Cooper ein weiterer Schritt in der Umsetzung der Strategie, die Lkw-Reifenproduktion global weiter auszubauen und zu diversifizieren, und verschafft uns zusätzliche Kapazitäten, um unserem wachsenden OE- und Ersatzmarktgeschäft weltweit zu helfen", kommentiert Brad Hughes, Coopers President und CEO, die geplante Gründung des Gemeinschaftsunternehmens. Weiter: „Wir sind sehr glücklich, dass wir auf unserer großartigen Beziehung mit Sailun aufbauen können, um den Möglichkeiten auf den weltweiten Lkw-Reifenmärkten zu begegnen." *ab*

Ceat macht ernst mit seinem **„Projekt Europa“** – Marktstart und Investitionen

SVP Peter Becker baut European Technical Center auf und plant für die Erstausrüstung

Ceat hat große Pläne für den europäischen Markt. Der indische Hersteller, der bereits seit Längerem in Italien, woher die Marke ursprünglich auch stammt, in Spanien und auch in Polen präsent ist, will sich jetzt in weiteren Märkten fest etablieren. Einer dieser Märkte: Deutschland. Auch wenn man bereits seit vier Jahren mit speziell für die europäischen Bedürfnisse entwickelten Reifen die drei genannten europäischen Märkte bedient, will der zur RPG Group gehörende Hersteller in Deutschland vorerst noch mit dem Markteintritt warten, bis die im Bau befindliche State-of-the-Art-Fabrik in Chennai am Netz ist, für die ein Investitionsvolumen von 260 Millionen Euro vorgesehen ist. „Wir müssen mit Qualität, Verlässlichkeit und Disziplin überzeugen“, sagt Peter Becker im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG. Der langjährige und marktbekannte Reifenentwickler steht bei Ceat seit Juli 2017 in Diensten als Senior Vice President (SVP) mit Verantwortung für das globale Ressort R&D and Technology. Um im ersten und einzigen Versuch einen erfolgreichen Markteintritt in Deutschland und weiteren europäischen Ländern zu gewährleisten, baut Ceat derzeit außerdem unter der Leitung von Peter Becker das European Technical Center (CETC) mit Sitz in Mörfelden-Walldorf nahe Frankfurt auf.

Den Reifenhersteller Ceat sehen viele im Markt als indisches Unternehmen. Das stimmt natürlich auch. Aber dessen Anfänge liegen dennoch in Italien, wo das Unternehmen 1924 in Turin als Kabelhersteller Cavi Electici Affini Torino (CEAT) gegründet wurde. 1958, Jahrzehnte später, entstand daraus – jetzt in Indien in Zusammenarbeit mit dem Fahrzeughersteller Tata Group – das Unternehmen Ceat Tyres of India, das 1982 von der erst drei Jahre zuvor gegründeten RPG Group übernommen wurde. Dort hat Ceat als Unternehmen und als Marke seither sein Zuhause. Mit einem Jahresumsatz von rund 800 Millionen Euro (2017) gehört Ceat Ltd. in Indien zu den drei führenden Herstellern hinter MRF und Apollo Tyres. Auch wenn der Hersteller von seinen 15 Millionen Reifen, die jährlich ausschließlich in Indien produziert werden, immerhin schon 350.000 Stück in Europa vermarktet, gehen die Pläne von Managing Director Anant Goenka weit darüber hinaus, wenn er nachhaltiges globales Wachstum als eines der großen Unternehmensziele formuliert. Denn: Ceat will dabei nicht – zuallererst – auf Volumen setzen, sondern will „mit Performance, Qualität und Technologie“ den Markt überzeugen, so Peter Becker. Dazu gehören auch bereits in den kommenden Jahren OE-Projekte in Europa.



Peter Becker ist seit Sommer 2017 bei Ceat als Senior Vice President (SVP) mit Verantwortung für das globale Ressort R&D and Technology tätig und kümmert sich in dieser Rolle für den indischen Hersteller auch um das „Projekt Europa“

OE-Projekte in der Eröffnungsphase

Dass Erstausrüstungsfreigaben von europäischen Herstellern jenseits des Erreichbaren liegen, sollte man vermutlich auch bei einem hierzulande eher unbekannten Hersteller nicht annehmen. In Indien jedenfalls zählt Ceat zu den führenden Erstausrüstern und beliefert dort Hyundai, Renault und Peugeot ab Werk mit Reifen; selbst Daimler India wird von Ceat mit Reifen beliefert, allerdings mit Lkw-Reifen. Und dass Ceats Werke in Indien – es gibt aktuell fünf, ein sechstes befindet sich im Bau – OE-zertifiziert sind und dass OEMs ein großes Interesse haben, nicht nur lokal, sondern weltweit mit ihren Lieferanten zusammenzuarbeiten, ist alles kein Geheimnis. Natürlich darf Peter Becker noch nicht über konkrete Projekte für Europa sprechen. Es gebe aber gleich mehrere Projekte, die sich „in der Eröffnungsphase“ befänden, lässt der Senior Vice President zumindest wissen.

Neue Reifenfabrik in Chennai

Richtig Schwung aufnehmen soll das „Projekt Europa“ dieses Jahr. Alsbald nämlich wird das eben bereits erwähnte sechste Reifenwerk in Indien in Betrieb genommen. Derzeit werden in Chennai am neuen Standort die Maschinen installiert, die aus der Produktionsstätte ein State-of-the-Art-Werk machen sollen, in dem zunächst ausschließlich Pkw-Reifen produziert werden. In einer späteren Erweiterung könnten Motorradreifen hinzukommen, mit denen Ceat in Indien Marktführer ist. Wenn die im Februar beginnende Inbetriebnahme reibungslos vonstattengeht, soll die Serienproduktion von Pkw-Reifen in Chennai diesen Sommer aufgenommen werden. Bei Abschluss der ersten Ausbaustufe sollen in Chennai dann einmal 28.000 Reifen pro Tag produziert werden.



In Mörfelden-Walldorf nahe Frankfurt baut Ceat aus Indien derzeit sein European Technical Center (ETC) auf, in dem bereits acht Mitarbeiter tätig sind; das Europateam soll aber in den kommenden Monaten weiter deutlich ausgebaut werden

Ab Ende des Jahres werden dann auch aus Chennai die ersten Reifen nach Europa geliefert, sodass das „Projekt Europa“ an Fahrt aufnimmt, so die Pläne der Ceat-Verantwortlichen; aktuell wird der europäische Markt bzw. werden die Märkte Italien, Spanien und Portugal aus dem Werk in Halol nahe Baroda beliefert.

Am Standort in Halol werden auch jetzt schon Reifen produziert, die den Erfordernissen des europäischen Marktes durchaus entsprechen. Mehr noch, findet F&E- und Technologiechef Peter Becker. Technisch sehe man sich bereits jetzt im Qualitätssegment klar verortet und scheue auch nicht vor dem Vergleich mit den großen etablierten Marken westlicher Hersteller zurück, die für Ceat in der Produktentwicklung üblicherweise Benchmark-Charakter haben. Auch das Reifensortiment für den europäischen Markt, das in den Jahren 2015/2016 komplett erneuert wurde, zeige bereits jetzt durchaus gut bis sehr gut gelabelte Reifen für den Sommer-, Winter- und den Ganzjahreseinsatz. Dass die Reifen dementsprechend europäischen Standards entsprechen, etwa was den Gebrauch von Silica betrifft, verstehe sich. Selbst der erste mit „AA“ gelabelte Pkw-Reifen sei derzeit in der Entwicklung, so Becker weiter. Allerdings reicht das europäische Größensortiment aktuell nur von 13 bis 17 bzw. 18 Zoll.

Mit der neuen Fabrik in Chennai, die im kommenden Jahr in Betrieb genommen wird, sollte nicht nur das Line-up des indischen Herstellers noch einmal breiter werden, was sich insbesondere im High-Performance-Segment zeigen werde. Ganz wichtig bei der Eröffnung der neuen Fabrik: Dort werde ausnahmslos das modernste Produktionsequipment installiert; Investitionskosten in Höhe von 260 Millionen Euro werfen hier ein Schlaglicht auf Ceats Ambitionen.

Schritt nach Deutschland

Erst mit dieser neuen State-of-the-Art-Reifenfabrik wolle man den nächsten Schritt in Europa und insbesondere auch in Deutschland wagen, wo Peter Becker eben eine „sehr anspruchsvolle“ Kundschaft wähnt, und zwar auf dem Ersatzmarkt wie in der Erstausrüstung. „Die Qualität muss stimmen“, unterstreicht der Senior Vice President, und er verweist auf die Tatsache, dass man einem Newcomer wie Ceat in Deutschland wohl keinen zweiten Versuch gewähren werde, um im Markt Fuß zu fassen.

Das ist auch der Grund, warum Managing Director Anant Goenka entschieden hatte, mit Peter Becker einen in Deutschland, in Europa und darüber hinaus branchenbekannten Reifenentwickler mit Stationen bei Dunlop, Apollo Vredestein und zuletzt Kumho Tire zu holen, bevor ein Vertriebskonzept für den breiten Markt steht oder gar eine dieses Konzept umsetzende Vertriebsorganisation. Natürlich würden bald schon die wichtigen Entscheidungen in Bezug auf den Vertrieb getroffen, weiß Becker. Während man in Italien (Overgom), Spanien (Tiendas Aurgi) und Polen (Moto Budrex) jeweils mit Großhandelspartnern zusammenarbeitet, die ihrerseits jeweils über eigene Retail-Strukturen verfügen, wolle man sich in Bezug auf den Marktzugang in Deutschland – und auch in Frankreich und Großbritannien, wo Ceat ebenfalls ab 2020 an den Start gehen will – nicht jetzt schon festlegen. Dass der indische Hersteller dabei seinem Vertriebsmodell aus Italien, Spanien und Polen treu bleiben wird, darf man an dieser Stelle nur annehmen.

CETC im Aufbau

Für Anant Goenka ist also klar: Der Marktzugang soll zunächst über Performance, Qualität und Technologie erfolgen und nicht direkt über das Massengeschäft. Damit das so definierte „Projekt Europa“ erfolgreich sein kann, baut der Hersteller seit Sommer 2017 das Ceat European Technical Center (CETC) in Mörfelden-Walldorf nahe Frankfurt auf, mitten in der Heimatregion von Peter Becker. Dass das Kumho European Technical Center (KETC), wo Peter Becker zuletzt tätig war, bevor er zu Ceat wechselte, am selben Ort ansässig ist, ist dabei natürlich nicht zufällig. Dass Becker demnach nicht der einzige ist, der in den vergangenen Monaten von Kumho zu Ceat gewechselt ist, ist die erste Erkenntnis bei einer Begegnung mit dem aktuell achtköpfigen Ceat-Entwicklerteam in Mörfelden-Walldorf. Wie Peter Becker erläutert, wolle man mit dem Team in naher Zukunft aber noch sukzessive weiter wachsen und setzt dabei insbesondere auf erfahrene Reifenentwickler. Sechs bis acht zusätzliche Mitarbeiter habe Becker derzeit auf seinem Entwicklungsplan für das European Technical Center.

Dass das Ceat-ETC bei seiner Entwicklung nicht gleich bei Marktstart in Deutschland 2020 auch die ersten OE-Projekte auf die Straße bringen wird, ist für Peter Becker ausgemacht. Aber mehr als zwei bis drei weitere Jahre wolle er sich und seinem bei den hiesigen OEMs gut vernetzten Team nicht geben, um auch als europäischer Erstausrüster Fuß zu fassen. Um die Projekte umzusetzen, verfügt Ceat bereits heute über eine Testbox bei der ATP Automotive Testing Papenburg, wo insbesondere die Automobilindustrie intensiv testet. Darüber hinaus kann Ceat bei Bedarf auf Kapazitäten in IDIADA, Spanien, zurückgreifen.

Damit aber nicht genug. Aktuell investiert Ceat auch in den Aufbau von Kapazitäten zur Herstellung von radialen Lkw-Reifen im Werk in Halol bei Baroda. Diese Reifen sollen dann bis spätestens Ende 2020 auch auf dem europäischen Markt eingeführt werden. Ceat Ltd. verfolgt für Europa und in Europa eine Strategie, und das offenkundig bereits seit wenigstens vier Jahren, als die ersten speziell für Europa entwickelten und produzierten Reifen in den Markt kamen. Jetzt kommt das „Projekt Europa“ auch in Deutschland an.

arno.borchers@reifenpresse.de

Wirkt – mehr oder weniger

Nfz-Reifenbranche profitiert von Antidumpingzöllen auf China-Importe und Runderneuerte in Österreich besonders



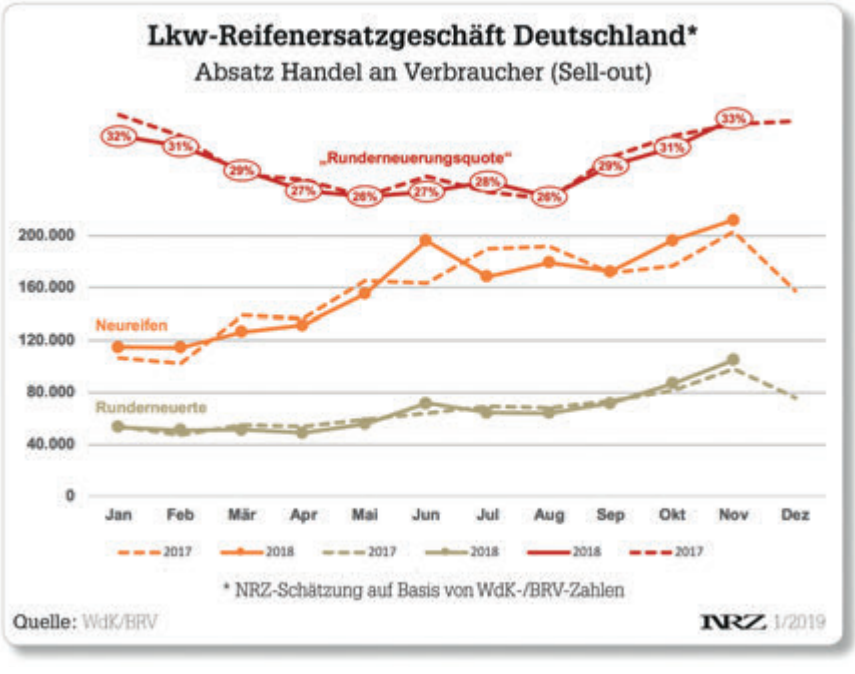
Der Absatz aus China importierter Lkw- und Busreifen sei zu Jahresbeginn zunächst gestiegen, mit Einsetzen der EU-Strafzölle – sagt **Henning Mühlenstedt**, bei Conti Leiter Marketing und Vertrieb in Sachen Bus- und Lkw-Reifenersatzgeschäft für die DACH-Region – aber „dann eingebrochen"

Die Antidumpingzölle auf aus China in die Europäische Union importierte Lkw- und Busreifen zeigen Wirkung. Das lässt sich einerseits den Worten von Henning Mühlenstedt, bei Continental Leiter Marketing sowie Vertrieb in Sachen Bus- und Lkw-Reifenersatzgeschäft mit Verantwortung für die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz), entnehmen. Andererseits zeigen dies auch die Zahlen des Wirtschaftsverbandes der deutschen Kautschukindustrie (WdK) zur Absatzentwicklung im deutschen Reifenersatzgeschäft. Gleichwohl hat mit Blick auf die drei deutschsprachigen Märkte das Neureifengeschäft stärker profitiert als das mit Runderneuerten. Herausragende Ausnahme ist hierbei einzig Österreich, wo der Absatz runderneuerter Lkw- und Busreifen offenbar um ein Vielfaches stärker zulegen konnte als derjenige entsprechender Neureifen.

Zwar hätten chinesische Importreifen in den ersten vier Monaten 2018 gegenüber dem Jahr zuvor um 36 Prozent auf über 251.000 Einheiten zugelegt, aber mit Einsetzen der Strafzölle durch die Europäische Union sei deren Absatz ab Mai dann eingebrochen, beschreibt Mühlenstedt die Entwicklung einschließlich des dritten Quartals 2018. „Bis Ende September lagen sie mit minus 26 Prozent deutlich hinter dem Vorjahr", erwartet Mühlenstedt auch bis Ende des Jahres keine gravierende Änderung dieses Trends. Gleichwohl verweist er darauf, dass etliche Hersteller ihre Produktion aus China in nicht mit Antidumpingzöllen belegte Nachbarländer wie Korea, Thailand und Vietnam verlagert haben oder dabei sind, dies zu tun. Insofern wird davon ausgegangen, dass sich der in diesem Jahr beobachtete Trend – glaubt Mühlenstedt – „in den nächsten Jahren wieder leicht drehen wird". Einstweilen jedoch hätten aber sowohl die in der European Tyre and Rubber Manufacturers' Association (ETRMA) organisierten Reifenhersteller als auch die Runderneuerer von den Antidumpingzöllen profitiert.

In der DACH-Region insgesamt haben Letztere laut Mühlenstedt bis Ende Oktober einen Zuwachs von 3,9 Prozent verzeichnen können, wohingegen der Absatz an Neureifen im sogenannten Sell-in (Industrie an Handel) allerdings um 5,5 Prozent zugelegt haben soll. Für Deutschland nennt er Zuwächse von 6,3 Prozent (Neureifen) bzw. 3,1 Prozent (Runderneuerte). „In Österreich hingegen entwickelte sich der Bus- und Lkw-Reifenmarkt im ersten Halbjahr eher verhalten, um dann aber nach dem Sommer und rechtzeitig zum Herbstgeschäft richtig loszulegen und sich damit für das Gesamtjahr positiv darzustellen", hebt Mühlenstedt bei alldem den mit 21,5 Prozent in der Alpenrepublik deutlich höheren Zuwachs bei den Runderneuerten hervor im Vergleich zu dem in dem Land „nur" fünfprozentigen Plus bei den Neureifen.

Als Grund dafür nennt er auf Nachfrage, dass der Reifenbedarf von Fuhrparks hierzulande stärker über Flottenverträge geregelt ist. Wurden die schon vor Inkrafttreten der Zölle mit einer gewissen Laufzeit geschlossen, wird eine Wirkung folglich nicht so unmittelbar zu beobachten sein wie in einem diesbezüglich offenbar kleinteiligeren Markt wie Österreich. Auch aus anderen europäischen Ländern wie etwa Großbritannien sind der NEUE REIFENZEITUNG deutlich größere Absatzsteigerungen bei den Runderneuerten im Vergleich zu Deutschland zu Ohren gekommen. „Der Schweizer Markt konnte von den Auswirkungen der verhängten Strafzölle als Nicht-EU-Mitglied weniger profitieren", sagt demgegenüber Mühlenstedt speziell mit Blick auf unser neben Österreich zweites – zumindest zum Teil – deutschsprachiges im Süden angrenzendes Nachbarland. Konkret soll sich der Absatz an Bus- und



WEITERHIN RÜCKLÄUFIGER ABSATZTREND IM DEUTSCHEN PKW-REIFENERSATZGESCHÄFT

Reifenersatzmarkt Deutschland 2018

Stückzahlentwicklung bei Neureifen
Januar-November gegenüber Vorjahreszahlen

Segment	Sell-in (Industrie an Handel)	Sell-out (Handel an Verbraucher)
Pkw-Reifen	-0,7%	-1,4%
> Sommer	-6,0%	-6,9%
> Allwetter	8,0%	14,2%
> Sommer + Allwetter	-2,3%	-1,0%
> Winter	1,0%	-1,8%
4x4-/Offroadreifen	11,4%	7,7%
Llkw-Reifen	1,1%	2,4%
Lkw-Reifen	6,9%	1,2%

Quelle: ETRMA/WdK — NRZ 1/2019

Während sich 2018 nicht nur in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) das Lkw-Reifengeschäft bis dato insgesamt positiv entwickelt hat, sondern auch der Ersatzmarkt hierzulande, lässt sich Gleiches mit Blick auf Pkw-Reifen nicht behaupten. In dem bezogen auf das Stückzahlvolumen größten Marktsegment steht ein Monat vor Jahresende nach Daten der European Tyre and Rubber Manufacturers' Association (ETRMA) respektive des Wirtschaftsverbandes der deutschen Kautschukindustrie (WdK) jeweils ein leicht unter bzw. leicht über ein Prozent liegendes Minus unterm Strich beim Sell-in (Absatz Industrie an Handel) wie beim Sell-out (Absatz Handel an Verbraucher). Dabei ist hier wie da die Nachfrage nach Ganzjahresprofilen weiter steigend und die nach den Spezialisten für den saisonalen Einsatz im Sommer und Winter tendenziell bestenfalls stagnierend, aber doch eher rückläufig. Demgegenüber hält der Boom bei Offroad- bzw. 4x4- oder besser noch SUV-Reifen unvermindert an. Ebenso weisen die Daten von ETRMA und WdK Stand Ende November bei Llkw-Reifen ein kleines Plus aus. *christian.marx@reifenpresse.de*

Lkw-Neureifen bei den Eidgenossen bis einschließlich Oktober vergangenen Jahres sogar um ein Prozent rückläufig entwickelt haben. Dafür aber habe wenigstens die Nachfrage nach Runderneuerten um 1,8 Prozent zugelegt, heißt es weiter vonseiten Continentals.

Zurück nach Deutschland ist auch der Trend im Sell-out (Absatz Handel an Verbraucher) grundsätzlich zwar positiv. Allerdings fällt das Absatzwachstum hier gemäß der aktuellsten WdK-Statistik mit plus 0,8 bzw. 1,2 Prozent Stand Ende Oktober respektive nach Ablauf des November bei den Lkw-Neureifen deutlich kleiner aus als im Sell-in. Für Runderneuerte haben die WdK-Zahlen kumuliert nach zehn Monaten gar ein 1,1-prozentiges Minus ausgewiesen, dafür aber nach elf wenigstens eine schwarze Null. An der Runderneuerungsquote als Quotient aus der Zahl der abgesetzten Runderneuerten um Verhältnis zu allen im deutschen Ersatzgeschäft vom Handel in Richtung Verbraucher verkauften Lkw- und Busreifen hat sich angesichts all dessen folglich weiterhin nicht viel geändert. Zumindest zeigen sich diesbezüglich keine nennenswerten Unterschiede zu 2017. Aber was bis jetzt nicht ist, kann 2019 vielleicht ja noch werden. *christian.marx@reifenpresse.de*

Positiver Trend im Nfz-Markt soll sich auch 2019 fortsetzen



Zunehmende Transportmengen werden laut VDIK auch im neuen Jahr für eine steigende Nutzfahrzeugnachfrage im deutschen Markt sorgen, während für Pkw Neuzulassungen „auf Höhe des Jahres 2018" vorhergesagt werden

Nach den Erwartungen des Verbandes der internationalen Kraftfahrzeughersteller e.V. (VDIK) wird das Jahr 2018 ebenso wie schon 2017 bezüglich des Nutzfahrzeugmarktes mit einem Plus geendet haben. Angesichts voraussichtlich 387.000 Einheiten wird mit einem Nachfragewachstum in Höhe von 4,8 Prozent gegenüber 2017 gerechnet. Dabei sollen leichte Nutzfahrzeuge um 5,5 Prozent auf rund 285.500 Einheiten zulegen, während für die mittelschweren nur ein Plus von gut zwei Prozent vorhergesagt wird. Für schwere Nutzfahrzeuge inklusive der Busse wird ein Zuwachs von etwa 3,5 Prozent prognostiziert. „Wir rechnen aufgrund des wirtschaftlichen Wachstums und der zu erwartenden zunehmenden Transportmengen im Jahre 2019 mit einer Fortsetzung des positiven Trends", blickt VDIK-Präsident Reinhard Zirpel zuversichtlich auf das neue Jahr. In Sachen Pkw-Neuzulassungen ging der Verband für 2018 kurz vor Jahresschluss von gut 3,4 Millionen Neuzulassungen aus, was annähernd dem Vorjahresniveau entspräche. Für das neue Jahr erwarte man angesichts eines als gut bezeichneten Auftragsbestandes einen „Gesamtabsatz auf Höhe des Jahres 2018" in diesem Segment. *cm*

2018 aus BRV-Sicht ein „gutes Jahr in einem herausfordernden Umfeld“

Im Vorfeld des zurückliegenden Jahreswechsels hat der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) mit Blick auf 2018 ein vorläufiges Fazit des Geschäftsjahres gezogen. „Die ersten Hochrechnungen geben uns keinen Anlass, von der BRV-Prognose im Frühjahr abzuweichen: Stückabsätze in den Segmenten Pkw- und Offroadreifen auf Vorjahresniveau, dabei Verschiebungen zwischen den Produktgruppen Sommer-/Winter- und Ganzjahresreifen. Llkw leicht über Vorjahr, dito Lkw gesamt, dabei runderneuerte Lkw-Reifen mit höheren Zuwachsraten“, heißt es in einem Schreiben des Verbandsvorstandes an seine Mitglieder. Zudem lasse in puncto Umsatzentwicklung das, was aus der Branche zu hören sei, ein insgesamt positives Ergebnis erwarten. Insofern geht man beim BRV „im Großen und Ganzen von einem guten Jahr für den Reifenservicesektor“ aus. Gleichwohl könne es abweichend vom Branchendurchschnitt durchaus über- genauso wie unterdurchschnittliche Unternehmenskonjunkturen geben. Zusammenfassend wird jedenfalls von einem guten Jahr in einem herausfordernden Umfeld gesprochen.

Apropos Herausforderungen: Aus Verbandssicht wird es auch in diesem Jahr Hauptaufgabe für Branchenunternehmen sein, die „firmenindividuellen Ergebnisse des Geschäftsjahres durch eine strategisch ausgerichtete Unternehmensplanung und -führung positiv zu beeinflussen“. Dies vor dem Hintergrund, dass der BRV angesichts eines weitgehend gesättigten und daher tendenziell stagnierenden Absatzmarktes für 2019 ebenfalls keine nennenswerten Absatzimpulse erwartet. Zudem würden politische Entwicklungen wie etwa rund um Dieselfahrverbote oder die Einführung des neuen WLTP-Testverfahrens im vergangenen Herbst zwar keine unmittelbaren Auswirkungen auf die Vertriebskanäle im Reifengeschäft haben, aber „mit zeitlicher Verzögerung auch für die automobilen Aftermarket-Teilnehmer den Markt verändern“. Ungeachtet davon möglicherweise ausgehender Beeinflussungen, die derzeit freilich noch nicht vollumfänglich abgeschätzt werden können, gebe es jedoch durchaus positive Faktoren beim Blick in die Zukunft. Der BRV zählt dazu etwa die teilweise finanzielle Entlastung der Arbeitnehmer, was als positives Signal für die Kaufkraft gewertet wird, oder die Antidumpingzölle auf in die Europäische Union importierte Lkw- und Busreifen aus chinesischer Produktion. „Dass sich die Wettbewerbslage mit Einführung der Antidumpingmaßnahmen deutlich entspannt hat“, ist für den BRV-Vorstand keine Frage. Dies zeige schließlich die „positive Entwicklung der Absatzzahlen im Segment runderneuerter Lkw-Reifen“.

Dennoch bleiben nicht wenige „Baustellen“, auf welche die Unternehmen der Branche ihr Augenmerk dem Verband zufolge richten müssen. In diesem Zusammenhang wird unter anderem auf die Wiedereinführung der paritätischen Aufteilung des Zusatzbeitrages für die gesetzliche Krankenkasse verwiesen. Was auf der einen Seite zwar zur Entlastung der Verbraucher führe, berge als Kehrseite der Medaille höhere Kostenbudgets für die Arbeitgeber. „Neben steigenden Personalkosten ist auch ein weiter anhaltender Personalmangel zu beobachten, der sich demografisch bedingt in den kommenden Jahren weiter verschärfen wird – auch wenn jetzt ein neues Zuwanderungsgesetz auf den Weg gebracht wurde“, heißt es darüber hinaus vonseiten der Branchenvertretung. Das Thema Personal werde in den kommenden Jahren ein großes rund um das Reifenservicegeschäft bleiben, weshalb der BRV Strategien zur Fachkräftesicherung in den Fokus seiner Arbeit 2019 stellen will. Aber auch sonst werde man den Unternehmen aus der Branche wie gewohnt bei der Bewältigung großer und kleiner, bekannter und neuer Herausforderungen zur Seite stehen. „Wir freuen uns, wenn Sie unsere Angebote nutzen und uns immer aufs Neue fordern, Ihnen noch besser als Partner zur Seite zu stehen“, so der BRV-Vorstand, der gerne auch Ende dieses Jahres wieder über eine insgesamt „gute Branchenentwicklung“ berichten würde. *cm*



Stimmung im Kfz-Gewerbe „auf einem Tiefpunkt“

Laut dem quartalsweise vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK) erhobenen sogenannten Geschäftsklimaindex ist die Stimmung der Branchenbetriebe derzeit nicht die beste. Oder wie der ZDK es formuliert: Sie sei „auf einem Tiefpunkt“.



Festgemacht wird dies an dem sich aus der Befragung/Einschätzung von Kfz-Betrieben ergebenden Indexwert zur aktuellen Geschäftslage mit Blick insgesamt auf die drei Bereiche Neu- und Gebrauchtwagenhandel sowie die Werkstattaktivitäten. Denn für das vierte Quartal wird er mit nur 97,4 Punkten angegeben, womit er bezogen auf die Vergleichsquartale der Vorjahre den niedrigsten Stand seit dem vierten Quartal 2015 erreicht habe. „Auch die Aussichten für das neue Jahr sind nicht rosig. Der Indexwert zur erwarteten Geschäftslage für das erste Quartal 2019 stürzt auf 83,6 Punkte, den mit Abstand niedrigsten Wert seit 2015“, so der ZDK weiter. Dabei bietet nach wie vor offenbar vor allem das Geschäft mit Neu- und Gebrauchtwagen Anlass für Sorgenfalten. Immerhin 41,9 Prozent der befragten Betriebe sollen das Neuwagengeschäft im vierten Quartal als schlecht (Vorjahr: 27,9 Prozent) bezeichnet haben.

Dies insbesondere vor dem Hintergrund einer mangelnden Verfügbarkeit neuer Pkw wegen fehlender WLTP-Zulassungen. Das Geschäft mit Gebrauchtwagen laufe aber ebenfalls nicht rund, heißt es weiter. Ein Drittel der befragten Betriebe (32,3 Prozent) hat demnach aktuell ein schlechtes Gebrauchtwagengeschäft (Vorjahr 28,7 Prozent) beklagt, und für lediglich 16,6 Prozent laufe es gut. „Nach wie vor stabil zeigt sich die Auslastung der Werkstätten. Für 57,9 Prozent der Befragten ist sie gut, für 40,2 Prozent saisonüblich und lediglich für 1,9 Prozent schlecht. Damit liegen die Werte fast genau auf Vorjahresniveau“, so der Verband. Die Erwartungen für das erste Quartal 2019 werden seitens des ZDK als „gedämpft“ beschrieben. Gleichwohl sind über alle drei Geschäftsbereiche hinweg rund zwei Drittel der Befragten mit der Hoffnung auf einen saisonüblichen Start in das neue Jahr gegangen. Jedoch rechnen immerhin 26,4 Prozent damit, dass das Neuwagengeschäft nach dem Jahreswechsel noch schlechter laufen wird als im Schlussquartal 2018. *cm*

Michelin vollzieht Camso-Übernahme – OTR-Weltmarktführer entsteht

Seit kurz vor Weihnachten ist Camso aus Kanada offiziell Teil des Michelin-Konzerns. Wie es dazu in einer Mitteilung heißt, seien alle notwendigen Genehmigungen beteiligter Wettbewerbsbehörden erteilt worden. Michelin zufolge sei durch die Übernahme von Camso der weltgrößte Marktteilnehmer im OTR-Reifen- und Kettensegment entstanden, dessen Hauptsitz sich auch künftig in Magog (Québec) befinden werde, im französischsprachigen Teil Kanadas. Camso – 1982 gegründet und zuletzt einen Jahresumsatz von eine Milliarden US-Dollar erwirtschaftend – zählt zu den Weltmarktführern bei Gummiketten für landwirtschaftliche Anwendungen und Schneemobile und außerdem bei Vollgummi- und Diagonalindustriereifen; darüber hinaus zählt sich der kanadische Hersteller auch zu den führenden Unternehmen des weltweiten EM-Reifenmarktes. Durch die Übernahme entsteht jetzt eine OTR-Sparte unter dem Michelin-Dach – dort als Specialty Businesses zusammengefasst –, die weltweit voraussichtlich einen Umsatz von rund zwei Milliarden Dollar erzielen wird und 12.000 Mitarbeiter beschäftigt. Zu den im Markt präsenten Marken des übernommenen Herstellers zählen Camso und Solideal, die Fabriken befinden sich vorwiegend in Sri Lanka. Per Übernahmevertrag vom Juli zahlt Michelin knapp 1,4 Milliarden Dollar (1,2 Milliarden Euro) für Camso. *ab*



Die Camso-Übernahme durch Michelin ist perfekt; Sitz des neuen OTR-Reifen- und -Kettengiganten bleibt Magog (Québec/Kanada), wo Camso sein Global Operations Centre (Foto) betreibt

Kumho Tyre will „nicht lange brauchen, um wieder voll da zu sein“

Acting Vice President Thomas Schlich über Pläne und Möglichkeiten



2018 war für Kumho Tyre sicherlich das Jahr, das in die Unternehmensgeschichte als das mit den größten Umbrüchen eingehen wird. Nicht nur, dass der südkoreanische Reifenhersteller seit 2018 mit Qingdao Doublestar einen neuen Haupteigentümer hat, dem 45 Prozent der Anteile gehören. Auch in Europa und dabei vor allem in Deutschland zeigten sich große Veränderungen in der Art, wie Kumho Tyre das Geschäft betreibt. Im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG erläuterte Acting Vice President Thomas Schlich von Kumho Tyre, wie man aus der Zeit des Umbruchs heraus für die Zukunft plane. Dabei sei Deutschland allerdings der einzige Markt in Europa, in dem ein Neustart notwendig sei, waren hierzulande doch die Veränderungen in Bezug auf das Personal und das Geschäftsmodell am weitesten reichend.

Für Kumhos Acting Vice President **Thomas Schlich** ist klar, nach dem Umbruchjahr 2018 werde es „nicht lange dauern, bis wir uns erholt haben“; im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG richtet der Manager den Blick nach vorn und skizziert Pläne und Möglichkeiten

Dass der Hersteller weltweit in den vergangenen Jahren immer wieder mit Problemen konfrontiert war, die sich negativ auf die Profitabilität des Unternehmens auswirkten, ist hinlänglich bekannt. Ebenso das Ergebnis: Die wichtigsten Gläubiger um die Korea Development Bank (KDB) haben 45 Prozent der Anteile des unter Vermögensverwaltung geratenen Reifenherstellers schlussendlich für gut eine halbe Milliarde Euro an Qingdao Doublestar aus China verkauft. Nun darf man annehmen, dass der neue Haupteigentümer von Kumho Tyre die Übernahme mit konkreten Zielsetzungen betrieben hat. Davon aber ist im Moment für Außenstehende aus dem hiesigen Reifenmarkt noch nichts zu sehen, was aber nicht bedeutet, dass es sie nicht gibt. Im Gegenteil. Durch die Übernahme von Kumho Tyre – Jahresumsatz 2017: 2,2 Milliarden Euro – ist Qingdao Doublestar – Jahresumsatz 2017: 500 Millionen Euro – quasi über Nacht in die Liga der größten Unternehmen der Reifenbranche aufgestiegen. So gibt es auf Konzernebene bereits erste Schritte, einen gemeinsamen Einkauf von Rohstoffen zu etablieren; Kumho Tyre gehört mit seinen drei Reifenfabriken in China zu den größten Reifenherstellern des Landes und bietet sich demnach als Partner für einen kleineren Hersteller wie Qingdao Doublestar förmlich an. Darüber hinaus gebe es in Südkorea bereits erste kommerzielle Verknüpfungen beider Unternehmen im Vertrieb von Lkw-Reifen, bei denen Doublestar seinen unternehmerischen und technologischen Schwerpunkt hat. Neben diesen ersten Kooperationen beider Unternehmen auf operativer Ebene in Fernost gebe es derzeit allerdings kaum Berührungspunkte zwischen Kumho Tyre und Qingdao Doublestar – jedenfalls nicht hierzulande, unterstreicht Thomas Schlich.

KUMHO TYRE
Better, All-Ways

Nach dem Verkauf eines Anteils von 45 Prozent an Qingdao Doublestar aus China hat sich auch das Logo von Kumho Tyre geändert, wenn auch nur leicht: der Hersteller darf zwar die Marke und den Markennamen weiterhin nutzen, nicht aber den roten Pfeil im Logo, an dem die Kumho Asiana Group zukünftig das exklusive Recht hat

Wie Kumhos Acting Vice President mit Verantwortung für den hiesigen Markt weiter betont, habe es in den Monaten seit der 45-Prozent-Beteiligung des chinesischen Herstellers keinen einzigen Besuch einer Abordnung an Doublestar-Managern in Offenbach am Sitz von Kumho Tire Europe GmbH gegeben. Schlich zufolge habe es nicht einmal Anrufe gegeben, von denen man wüsste. Außerdem – so viel muss auch festgehalten werden – ist Qingdao Doublestar bislang kaum bis gar nicht auf den internationalen Reifenmärkten mit eigenen Strukturen und geschäftlichen Aktivitäten in Erscheinung getreten; es fehlt also sicherlich an entsprechender internationaler Managementerfahrung beim Käufer, der sich folglich auf die Kompetenz bestehender Teams verlässt und verlassen muss. Ob sich diese Zurückhaltung in Bezug auf das hiesige Geschäft langfristig halten wird, kann im Moment niemand sagen, schon gar nicht in Offenbach. Es scheint aber sicherlich angebracht anzunehmen, dass Qingdao Doublestar im Verlauf der kommenden Jahre versuchen wird, maximalen Nutzen aus den übernommenen Strukturen weltweit zu ziehen. Dass das auch den hiesigen Reifenmarkt mit einschließen wird, sollte sich dann dabei von selbst verstehen – Unternehmen, deren Produkte in Deutschland erfolgreich sind, können überall Erfolg haben.

Dass die hiesigen von Qingdao Doublestar übernommenen Kumho-Strukturen gerade in Deutschland zuletzt von großen Veränderungen gekennzeichnet waren, ist ebenfalls hinlänglich in der NEUE REIFENZEITUNG berichtet worden. Nun gelte es, den Blick in die Zukunft zu richten, so Acting Vice President Thomas Schlich weiter. Rückblickend wolle er dabei aber die Perspektive korrigieren, die man vielleicht in Deutschland in den vergangenen Monaten gewinnen konnte, wenn man von Entlassungen und der



In der hiesigen Zentrale des südkoreanischen Herstellers Kumho Tyre in Offenbach hat es 2018 große Veränderungen gegeben, insbesondere was das Personal und – wie sich jetzt zeigt – auch das Geschäftsmodell betrifft; diese bezeichnete Acting Vice President Thomas Schlich nun als eine „vorrübergehende Maßnahme"

Schließung fast ganzer Abteilungen in Offenbach lesen musste. Der deutsche Markt sei in den Zeiten des Übergangs von den Veränderungen schon am härtesten getroffen worden, so Schlich, was mehrere Gründe habe.

Einer davon war und ist das Retail-Geschäft. Kumho Tyre hat in den vergangenen Jahren bekanntlich in mehreren europäischen Märkten intensiv in den Ausbau seiner direkten Retail-Partnerschaften investiert, die das klassische containerbasierte Großhandelsgeschäft des Herstellers zunehmend flankieren sollten. Für die Betreuung von (auch kleinen) Reifenhändlern benötigen Hersteller aber bekanntlich eine große Vertriebsmannschaft. Außerdem benötigt man weitere Mitarbeiter, die sich um die solche Retail-Aktivitäten üblicherweise begleitenden Marketingaufgaben kümmern, von dem Marketing selber ganz zu schweigen. Auch das Backoffice wird personalintensiver. Und dann ist ein Lager notwendig, das die Läger der Großhandelspartner im Land ergänzt und das die kurzfristige Belieferung der Retail-Partner jederzeit sicherstellt. Diese Punkte seien allesamt überaus kostenintensiv – insbesondere auch, weil Kumho Tyre in Deutschland das Retail-Geschäft in den vergangenen Jahren durchaus intensiv aufgebaut habe. Ein weiterer Grund, den wir an dieser Stelle aber nur annehmen können, ist die interne bilanzielle Verteilung von Kosten im Unternehmen; da die Europa- und die Deutschlandzentrale unter einem Dach in Offenbach sitzen, scheint es nur wahrscheinlich, dass eben auch genau dort ein Großteil der Managementaufgaben Eingang in die Gewinn- und Verlustrechung finden. Offensichtlich sei aber in jedem Fall gewesen, dass die Verluste sich insbesondere in Deutschland auftürmten.

Die Entscheidung, die das Headquarter in Südkorea daraufhin gefällt hat, hat Kumho Tyre hierzulande Anfang vergangenen Jahres einige Schlagzeilen über den Abbau von etlichen Stellen im Vertrieb und im Marketing beschert. Auch wenn der Hersteller damals noch betont hatte, man wolle dabei von seinem vorliegenden Geschäftsmodell – also Großhandel und Einzelhandel gleichzeitig zu bedienen – nicht abweichen, so spricht Kumhos Acting Vice President mittlerweile doch klar von einem Neustart, dem der Hersteller zumindest in Deutschland in Bezug auf das Retail-Geschäft unternehmen werde. Ohne Vertriebsmitarbeiter, die sich um dieses Geschäft kümmern, und ohne die dazugehörenden Marketing- und Backofficemitarbeiter könne der entsprechende Absatzkanal eben vorerst nicht direkt von Kumho Tyre bedient werden, was auch genauso geplant gewesen sei. Parallel dazu sei auch der sogenannte Platinum Club – Kumhos Händlerunterstützungsprogramm – in Deutschland vorerst eingefroren worden. Dazu passt auch die Entscheidung, das Lager in Neuenstein bei Bad Hersfeld mitten in Deutschland nicht weiter betreiben zu wollen. Wie Schlich bestätigt, habe man das durch Zufall betriebene Lager im August aufgegeben und biete seinen Kunden seither eben keine sogenannten Stock Sales mehr an.

Dass Deutschland in der Tat eine Sonderrolle in Europa einnahm und einnimmt, illustriert auch die Tatsache, dass Kumho Tyre lediglich sein Retail-Lager in Deutschland geschlossen hat, während von Schließungen der Läger in Frankreich, Spanien und Großbritannien im Markt nichts bekannt ist. Bei der Gelegenheit: Das Lager zur Belieferung von Erstausrüstungskunden unter den deutschen Automobilherstellern werde ebenfalls wie gewohnt weiter betrieben.

Im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG unterstrich Kumhos Acting Vice President Schlich nun, dass es sich bei der Schließung des Zufall-Lagers und dem Personalabbau in Deutschland (auch in anderen Ländern hatte Kumho Tyres übrigens Stellen streichen müssen, wie dazu zu lesen war) um eine „vorrübergehende Maßnahme" handele. Man könne zwar noch nicht genau sagen, wie der weitere Zeitplan aussieht. Aber nach dem Übergangsjahr 2018 solle sich die Lage 2019 wieder normalisieren, so Schlich weiter und betont: „Es wird nicht lange dauern, bis wir uns erholt haben." In jedem Fall müsse die Gewinn-und-Verlust-Rechnung gerade für den deutschen Markt wieder schwarze Zahlen unterm Strich ausweisen, bevor die „vorrübergehende Maßnahme" abgeschlossen werden könne. Und was dann? „Wir werden dann von vorne starten", verspricht Schlich. Bereits 2019 hoffe man, sich auch von den Absatzeinbußen zu erholen, die automatisch in einer solchen Situation eintreten, auch wenn die bisherigen Retail-Kunden freilich ihre Reifen fortan auch bei den Großhändlern kaufen können, mit denen Kumho Tyre in Deutschland und darüber hinaus zusammenarbeitet.

Einer der zentralen Punkte für den erfolgreichen Neustart sei dabei ein einheitliches länderübergreifendes Preisgefüge. Kumho Tyre habe in der Vergangenheit – wie auch andere Hersteller – immer wieder mit sogenannten Graumarktimporten zu kämpfen gehabt. Das beste Preisgefüge nützt bekanntlich wenig, wenn Produkte über günstigere Märkte, etwa im Mittleren Osten, den Weg nach Europa und somit auch nach Deutschland finden und hier den Händlern angeboten werden. Es sei „absolut wichtig, zukünftig die Preise zu kontrollieren", betont Schlich; es könne dazu keine andere Strategie geben, auch wenn das mitunter Absätze koste. Dies sei eine der Erkenntnisse, die man aus dem Versuch gelernt habe, im vermeintlichen Hochpreisland Deutschland einen Retail-Vertrieb aufzubauen, der dabei von außen leicht zu unterminieren war. Auch denke man in Offenbach bereits jetzt schon wieder darüber nach, über kurz oder lang – je nachdem, wie sich die Geschäfte entwickeln – auch wieder ein eigenes Lager aufzubauen.

Es sei natürlich noch viel zu früh, um eine Prognose abzugeben, so Schlich. Man könne aber bereits ablesen, dass sich die Unternehmenskennzahlen gerade in Deutschland – dem wichtigsten Markt des Herstellers in Europa – Schritt für Schritt verbesserten. Während Kumho Tyre das Jahr 2018 hierzulande weitestgehend der Umstrukturierung geopfert habe, ist der Kumho-Tyre-Acting-Vice-President überzeugt: „Wir werden nicht lange brauchen, um wieder voll da zu sein." So oder so, der Hersteller sei uneingeschränkt – auch jetzt in der Zeit des Umbruchs – mit all seinen Produkten am Markt vertreten, was freilich auch für die Erstausrüstung gelte.

arno.borchers@reifenpresse.de

Interview

Den Boden mit modernen Reifen schonen

Interview mit Karsten Krückeberg, Leiter des Geschäftsbereiches EM und Lkw-Reifen bei Bohnenkamp

Jährlich werden weltweit Reifen im Wert von 150 Milliarden Dollar abgesetzt. Zwei Prozent des Umsatzes werden mit Landwirtschaftsreifen generiert. von europaweit 326 Millionen jährlich verkauften Reifen entfallen ebenfalls etwa zwei Prozent auf Landwirtschaftsreifen. Von den etwa 55,2 Millionen im Ersatzmarktgeschäft in Deutschland verkauften Reifen sind laut Zahlen des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV) sowie des Wirtschaftsverbandes der deutschen Kautschukindustrie (WdK) knapp 0,5 Prozent Landwirtschafts- bzw. Erdbewegungsreifen. Der Mengenanteil teilt sich wie folgt auf. 36 Prozent Traktorradialreifen, 35 Prozent Traktorfront- und Implementreifen, zwölf Prozent Traktordiagonalreifen, 9,5 Prozent Compact-Line-Reifen, sechs Prozent Flotation-Reifen und 1,5 Prozent Forstreifen. In Kooperation mit dem Großhändler Bohnenkamp bietet der BRV Grundlagentrainings zum Thema Landwirtschaftsreifen an. Einer der Referenten ist Karsten Krückeberg. Die NEUE REIFENZEITUNG hat dem Leiter des Geschäftsbereiches EM und Lkw ein paar Fragen zu den Grundlagen der Landwirtschaftsreifen gestellt.



Karsten Krückeberg

NRZ: Wie unterscheiden sich Diagonal- und Radialreifen?

Karsten Krückeberg: Die beiden Reifentypen verfügen über verschiedene Eigenschaften, die für unterschiedliche Einsatzgebiete vorteilhaft sind. Auf modernen Traktoren und gezogenen Maschinen kommen inzwischen überwiegend Radialreifen zum Einsatz. In bestimmten Spezialbereichen wie etwa der Forstwirtschaft ist der Diagonalreifen häufiger zu sehen. Beim Diagonalreifen bilden der Aufbau der Lauffläche und die Flanke des Reifens eine gemeinsame Einheit. Dadurch werden sämtliche Bewegungen der Flanke bis in die Lauffläche weitergeleitet, was zu einer hohen Eigenbewegung des Reifens führt. Die Vorteile des Diagonalreifens liegen in seinem günstigen Anschaffungspreis und der geringen Anfälligkeit gegen Stichverletzungen. Das Prinzip der Radialtechnik ermöglicht es den beiden Reifenzonen, Flanke und Lauffläche, unabhängig voneinander zu arbeiten: Die Bewegungen der Flanke werden nicht in die Lauffläche übertragen, sodass Verschiebungen der Karkasslagen ausgeschlossen sind. Die unkontrollierte Eigenbewegung der Reifen, also der Schlupf am Boden, wird dadurch erheblich verringert, eine gleichmäßige Lastverteilung in der Aufstandsfläche gewährt.

Die Vorteile eines Radialreifens gegenüber einem Diagonalreifen sind folgende: Er besitzt eine effektivere Zugkraft: Der Reifen rollt ab wie ein Laufband. Das bedeutet eine bessere Bodenschonung, eine höhere Traktion und geringeren Schlupf, der Kraftstoffverbrauch wird reduziert, die gleichmäßige Lastverteilung in der Aufstandsfläche sorgt für eine geringere Bodenverdichtung, er besitzt eine höhere Laufleistung und bietet größeren Komfort und mehr Geschmeidigkeit.

NRZ: Was sind Flotation-Reifen?

Karsten Krückeberg: Sogenannte Niederdruck bzw. Flotation-Reifen sind speziell für moderne Hochleistungsanhänger/gezogene Maschinen entwickelt worden. Diese Breitreifen können mit variablem Luftdruck gefahren werden und ermöglichen so eine Reduzierung des Bodendrucks auf dem Feld und hohe Geschwindigkeit bei Straßenfahrten. Je nach Einsatzschwerpunkt variieren die Traglasten und Profile. Sie haben eine längere Lebensdauer, besitzen eine höhere Tragfähigkeit und Aufstandsfläche. Sie sind bodenschonend.

BRV BIETET WIEDER GRUNDLAGENTRAINING FÜR LANDWIRTSCHAFTSREIFEN

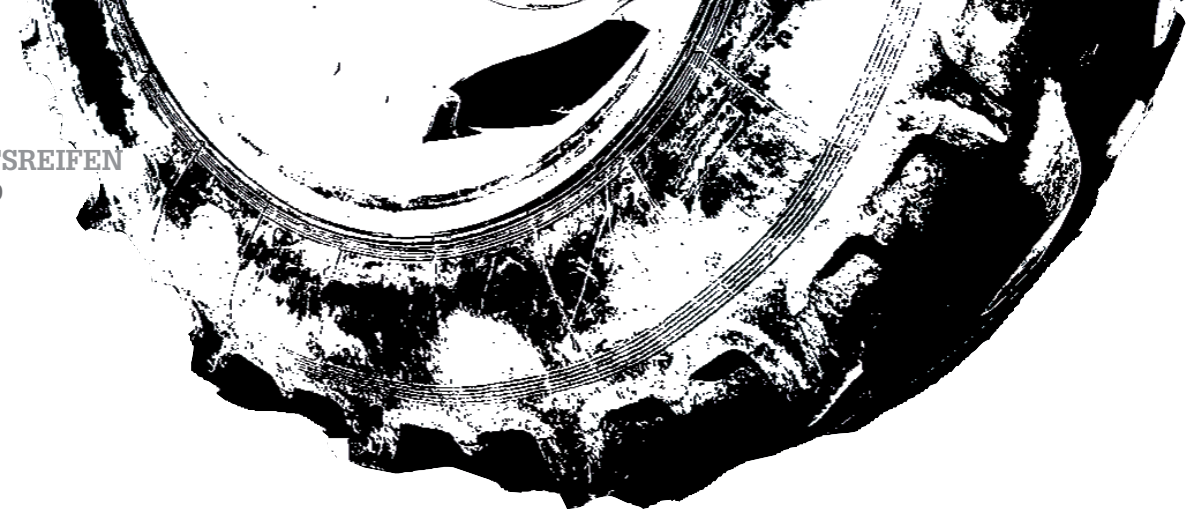
In Kooperation mit dem auf Nutzfahrzeugreifen spezialisierten Großhändler Bohnenkamp hat der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV, Bonn) 2018 erstmalig ein Grundlagentraining „Reifen & Räder in der Landwirtschaft“ in sein Weiterbildungsprogramm aufgenommen. Aufgrund des hohen Anklangs geht das Training 2019 in die nächste Runde. Diesmal stehen Interessierten zwei Termine und Trainingsorte zur Auswahl: zum einen am 14./15. Mai in Landshut und dann am 18./19. Juni in Osnabrück. Ziel des Lehrgangs ist es, den Teilnehmern eine kompetente Kundenberatung rund um das spezielle Produktsegment Landwirtschaftsreifen zu vermitteln. Hierfür stehen neben den wichtigsten Informationen zur Reifentechnik und -auswahl die Themen Felgen, Räder und Umbereifung auf dem Lehrplan. Abgerundet wird das Grundlagentraining durch Informationen zu rechtlichen Grundlagen, Reifenreparatur sowie eine Fachdiskussion über ungewöhnliche Reifeneinsätze und deren Lösungen. Zudem gibt es ein Grundlagentraining Reifenmontage in der Landwirtschaft am 3. und 4. September. Interessenten sollten sich zeitnah anmelden, denn die Nachfrage ist hoch und die Zahl der Plätze begrenzt. Die Ausschreibung und Anmeldeunterlagen finden Sie hier: www.bundesverband-reifenhandel.de/mitglieder/aus-und-weiterbildung/. *cs*



Jede Menge Informationen rund um das Thema Landwirtschaftsreifen gibt es bei der Schulung



www.trelleborg.com/wheels/de



NRZ: Was ist die IF-/VF-Technologie?

Karsten Krückeberg: IF-/VF-Reifen zeichnen sich durch eine gleiche Tragfähigkeit bei weniger Luftdruck oder höhere Tragfähigkeit bei gleichem Luftdruck aus. Die Technologie gibt es als IF- und VF-Variante. Improved Flexion (IF) bedeutet gleiche Tragfähigkeit bei 20 Prozent geringerem Luftdruck oder gleicher Luftdruck bei 20 Prozent höherer Tragfähigkeit. Very High Flexion (VF) bedeutet gleiche Tragfähigkeit bei 40 Prozent geringerem Luftdruck oder gleicher Luftdruck bei 40 Prozent höherer Tragfähigkeit.

NRZ: Was sind die Merkmale der modernen IF-/VF-Technologie?

Karsten Krückeberg: Die neueste Reifentechnologie in der Landwirtschaft wird ermöglicht durch Entwicklungen im Design, Konstruktion und Materialien der Reifen. Der Karkassaufbau wurde verändert. Das heißt: Es gibt dünnere Karkassenlagen und eine erhöhte Anzahl der Lagen, einen weniger abrupten Lagenumschlag (verringerte Gefahr der Lagenseparation), und eine flachere Lauffläche sorgt für Verzahnung der Stollen im Boden und somit für eine optimale Bodenschonung. Zudem wurden die Materialien verbessert. Sie sind flexibler und mit geringerer Hitzebildung. Wulst- und Schulterbereich bleiben steif, die Flanke arbeitet stärker. Die Reifen haben einen Stahlgürtel und kommen auf breitere Felgen.



NRZ: Wie wirkt sich der Reifendruck genau aus?

Karsten Krückeberg: Der richtige Reifendruck spielt eine große Rolle in Bezug auf das Reifenleben, die Bodenschonung, die Wirtschaftlichkeit und vor allem die Sicherheit. Ein korrekt angepasster Reifendruck kann in der Landwirtschaft etwa die Bodenverdichtung minimieren, Ressourcen schonen und die Ernte ertragreicher ausfallen lassen. Hierzu wird der Reifendruck auf dem Feld abgesenkt, um die Aufstandsfläche zu vergrößern und den Bodendruck zu reduzieren.

NRZ: Sind breite Reifen immer schonender?

Karsten Krückeberg: In den letzten Jahren haben immer größere und schwerere Landmaschinen die Böden zunehmend belastet und verdichtet. Dem hatten die Hersteller mit immer größeren und breiteren Reifen entgegenzuwirken versucht, denn es gilt: Je größer die Aufstandsfläche eines Reifens, desto besser wird der Boden vor Verdichtung geschützt. Breitreifen leisten bereits einen erheblichen Beitrag zur Bodenschonung. Doch die modernen IF- und VF-Reifen, eine echte Alternative, heben das Prinzip der besseren Druckverteilung mit herausragenden technischen Eigenschaften auf ein neues Niveau. IF-/VF-Reifen tragen die gleiche Last zuverlässig bei bis zu 40 Prozent weniger Innendruck oder eben bis zu 40 Prozent mehr Last bei einem gegebenen Druck. Tatsächlich sieht ein VF-Reifen im Niedrigdruckbetrieb buchstäblich platt aus, während sich der sogenannte Fußabdruck um bis zu 25 Prozent vergrößert. Bislang war diese Technologie nur für Traktoren verfügbar. Der VF-Reifen Agriflex 389+ von Alliance ist jetzt der erste Reifen mit IF-/VF-Technologie für gezogene Einheiten wie Güllefässer oder Ladewagen. Er trägt die hohen Lasten auch bei niedrigstem Druck von rund 0,8 bar.

NRZ: Was bedeuten die Größenangaben?

Karsten Krückeberg:
Beispiel, neue Kennzeichnung:
420/80 R46

420	Breite des Reifens in mm
80	Höhenverhältnis der Flanke zur Breite in Prozent
R	Radial
46	Felgendurchmesser in Zoll

Beispiel, alte Kennzeichnung:
16.9 R46

16.9	Breite des Reifens in Zoll
R	Radial
46	Felgendurchmesser in Zoll

christine.schoenfeld@reifenpresse.de

Bohnenkamp mit Alliance und BKT auf der DeLuTa 2018

Der Lohnunternehmerverband hatte im Dezember zu den diesjährigen Deutschen Lohnunternehmertagen (DeLuTa) nach Bremen eingeladen. Auch der Osnabrücker Großhändler Bohnenkamp hat sein umfangreiches Produktangebot der Marken Alliance und BKT vorgestellt. Im Mittelpunkt standen die IF- und VF-Technologie für Traktorreifen sowie die Vorstellung des weltweit ersten VF-Flotation-Reifens. Am Messestand stellten sich zahlreiche Reifenspezialisten den Fragen der Fachbesucher und berieten zum richtigen Reifen für unterschiedlichste Einsatzzwecke. Heiko Holthaus, Geschäftsbereichsleiter Agrar bei Bohnenkamp: „Der gute Draht zu den Anwendern unserer Produkte ist uns wichtig. Die DeLuTa ist hierfür die perfekte Plattform. Hier können wir mit Profis der Agrarbranche fachsimpeln und die aktuellsten Technologien vorstellen. Interessant für Lohnunternehmer ist aktuell ein Wechsel auf die IF-/VF-Technologie. Sie bringt erhebliches Einsparpotenzial bei gleichzeitig maximaler Bodenschonung." Dank neuer VF-Flotation-Reifen ist die IF-/VF-Technologie jetzt erstmals für ein komplettes Gespann, bestehend aus einem Zugfahrzeug und einer gezogenen Einheit, verfügbar. Die Kombination mache sich im deutlich geringeren Spritverbrauch,



aber auch in der messbar besseren Bodenschonung bemerkbar, heißt es bei dem Großhändler. Möglich mache dies ein grundlegend überarbeiteter Karkassaufbau der neuen VF-Reifen von Alliance. Deren deutlich flexiblere Konstruktion erlaube das Arbeiten mit noch geringeren Drücken und umgehe gleichzeitig die Gefahr der Lagenseparation. *cs*

ML Reifen präsentiert Leao-Reifen auf der DeLuTa 2018

Der Reifengroßhändler ML Reifen aus Wallenhorst ist Fördermitglied im Bundesverband Lohnunternehmen und war erstmals als Aussteller auf der DeLuTa am 5. und 6. Dezember in Bremen vertreten. Dort stellte das Unternehmen dem Fachpublikum seine Agrarexklusivmarke Leao vor. „Leao zeichnet sich durch das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis und ein breites, ständig weiterentwickeltes Sortiment aus. Wir sind überzeugt von der Marke Leao", betont Jens Nüßmeier, Vertriebsmitarbeiter bei der ML Reifen GmbH. Das Leao-Markenzeichen, der Löwe, symbolisiere die Eigenschaften der Produkte: „Sein Biss steht für die Traktionsstärke, seine Sanftheit und Geschmeidigkeit für die Bodenschonung und seine Stärke für die Haltbarkeit."



Auch der Leao FL300 wurde von ML Reifen auf der Messe präsentiert

Die ML Reifen GmbH bietet Reifen über ein stetig wachsendes Netz von Landmaschinenhändlern, Landtechnikunternehmen und Reifenfachhändlern an. Auf der DeLuTa konnte sich das Fachpublikum am Stand des Reifengroßhändlers selbst von den Produkten überzeugen. Neben den Leao 650/65 R38 im bewährten Profil LR650 und dem 600/70 R22,5 im Profil LR7000 warteten zwei echte Neuheiten auf die Besucher: der Flotation-Reifen 560/60 R22,5 Flo-Max FL300 mit Stahlgürtel und der 500/70 R24 LR400 Strong Max, ein Laderreifen, der dank Blockprofil und Stahlgürtel echte Nehmerqualitäten hat. *cs*



Kurzgefasst.

„Agrimax"-Reifen für ersten fahrerlosen Escorts-Traktor



Unlängst ist der sogenannte Automated Concept Tractor – der erste fahrerlose Traktor des indischen Landmaschinenherstellers Escorts – vorgestellt worden. Reifenpartner ist dabei der im selben Land ansässige Reifenhersteller BKT, sodass das Fahrzeug bei seiner Präsentation auf Radialreifen aus dessen „Agrimax"-Produktfamilie rollte. Damit steht das Unternehmen in einer Reihe mit solchen Firmen wie Microsoft, Reliance Jio, Trimble, Samvardhana Motherson Group, WABCO, Bosch und AVL, die ebenfalls bei dem Projekt mitwirkten.

cm

„Konkrete Pläne": BKT will erste Reifenfabrik außerhalb Indiens bauen

Der Off-The-Road-Reifenhersteller BKT plant die Errichtung einer Reifenfabrik in den USA. Wie Arvind Poddar, Chairman und Managing Director des Unternehmens, anlässlich seiner Aufnahme in die sogenannte „Hall of Fame" des international aktiven US-Branchenverbands Tire Industry Association (TIA) mitteilte, gebe es dazu bereits „konkrete Pläne". Derzeit sei man auf der Suche nach einem geeigneten Standort. Balkrishna Industries Ltd. (BKT) betreibt bereits vier Fabriken, die sich aber allesamt in Indien befinden (Bhuj, Aurangabad, Bhiwadi und Chopanki). Die neue Fabrik werde demnach die erste Fabrik außerhalb des BKT-Heimatlandes sein.

ab

BKT 2.0 – OTR-Reifenhersteller startet nächste Wachstumsphase

259 Millionen Euro an Investitionen und Selbstversorgung mit Reifenruß

Dass Balkrishna Industries Ltd. (BKT) erstmals eine Fabrik außerhalb seines Heimatlandes Indien bauen will, ist spätestens seit der öffentlichen Ankündigung Ende Oktober durch Arvind Poddar, Chairman und Managing Director des Unternehmens, klar. Nun teilt der Off-The-Road-Reifenhersteller weitere Details zu seinen Bauplänen in einer Börsenmitteilung mit. Derzufolge will BKT in den USA rund 100 Millionen US-Dollar (88 Millionen Euro) für eine Greenfield-Fabrik investieren, in der jährlich 20.000 Tonnen an Reifen gefertigt werden können. Aktuell verkauft BKT in Nord- und Südamerika jährlich rund 30.000 Tonnen an Reifen. Durch die neue Fabrik soll vornehmlich das Geschäft mit den OEMs gestärkt werden, eine größere Wettbewerbsfähigkeit auf den regionalen Ersatzmärkten werde aber auch erwartet, heißt es dort. Der Hersteller hat darüber hinaus aber noch weitere und vor allem weitergehende Investitionspläne und sieht sich am Beginn seiner nächsten Wachstumsphase – BKT 2.0.

Wie BKT in der Börsenmitteilung sowie einer begleitenden Investorenpräsentation zudem noch schreibt, werde man außerdem rund zehn Milliarden Rupien (120 Millionen Euro) in den Neubau einer und die Erweiterung einer anderen Reifenfabrik in Indien investieren, wo BKT aktuell vier Fabriken betreibt. Darüber hinaus fließen aktuell gut 4,2 Milliarden Rupien (51 Millionen Euro) in eine Reifenrußfabrik in Bhuj, wo BKT seine bisher modernste und Ende 2015 eingeweihte Reifenfabrik betreibt. Von diesen Investitionen dürfte auch Europa und der weitere Ausbau des Geschäftes hierzulande profitieren.

Das erste der zwei neuen BKT-Projekte, die gemeinsam mit den US-Bauplänen durch das Board of Directors abgesegnet wurden, betrifft den Neubau einer Reifenfabrik in Waluj bei Aurangabad, Indien. Dort betreibt BKT bereits ein Fabrik. Diese sei allerdings in die Jahre gekommen und sei dem Hersteller zufolge längst überfällig für eine komplette Überarbeitung. Da aber das bestehende Grundstück eine Erweiterung bzw. einen Um- oder gar Neubau nicht zulässt, will BKT jetzt rund fünf Kilometer von der bestehenden Fabrik entfernt eine neue bauen. Das Investitionsvolumen dafür beträgt fünf Milliarden Rupien (60 Millionen Euro). Auf dem neun Hektar großen



Am Standort der erst Ende 2015 eingeweihten Reifenfabrik im indischen Bhuj baut BKT jetzt auch eine Fabrik für Reifenruß, mit der man die Selbstversorgung sicherstellen will

REIFENHERSTELLER BKT HÖRT SEINEN KUNDEN GUT ZU



Nach Auffassung von BKT sind statistische Daten und Marktforschung allein nicht ausreichend, um Kunden immer bessere bzw. auf ihre spezifischen Bedürfnisse abgestimmte Produkte anbieten zu können. Deshalb legt der indische Reifenhersteller mit Blick auf sein Portfolio für den landwirtschaftlichen Einsatz eigenen Worten zufolge viel Wert auf die Rückmeldungen der Anwender. „BKT hat stets einen direkten Draht zu den Landwirten, die nützliches Feedback über die neuesten Entwicklungen in der Landwirtschaft und den Einsatz von Reifen in der Branche liefern können", heißt es vonseiten des Unternehmens. So gehört unter anderem etwa Martino Nodari, Sohn des Gründers eines im norditalienischen Brescia ansässigen Landwirtschaftsbetriebes, zu denjenigen, denen man Gehör schenkt. So etwas kann sich noch in anderer Form auszahlen, zumal im Zuge einer immerhin schon sechsjährigen Kooperation mit Nodari dessen Fahrzeug-/Maschinenpark zum überwiegenden Teil (rund 80 Prozent) mittlerweile mit BKT-Reifen ausgerüstet sein soll.

„Wir hatten in der Vergangenheit ein paar Probleme mit Reifen, die wir für Anhänger benutzten. Bei der Suche nach einer Lösung probierten wir die Größe 560/60 R 22,5 von BKT. Dies führte zu wesentlich besseren Ergebnissen. Anschließend haben wir begonnen auch unsere Traktoren – einen nach dem anderen – umzurüsten", erklärt Martino Nodari. „Wir haben uns für die Marke BKT entschieden, da dies Spitzenreifen sind, die ruhiger laufen als andere, und oft können sie sogar das gewisse Etwas an Mehrleistung im Vergleich zu Premiummarken herausholen", lobt er bei alldem nicht nur die Reifen des indischen Herstellers, sondern auch dessen Kundendienst über seinen Vertriebspartner Univergomma. Beschrieben wird er als „hoch qualifizierte, professionelle Firma, die neben der traditionellen technischen Assistenz auch vortreffliche Beratung leistet, um für jede Anwendung den richtigen Reifen ausfindig zu machen". *cm*

Grundstück soll bis 2021 eine Fabrik entstehen, in der – wie in der bisher betriebenen Fabrik – dann jährlich 30.000 Tonnen an Reifen produziert werden können. Am neuen Standort in Waluj soll außerdem ein Heizkraftwerk sowie ein Lager entstehen. Nach Inbetriebnahme der neuen wird die alte Fabrik geschlossen.

Auch in der derzeit modernsten Fabrik des OTR-Reifenherstellers in Bhuj sollen in den kommenden Monaten weitere Produktionskapazitäten entstehen. Wie BKT mitteilt, wolle man dort ebenfalls rund fünf Milliarden Rupien (60 Millionen Euro) in die Produktion von großen radialen OTR-Reifen investieren, die vorwiegend für das Erstausrüstungsgeschäft bestimmt seien. Die zusätzliche Kapazität wird mit 5.000 Tonnen angegeben. Auch in Bhuj werden bei der Gelegenheit zusätzliche Misch- und Lagerkapazitäten entstehen. Die Fertigstellung der Erweiterung ist ebenfalls in den kommenden 30 Monaten vorgesehen.

Unterdessen teilt BKT außerdem mit, man liege in Bhuj mit der seit Kurzem im Bau befindlichen Reifenrußfabrik im Plan. Bis März 2021 will der Hersteller dort 140.000 Tonnen Ruß jährlich produzieren und damit seine Selbstversorgung sicherstellen. In Betrieb genommen werden soll die neue Anlage im kommenden März mit einer Jahreskapazität von zunächst 60.000 Tonnen.



BKT startet seine nächste Wachstumsphase – BKT 2.0 – und investiert dafür über eine Viertelmilliarde Euro

In Bhuj liegt das Investitionsvolumen für die Reifenrußfabrik bei gut 4,2 Milliarden Rupien (51 Millionen Euro).

arno.borchers@reifenpresse.de



Michelin bringt Komplettlösung Zen@Terra auf den Markt

Mit Zen@Terra führt Michelin eine Komplettlösung auf dem Markt ein, die es Landwirten und Lohnunternehmern ermöglicht, den Reifendruck ihrer Traktoren während der Fahrt automatisch an die jeweiligen Erfordernisse anzupassen. Das einfach zu bedienende System biete die Möglichkeit, den Fülldruck schnell und einfach zu regulieren: ein niedriger Reifendruck für die bodenschonende und produktivitätssteigernde Arbeit auf dem Feld, ein höherer Reifendruck für den materialschonenden und sicheren Einsatz auf der Straße.

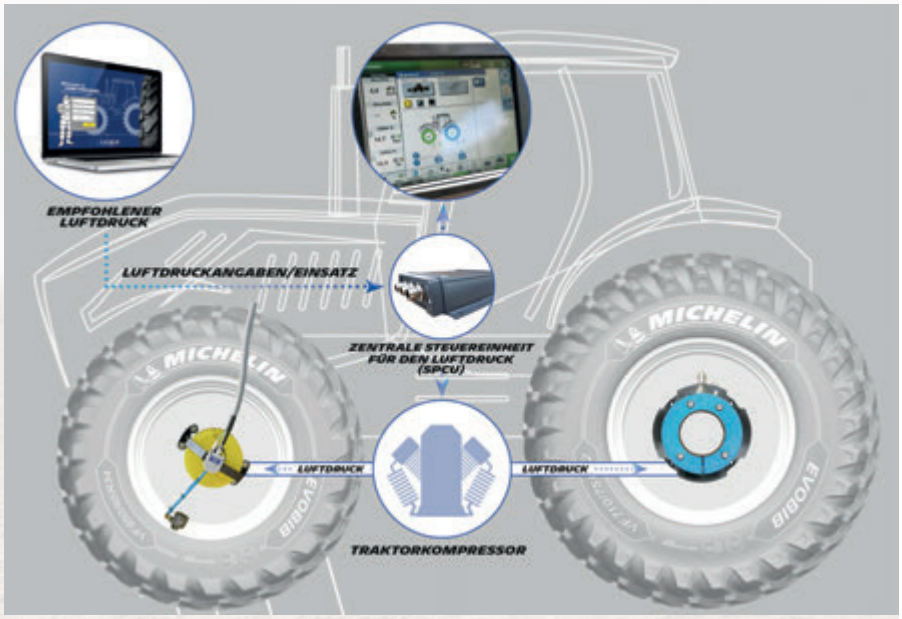
Die Komplettlösung unterstreiche den Wandel von Michelin vom reinen Hersteller von Landwirtschaftsreifen zum Anbieter von technischen Lösungen rund um das Zusammenspiel von Reifen und Boden. Das bedienfreundliche automatische System erfülle die wachsende Nachfrage nach Lösungen, mit denen Landwirte ihre Produktivität verbessern und gleichzeitig ihre Böden schonen könnten, heißt es aus dem Unternehmen. So könnten Landwirte das Potenzial der Niederdruckreifen bei der Arbeit auf dem Feld optimal ausnutzen und schnell den Druck erhöhen, wenn sie auf die Straße wechseln.

Reifendruck nach Maß per Doppelklick

Moderne Landwirte und Lohnunternehmer legen zunehmend längere Strecken auf der Straße zurück, um ihre Felder zu erreichen: Besitzer leistungsstarker Traktoren in Europa geben an, dass sie im Schnitt 70 Prozent ihrer Zeit auf dem Feld und 30 Prozent auf der Straße verbringen. Deshalb versuchen sie, einen Reifenfülldruck zu finden, der einen Kompromiss zwischen der effizienten Nutzung auf der Straße und dem Schutz des Bodens ermöglicht. Zwar wissen sie, dass der Reifendruck einen großen Einfluss auf die Bodenqualität und den Ertrag hat, jedoch müssten sie viel Zeit aufwenden, wenn sie ihre Traktoren viermal täglich für jeweils 30 Minuten zum Anpassen des Luftdrucks anhielten. Und genau hier setze Zen@Terra an. Mit nur zwei Klicks lasse sich der Reifenfülldruck während der Fahrt kontrollieren und je nach Einsatzbedingungen und Untergrund automatisch anpassen.

Die Komplettlösung sei eine Kombination aus vier zusammenarbeitenden Elementen:

- Michelin EvoBib: Der Zwei-in-eins-Reifen von Michelin zeichnet sich durch die sogenannte Adaptive Design Technology aus, durch die er je nach Fülldruck seine Bodenaufstandsfläche verändert und den jeweiligen Anforderungen anpasst. Dafür wurde der Reifen auf der SIMA 2017 mit der goldenen Innovationsmedaille ausgezeichnet
- eine zentrale Reifendruckregelanlage von PTG, die in der Lage ist, den Druck während der Fahrt nach Bedarf zu erhöhen oder abzusenken
- eine intelligente Steuereinheit („Smart Pressure Control Unit“, SPCU) zur Spei-



Die Komplettlösung ermöglicht Landwirten den Reifendruck ihrer Traktoren während der Fahrt automatisch anzupassen

cherung der individuellen Reifenfülldruckwerte für alle Anwendungen und Arbeitsgeräte eines landwirtschaftlichen Betriebes. Mit nur zwei Klicks kann der Fahrer diese individuellen Werte am Schlepperterminal in der Kabine aktivieren und so den Reifenfülldruck während der Fahrt anpassen.

- Michelin-Kundenservice: Er stellt für jeden Landwirt ein individuelles Ausstattungsangebot zusammen, steht für die Inbetriebnahme und Fragen im Tagesgeschäft zur Verfügung.

Zusammenarbeit mit Spezialisten PTG

Die größte Herausforderung für die Entwickler habe darin bestanden, den Luftdruck anpassen zu können, ohne dass der Nutzer zu seiner Ausgangsbasis zurückkehren muss oder Zeit am Straßenrand verliert, heißt es bei dem Reifenhersteller. Die Aufgabe sei in Zusammenarbeit mit PTG, dem mittlerweile zu Michelin gehörenden europäischen Marktführer für Reifendruckregelsysteme (RDS) für die Landwirtschaft, erfüllt worden. Mithilfe der Reifendruckregelanlage von PTG lasse sich der Reifenfülldruck sowohl bei Traktoren als auch Anhängern während der Fahrt individuell anpassen. „Die Hauptkomponenten des RDS sind Drehdurchführungen und Regelventile, die die zuverlässige Anpassung des Reifendrucks im EvoBib während der Fahrt mithilfe von Luft aus der Druckluftbremsanlage (oder eines zusätzlichen Druckluftkompressors) ermöglichen. Pneumatische und elektronische Steuergeräte sorgen für die richtige Dosierung des Fülldrucks“, so der Reifenhersteller. Sämtliche Systemkomponenten würden über das Isobus-Terminal in der Kabine gesteuert. Zen@Terra sei für Steckachsentraktoren, Flanschachsentraktoren und nicht angetriebene Anhängerachsen geeignet. Mit der Komplettlösung stelle Michelin sicher, dass Landwirte die optimale Leistung aus ihren Maschinen herausholen und sowohl ihren Ertrag maximieren als auch ihre Traktoreffizienz und Betriebskosten optimieren. Die Komplettlösung sei ab Januar 2019 über Maschinenhändler in Deutschland, Österreich und der Schweiz erhältlich. *cs*

TIANLI

REIFEN, AUF DIE SIE SICH VERLASSEN KÖNNEN.



TRAKTOR RADIAL HIGHLIGHTS

Standard | 65 | 70 | 75 I 85 Serie | R1W
Genesis | 70 | 85 Series | R1
Defender (Row Crop) | R1
Agro-Industrial | R4



FLOTATION RADIAL HIGHLIGHTS

Agro Grip
F1 Traction
Ride King

Der Beste am Hang!



IMPLEMENT RADIAL HIGHLIGHTS

R305 | **R100**
Grass King (Weltneuheit)

Web: **WWW.TIANLI-TYRE.COM**
oder App: **TIANLI APP**

OttoJust
Reifen- und Radsystempartner

Bremen +49 421-839680
Lübeck +49 451-879720
www.otto-just.de

reifen-müller
Ein Begriff für Qualität und Sicherheit

Hammelburg-Westheim
Tel. +49 9732 - 9141 0
www.reifen-mueller.com

Vredestein erweitert sein Angebot der Serien Traxion Versa und Endurion

Vredestein erweitert zwei seiner Reifenserien für landwirtschaftliche und industrielle Anwendungen. Die Anzahl der verfügbaren Größen für den Vredestein Traxion Versa verdoppelt sich von vier auf acht, und die vier bestehenden Größen des Vredestein Endurion werden um sechs erweitert. Der Traxion Versa wurde für Teleskoplader, kompakte Radlader und Baggerlader konzipiert und sei eine ideale Lösung für Fahrzeuge, die auf weichem Boden fahren. Der gebogene Traktionsstollen ermögliche eine „hervorragende Traktion durch Selbstreinigung bei gleichzeitigem Komfort und geringem Verschleiß". Auch der Endurion wurde für Teleskoplader, kompakte Radlader und Baggerlader konzipiert, jedoch hauptsächlich für Anwendungen auf hartem Boden. Seine robuste Karkasse und sein robustes Profil mit einem Gummianteil von 44 Prozent in der Aufstandsfläche sorgten für eine höchstmögliche radiale und laterale Stabilität und hervorragenden Komfort. Der hohe Gummianteil im Profil sowie die verbesserte Gummimischung und Stollenhöhe garantierten laut Angaben des Reifenherstellers eine beeindruckende Lebensdauer. Die moderne Karkassenkonstruktion ermögliche einen starken und zuverlässigen Reifen, der schwere Lasten in allen Höhen tragen kann.

cs

Neue Größen

Traxion Versa: 340/80 R18 IND, 400/70 R24 IND, 400/80 R24 IND und 440/80 R 28 IND

Endurion: 340/80 R18 IND, 400/ 70 R18 IND, 340/80 R20 IND, 400/ 70 R20 IND, 400/ 70 R24 IND und 400/ 80 R24 IND



Vredestein präsentiert neue Reifen für Kompakttraktoren



Der Traxion 65/70 könne in Weinbaugebieten oder in Obstplantagen eingesetzt werden

Apollo Vredestein hat sein Sortiment an Traxion-Reifen erweitert. Der Traxion 65/70 nutze die bewährte Traxion-Technologie, um die spezifischen Anforderungen von Kompakttraktoren sowohl in starrer Bauweise als auch mit Knicklenkung zu erfüllen, die häufig in Weinbaugebieten, Obstplantagen und für verschiedene öffentliche Dienste eingesetzt werden. Der Traxion 65/70 setze neue Maßstäbe in Sachen Traktion, Stabilität und Verschleißfestigkeit, was von besonderem Interesse für die Mittelmeerstaaten ist, heißt es bei dem Reifenhersteller.

Die Pneus seien für die Vorteile bekannt, die ihr einzigartiges Profil biete. Zu diesen zählten unter anderem die „hervorragende Selbstreinigung, die geringen Rollgeräusche, der niedrige Kraftstoffverbrauch und die im Vergleich zu den Wettbewerbern um 30 Prozent längere Lebensdauer", heißt es in einer Mitteilung. „Es beginnt mit der einzigartigen Krümmung der Laufflächenstollen", sagt Ruud Nijland, Leiter der Abteilung Vertrieb für landwirtschaftliche und industrielle Reifen in Europa bei Vredestein. „Sie sind quer zur Fahrtrichtung in der Schulter positioniert – für maximale Traktion und einen reduzierten Kraftstoffverbrauch auf dem Feld – und in der Mitte des Reifens nahezu in Fahrtrichtung ausgerichtet, was den Rollwiderstand, die Rollgeräusche sowie die Vibrationen reduziert. Der Abstand zwischen den Stollen nimmt von der Mittellinie bis zur Schulter zu, sodass sie nicht parallel zueinander sind."

Ein weiterer großer Vorteil der Traxion-Reifen seien ihre ausgezeichneten Selbstreinigungseigenschaften. „Da der Abstand zwischen den Stollen nach außen zur Schulter zunimmt, setzt sich Schmutz nicht in den Zwischenräumen fest, sondern fällt ab. Der Reifen bietet optimale Traktion auch auf schweren Böden, und der Traktor hinterlässt beim Anfahren weniger Schmutz auf der Straße." In der Mitte des Reifens befinde sich zudem mehr Gummi, um die Reibung auf der Fahrbahn zu reduzieren und die Verschleißfestigkeit zu erhöhen. Die spezielle Mischung biete eine bisher unerreichte Verschleißfestigkeit und zusätzliche Widerstandsfähigkeit gegen Beschädigung und Durchstiche. Das robuste Design der Stollenspitze biete zusätzliche Stabilität und Griffigkeit, um den Wenderadius im Vorgewende beizubehalten. Und die Geschwindigkeitsklasse D (bis 65 km/h) ermögliche eine bis zu zehn Prozent höhere Tragfähigkeit oder einen zehn Prozent niedrigeren Fülldruck.

cs

Trelleborg stellt die neue TLC-Plus-App vor

Trelleborg hat auf der Landwirtschaftsmesse EIMA seine neue TLC-Plus-App vorgestellt. Sie sei ein fortschrittliches, sensorgestütztes Kontrollsystem, das Reifendruckdifferenzen zwischen dem optimalen und dem tatsächlichen Wert messe und diese Informationen drahtlos an das Handy des Landwirts oder dessen PC weiterleitet.



Die neue TLC-Plus-App sowie das TLC-Plus-Kit sind ab diesem Monat verfügbar

Die neue App basiere auf der bekannten Trelleborg-Load-Calculator-App (TLC). Diese wurde bereits 2011 eingeführt. TLC Plus sei nun von Trelleborg konzipiert und entwickelt worden, um den Herausforderungen der zukünftigen und modernen Landwirtschaft gerecht zu werden. Während die Standardfunktionalitäten der TLC-App für jede Anwendung die präzise Berechnung des passenden Drucks erlaubten, überprüften die neuen TLC-Plus-Premiumfunktionalitäten, „ob der Maschinenpark tatsächlich mit dem optimalen Reifendruck eingestellt ist und empfehlen Anpassungen dort, wo und wann sie benötigt werden". Dies sei durch ein TLC-Plus-Kit möglich, das die App mit Reifendruckkontrollsensoren (die an den Reifenventilen montiert sind) und einem Gateway verbindet, das die Datenübertragung an mobile Geräte ermöglicht. Darüber hinaus ermöglichen die Tools dank der Cloud-Technologie eine Fernverwaltung der Traktorflotten, sodass die Landwirte vom Büro aus beurteilen könnten, ob die Maschinen mit dem entsprechenden Druck arbeiten. Diese Konfiguration gewährleiste maximale Sicherheit und Effizienz für die Nutzung auf Großbetrieben. „Wir haben gesehen, dass die Nutzung der bereits 2011 eingeführten App weltweit enorm gewachsen ist. Aus diesem Grund haben wir uns entschieden, die App mit einer neuen Generation sensorbasierter Tools aufzurüsten: TLC Plus (Trelleborg Load Calculator Plus). Der richtige Druck kann die variablen Kosten auf landwirtschaftlichen Betrieben um mehr als 20 Prozent senken. Der richtige Reifendruck senkt den Kraftstoffverbrauch und erhöht gleichzeitig Traktionsleistung und Ernteerträge. Die Marktforschung hat festgestellt, dass professionelle Landwirte sich der Bedeutung der Auswahl des richtigen Drucks für ihre Maschinen immer mehr bewusst werden. Dieses Bewusstsein wird die Einführung von Reifendruckkontrollsystemen zusammen mit den Lösungen von CTIS und Smart-Tyre-Lösungen in naher Zukunft noch vorantreiben", so Lorenzo Ciferri, Vice President für Marketing und Kommunikation bei Trelleborg. *cs*



Erster Continental-Landwirtschaftsreifen kam vor 90 Jahren auf den Markt

Continental ist seit einem Jahr zurück im Landwirtschaftsreifengeschäft. 2019 soll es bereits über 100 verschiedene Dimensionen geben. In diesem Jahr feiert das Unternehmen einen runden Geburtstag: Vor 90 Jahren brachte das Technologieunternehmen den ersten pneumatischen Schlepperreifen auf den Markt. Was 1928 als innovative Produktidee begann, entwickelte sich in den Jahrzehnten darauf zu einer Erfolgsgeschichte.

Marktneuheiten wie die Schlepperreifen T2 und T4 in den 1920er und 1930er Jahren sowie der AS-Farmer-Reifen im Jahr 1955 prägen die Unternehmenstradition. Mit den neuen Radialreifen mit flexibler N.flex-Karkasse, innovativer D.fine-Stollentechnologie und speziellem Wulstdesign führt das Unternehmen diese lange Tradition nun fort. „In den letzten 90 Jahren haben wir immer wieder bewiesen, dass Continental für Agrarkunden weltweit ein verlässlicher Partner ist, der innovative und effiziente Lösungen bietet", sagt Enno Straten, Leiter Commercial Specialty Tires (CST) bei Continental. „Megatrends wie Digitalisierung, Vernetzung und Automatisierung verändern den Agrarsektor und die tägliche Arbeit der Landwirte maßgeblich. Die Produktivität landwirtschaftlicher Maschinen samt passender Bereifung spielt dabei eine wichtige Rolle. Daher werden wir auch in Zukunft unser Portfolio an Landwirtschaftsreifen kontinuierlich weiterentwickeln und ausbauen."



Der erste pneumatische Luftreifen in Europa kommt von Continental: Der T2 ist einer Acker-Schlepper-Reifen mit flachstolligem Profil



Mit dem T4 AS produziert Continental den ersten Reifen mit offenem Profil in Deutschland



2017 kehrt Continental in das Geschäft mit den Landwirtschaftsreifen zurück. Die Standardreifen Tractor70 und Tractor85 beinhalten erstmalig die patentierte N.flex Technology von Continental und werden in der eigenen, hochmodernen Fertigung im portugiesischen Lousado produziert

Innovationstreiber von Beginn an

Die Geschichte der Landwirtschaftsreifen begann für Continental im Jahr 1928. Mit dem T2-Ackerschlepperreifen (AS) brachte das Unternehmen den ersten pneumatischen Landwirtschaftsreifen in Europa auf den Markt. Bereits vier Jahre später überzeugte die Weiterentwicklung, der Reifen T3 AS, die Kunden durch ein optimiertes Reifenprofil und mit einer besseren Zugkraft. 1938 revolutionierte Continental erneut den Markt: Als erster Reifenhersteller in Deutschland verzichtete das Unternehmen auf die Verbindung einzelner Profilstollen beim neuen Reifen T4 AS. Seitdem sind die Profilstollen der Ackerschlepperreifen in der Laufflächenmitte voneinander getrennt, was eine höhere Zugkraft zur Folge hat. Zusätzlich machte ein geringer Schlupf durch die gute Verzahnung mit dem Boden Ketten und Greifer überflüssig. Mit dem Continental Farmer (AS) kam 1955 schließlich ein besonders robuster und griffiger Reifen auf den Markt. Aufgrund einer neuen Profilierung mit keilförmigen verstärkten Stollen, einer Verbreiterung der Stollenfläche und besserer Selbstreinigungseigenschaften konnte der Farmer-Reifen im Vergleich zu vorherigen Modellen auf nahezu sämtlichen Böden eine Steigerung der Zugkraft von 20 Prozent aufweisen.

Internationalisierung und Verkauf der Lizenz an CGS/Mitas

Ende des 20. Jahrhunderts internationalisierte Continental sein Geschäft. Insbesondere die Märkte in Nordamerika und Europa standen im Fokus der Expansion. 2004 wurde das Landwirtschaftsreifensegment verkauft – als Folge einer Konzentration des Gesamtgeschäftes. In diesem Zuge ging die Lizenz zur Produktion sowie Vermarktung von Agrarreifen unter der Marke Continental an die Firma CGS/Mitas. Entwicklung und Vertrieb von Produkten und Lösungen aus dem Continental-Automotive-Bereich gingen davon unbetroffen weiter – und die Nachfrage der Kunden nach Continental-Landwirtschaftsreifen stieg stetig.

2016 erwarb Continental seine Markenrechte vorzeitig zurück und kehrte 2017 mit den Radialreifen Tractor70 und Tractor85 auf den Markt der Landwirtschaftsreifen zurück. Beide Reifen stammen aus eigener Produktion: Sie werden in der Fertigungsstätte im portugiesischen Lousado produziert. Im August 2018 erweiterte Continental das Portfolio um den neuen Radialreifen TractorMaster mit neuer D.fine-Technologie. Das Ende der 90-jährigen Erfolgsgeschichte ist aber noch lange nicht erreicht: Continental wird auch in Zukunft das Agrarradialreifenportfolio erweitern. Es soll bis 2019 auf insgesamt 100 Größen erweitert werden. *cs*

GRI bringt seinen ersten Radial-Flotation-Reifen auf den Markt

Der Reifenhersteller GRI hat mit dem Green XLR F77 seinen ersten Radial-Flotation-Reifen für die Landwirtschaft auf den Markt gebracht. Er wird in Sri Lanka produziert. Hierzu sei ein diagonales Laufflächendesign entwickelt worden, welches Landwirten eine „hervorragende Flotation in der On- und Offroadanwendung“ gewährleiste. „Die große Profilbreite bietet hohe Traktion und Stabilität. Das hohe Verhältnis von Mittelblock zu Stollen sorgt für eine ausgezeichnete Straßengängigkeit und geringe Bodenschädigung“, heißt es bei dem Reifenhersteller.

„Da die Weltbevölkerung ansteigt und Ackerland knapp wird, besteht die einzige Möglichkeit, genug Nahrung zu produzieren, darin, eine höhere Produktivität zu erzielen. Mit diesem Ziel hat GRI seinen Weg zur Unterstützung der Landwirtschaftsindustrie mit der Einführung einer Reihe von Landwirtschaftsreifen beschritten, die dem Landwirt eine garantierte Leistung und einen außergewöhnlichen Wert bieten können“, heißt es bei GRI. Bereits im April 2018 hatte der Reifenhersteller die XLR-Radialreifenserie 65, 70, 85 und 95 auf den Markt gebracht. Dies war damals nicht nur eine Premiere für GRI, sondern auch für Sri Lanka, heißt es in einer Mitteilung. *cs*



Der XLR F77 ist der erste Radial-Flotation-Reifen von GRI



Die Green-XLR-95 Serie



Kurzgefasst.

Neuer **Magna MA02 Scraper** für Raupen und Planierpflüge verfügbar



Das neue E3-Profil MA02 Scraper von Magna ist jetzt in drei Größen verfügbar

Die Magna Tyres Group führt ihr MA02 genanntes OTR-Reifenprofil jetzt auch in Größen speziell für die Anwendung auf Raupen und Planierpflügen an. Wie das in den Niederlanden ansässige Unternehmen mitteilt, ist der neue Magna MA02 Scraper in den Größen 29,5 R29, 33,25 R29 und 37,25 R35 bereits in Produktion und könne bestellt werden. Der Loadindex lasse eine Belastung von bis zu 23,6 Tonnen zu. Das E3-Profil ist richtungsungebunden und biete hohe Belastbarkeit und Fahrkomfort. *ab*

BKT und Paolo Rossi unterstützen Straßenkinder in Bukarest



Paolo Rossi versteigerte drei seiner Weltmeistertrikots von 1982 auf dem von BKT organisiertem Galadinner

Mitte November organisierte der Reifenhersteller BKT ein Benefizgaladinner mit Spezialgast Paolo Rossi in Bologna. Hier versteigerte der Fußballweltmeister von 1982 drei seiner italienischen Nationalmannschaftstrikots mit der Nummer 20. Sie brachten 7.700 Euro, und BKT verdoppelte den Betrag dann. Der Gesamterlös in Höhe von über 15.000 Euro wurde der gemeinnützigen Vereinigung Parada Italia gespendet. Sie unterstützt Kinder, die auf den Straßen von Bukarest in besonders schwierigen Verhältnissen leben. Paolo Rossi erklärte: „Es gibt viele Dinge, die BKT und ich gemeinsam haben. Wir sind beide begeisterte Fußballfans und unterstützen diesen Sport mit voller Kraft. Wir haben auch beide eine Verbindung zur Erde. BKT mit seiner Spezialisierung auf Landwirtschaftsreifen und ich, da ich einen Landwirtschaftsbetrieb habe." *cs*

GRI installiert Trommelprüfstand in neuer OTR-Reifenfabrik



GRIs Geschäftsführer **Prabhash Subasinghe** kündigt weitere Investitionen in die neue Landwirtschafts- und OTR-Reifenfabrik in Sri Lanka an; man wolle „die bestmöglichen Reifen produzieren"

Global Rubber Industries (GRI) investiert nicht nur in den Aufbau moderner Produktionskapazitäten, wie die Einweihung der neuen Landwirtschafts- und OTR-Reifenfabrik Anfang des Jahres 2018 zeigte. Der OTR-Reifenexperte aus Sri Lanka hat an seinem neuen Produktionsstandort nun den ersten Tire Endurance Tester des Landes in Betrieb genommen. Der neue Trommelprüfstand soll dabei helfen, die Qualität der vor Ort produzierten Reifen über eine zunehmende Automatisierung im Ablauf weiter zu steigern. Mit dem neuen drei Meter im Durchmesser messenden Prüfstand könnten Landwirtschafts- und OTR-Reifen ab 20 Zoll auch unter hoher Last getestet werden, um deren Stabilität und vor allem auch Konformität mit international gültigen Bestimmungen nachzuweisen. Wie Global Rubber Industries weiter mitteilt, soll in der neuen Fabrik zukünftig weiteres Testequipment installiert werden, so etwa eine Dorneindringmessmaschine, ein sogenannter Plunger Tester, mit dem die Stärke der Karkasse überprüft werden könne. „In einer sich ständig verändernden, komplizierten und unsicheren Welt, nehmen wir die Herausforderung an, die bestmöglichen Reifen zu produzieren", kommentierte GRI-Geschäftsführerr Prabhash Subasinghe die jüngsten Investitionen. *ab*

Titan International will Anteile an Voltyre-Prom erhöhen

Titan International plant offenbar, seine Anteile am Joint-Venture-Unternehmen JSC Voltyre-Prom aufzustocken. Titan International hatte den russischen Landwirtschafts- und OTR-Reifenhersteller mit Sitz in Wolschski nahe Wolgograd Ende 2013 zusammen mit dem Russian Direct Investment Fund (RDIF) und One Equity Partners übernommen. Während RDIF kürzlich angekündigt hatte, seinen Anteil verkaufen zu wollen, hat Titan International jetzt in einer Börsenmitteilung sein Interesse an einer Übernahme der entsprechenden Anteile bekundet. Die Anteile würden den US-Hersteller zwischen 74,3 und 76,2 Millionen Dollar (65 bis 67 Millionen Euro) kosten. Ob One Equity Partner auch die RDIF-Anteile übernehmen möchte, müsste spätestens dieser Tage entsprechend dem Gesellschaftervertrag mitgeteilt werden, so Titan International weiter. Bisher hatte Titan International einen Anteil von 43 Prozent an der ehemaligen Cordiant-Reifenfabrik JSC Voltyre-Prom, wo auch Goodyear-Landwirtschaftsreifen in Lizenz produziert werden. Wie groß der zum Verkauf stehende Anteil ist, teilte das Unternehmen nicht mit. *ab*





Bridgestone jetzt mit VX-Tractor auf dem Markt

Bridgestone hat mit dem neuen VX-Tractor sein Sortiment an hochleistungsfähigen Landwirtschaftsreifen weiter ausgebaut. Um Endverbrauchern ein sichereres Gefühl mit dem VX-Tractor zu geben, hat der Hersteller das unternehmenseigene und patentierte Stollendesign in die neuen Landwirtschaftsreifen integriert. „Mit dem Fokus auf eine erhöhte Reifenlebensdauer vor allem bei Fahrten auf der Straße wird durch die langen und hohen Stollen ein bis zu 20 Prozent höheres Stollenvolumen im Vergleich zur Konkurrenz erreicht. Zugleich sind die Stollen im Vergleich zu den direkten Wettbewerbern höher. Gleichzeitig wurde die Karkasse so konstruiert, um höchsten Stressbelastungen bei maximaler Last und Höchstgeschwindigkeit bei einem Nennluftdruck von bis zu 2,4 bar standzuhalten“, heißt es bei dem Reifenhersteller.

Für eine lange Reifenlebensdauer entwickelt

Die widerstandsfähige Gummimischung erhöhe die Festigkeit und minimiere gleichzeitig das Verschleißverhalten. Das sechslagige Gürtelpaket sowie die verstärkte Seitenwand schützten vor Beschädigungen und minderten die Anfälligkeit für Einfahrschäden. Die neue und widerstandsfähige Gummimischung mache den Pneu noch verschleißfester, als bisherige Bridgestone-Reifen. Diese Mischung ersetze Mineralöl zum Teil durch umweltfreundliche Pflanzenöle, verbessere die Reifenlebensdauer und mache einen entscheidenden Schritt in Richtung einer nachhaltigeren Zukunft, heißt es bei dem Reifenhersteller. Für ihn spiele Qualität und Innovation eine wichtige Rolle – und diese beinhalte auch der neue Landwirtschaftsreifen in allen bestehenden Größen mit Standardtechnologie.

„Der neue VX-Tractor ergänzt das VT-Tractor-Reifenportfolio für Hochleistungstraktoren sowie die VT-Combine-Serie für Erntemaschinen. Die Karkasse des VX-Tractor beinhaltet eine Technologie, die einen Reifenfülldruck von 0,6 bis 2,4 bar ermöglicht. Dieser lässt sich für jeden Einsatz perfekt anpassen, sodass selbst schwerste Lasten transportiert werden können“, erklärt Mark Sanders, Head of Sales Landwirtschaftsreifen Bridgestone EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika). „Während das bewährte und patentierte Stollendesign die Traktion optimiert und den Schlupf reduziert, sorgt das zusätzliche Stollenvolumen für eine lange Reifenlebensdauer. Das ist besonders für Traktoren wichtig, die sowohl im gemischten Feld-/Straßeneinsatz als auch häufig bei Transportfahrten eingesetzt werden.“ Der Reifen sei im europäischen Forschungs- und Entwicklungszentrum von Bridgestone in Rom entwickelt worden und wird im unternehmenseigenen Werk in Spanien produziert. Die Reifen sind zunächst in 13 verschiedenen Größen für Vorder- und Hinterachsen im Bereich von 28 bis 42 Zoll im Markt erhältlich – weitere werden im Laufe des Jahres folgen. *cs*



Grasdorf möchte mit Galaxy-Reifen Wettbewerbsvorteile realisieren

405/70 R18 Multi Tough von Galaxy sei eine Industriereifengröße bei Grasdorf. Der Großhändler aus Holle führt nicht nur diese Größe, sondern auch weitere Dimensionen der Marke Galaxy. Grasdorf sieht eine Menge Potenzial in den Produkten der Alliance Tire Group (ATG). „Seitdem ATG Teil des Yokohama-Konzerns ist, konnte ein großer Wissenstransfer stattfinden und eine Menge spezifisches Know-how vereinigt und genutzt werden. Hiervon profitieren auch die Qualität und Langlebigkeit der Reifen. Und am Ende natürlich unsere Kunden“, so Dr. Martin Heckmann, operative Geschäftsleitung der Grasdorf GmbH.

Radlasten von mehr als zehn Tonnen auf ständig wechselndem Untergrund seien der Standard im Industriereifenbereich. In den Segmenten Erdbewegung und Baumaschinen trete sogar schnell mal ein Vielfaches an Radlast auf. Zusätzlich sei die Mehrzahl der Räder meist angetrieben, was für zusätzliche dynamische Achslastmomente und damit Belastungen für den Reifen sorge, heißt es aus dem Unternehmen. Den daraus resultierenden hohen Ansprüchen an den einzelnen Reifen müssten die Hersteller gerecht werden. Nicht immer jedoch müsse der Kunde Premiumprodukte wählen. „Auch unseren Kunden geht es darum, langfristig Kostenvorteile gegenüber der Konkurrenz aufzubauen. Nur so können auf lange Sicht Wettbewerbsvorteile realisiert werden. Grasdorf möchte hier zusammen mit Galaxy attraktive Optionen bereithalten“, so Heckmann. *cs*



Der Galaxy „Multi Tough" ist bei Grasdorf ein gefragter Pneu

Zusammenarbeit zwischen Kubota und Starco „fast perfekt“



Bei seinen in hiesiger Region angebotenen Kompakttraktoren greift Kubota teils auf speziell angepasste und von Starco gelieferte Rad-Reifen-Kombinationen zurück

Eigenen Worten zufolge liefert Starco seit 2011 Felgen und Reifen für das Sortiment an Kompakttraktoren, das Kubota Deutschland als Tochtergesellschaft der japanischen Kubota Corporation hierzulande anbietet. Dabei nimmt man für sich in Anspruch, durch speziell angepasste Rad-Reifen-Kombinationen mit dazu beigetragen zu haben, dass entsprechende Fahrzeuge des Anbieters in ganz Europa mittlerweile mehr und mehr gefragt sind. Zumal einige der nach Europa importierten Kompakttraktoren ursprünglich für Standardanwendungen in Märkten wie den USA oder Asien entwickelt worden seien und sich erst dank angepasster Felgen- und Reifenlösungen für den Einsatz in hiesigen Regionen für Dinge wie beispielsweise Schneeräumen oder den Werkzeugtransport eigneten. Dazu beliefert Starco das Kubota-Montagezentrum bei Frankfurt in einem Just-in-time-Set-up. „Unsere Zusammenarbeit mit Kubota Deutschland ist ein großartiges Beispiel für die Rolle, die wir bei Kompakttraktorkunden spielen“, meint Axel Werner, Vertriebsleiter bei Starco und dort verantwortlich für dessen Traktorsegment. „Wir wissen, dass wir unseren Kunden den größten Mehrwert bieten, wenn wir in den frühen Stadien der Entwicklungsphase teilnehmen und entlang der gesamten Lieferkette an mehreren Punkten Kontakt halten von der Entwicklung bis zur Auslieferung“, ergänzt er. „Unsere Zusammenarbeit mit Starco ist fast perfekt. Das Unternehmen unterstützt uns mit mehr als nur Felgen und Reifen. Unsere direkte, mitunter tägliche Kommunikation mit der Firma hilft uns, Entscheidungen schneller zu treffen und gemeinsam bessere Lösungen zu finden“, bestätigt Michael Klug, Produktleiter für Kompakttraktoren und Bodenpflegeausrüstung bei Kubota Deutschland, der bereits seit 17 Jahren in Diensten Kubotas steht. *cm*

Tianli setzt auf Erfolg in der Nische

Zug um Zug macht sich Tianli made by Tutric (Tianjin United Tire & Rubber International Co. Ltd) in Europa einen Namen mit Forst- und Landwirtschaftsreifen. Schon seit den 1990er-Jahren produziert der Reifenhersteller Erntemaschinenreifen für den nordamerikanischen Markt und führt jetzt diese Tradition mit neuen Großreifen in Radialbauweise und IF-Technologie fort. Neu sind der 1000/50 R25, 800/70 R38, 900/60 R32 und 1050/50 R32 für Graslandeinsätze. Letztgenannte Dimension wird für ein- und mehrteilige Räder angeboten. Zudem wird das Programm um zusätzliche Dimensionen wie etwa den 710/75 R34 erweitert, „um die Kernkompetenz für Großreifen zu untermauern".



Der IF 1050/50 R32 für Graslandeinsätze

„Alle Reifen sind für die Fahrt mit variablen Fülldrücken geeignet und bieten optimale Anpassung an den jeweiligen Einsatz. Die Reifen sind außergewöhnlich robust gegenüber Verletzungen, verfügen über exzellente Seitenstabilität sowie hohe Tragfähigkeit und Traktion. Seit dem vergangenen Sommer sind bereits die Größen IF800/65 R32, IF900/60 R32 lieferbar", heißt es aus dem Unternehmen. Auch bei Flotation- und Implementreifen biete Tianli ein breites Programm, insbesondere für den Gülletransport mit den Profilen Agro Grip, F1 Traction und den Profilen R305 und R100 für Implementanwendungen. Eines der nächsten Projekte in diesem Jahr seien neue Ride-King-Größen für den landwirtschaftlichen Transport, heißt es in einer Mitteilung. Ein Langzeittest, der seit vier Jahren in Zusammenarbeit mit dem Lohnunternehmen Blunk aus Rendswühren laufe, bestätige die Robustheit der Reifen. Mittlerweile hätten sie mehr als 1.000 Betriebsstunden auf einem Kaweco-Anhänger absolviert und liefen zuverlässig.

Tutric setze konsequent auf umweltschonende Produktion, eigene Entwicklung und Forschung, die sich in 14 eingetragenen Patenten widerspiegele. So entwickelte Tutric mit dem Grass King den weltweit ersten radialen Reifen speziell für Hangtraktoren. Der Pneu biete mit seinem offenen Profil und einer Längsrille einzigartige Traktionseigenschaften und Wendigkeit in Hanglagen, wie die Testfahrer von F.X. Sauerburger bestätigt hätten, vermeldet das Unternehmen. Bei bis zu 65 km/h verfüge er „über hohen Fahrkomfort sogar über lange Distanzen, hervorragenden Bodenschutz auf Grünland, in Steillagen im Weinbau und auf ähnlichen Untergründen". Mit seinem ausgewogenen Profildesign sei er für Kommunalfahrzeuge, Zweiachsmäher wie für Multipurpose-Transporter gleichermaßen geeignet. Der italienische Hersteller Antonio Carraro habe den Grass King aufgrund seiner Bergsteigerqualitäten direkt in seine Erstausrüstung aufgenommen.

Norbert Schwalen, Sales Manager mit Schwerpunkt Qualität & Technik bei EATD (European Agricultuture Tyre Distributors) „Erst nach einiger Zeit im Einsatz erweist sich, ob das Entwicklungsteam exakt gearbeitet hat, und wir sind stolz darauf, wie hervorragend das wieder mit den beiden letzten Marktneuheiten – dem Forest Grip 800/35-22.5 und dem Grass King – funktioniert hat. Wer nur kopiert, dessen Reifen sehen vielleicht ordentlich aus, aber sie haben keine Sicherheitsreserven oder minderwertige Laufflächenmischungen", so Schwalen. In Deutschland wird das Tianli-Sortiment seit 2014 über die Großhändler Reifen Müller aus Hammelburg und Otto Just aus Bremen exklusiv vermarktet. „Das Feedback von den Anwendern ist sehr positiv. Immer mehr Kunden fragen gezielt nach Tianli-Reifen, weil sie wissen, dass sie äußerst zuverlässig und langlebig sind", so Norbert Warnke, Key-Account-Manager von Otto Just aus Bremen. Dies bestätigt Norbert Sauernheimer, Key-Account-Manager von Reifen Müller: „Ein Agrarreifen muss Reserven haben, wenn er mal ein paar Kilo mehr an Ladung zu tragen hat oder der Luftdruck nicht optimal ist, und der Tianli schultert das". *cs*

ATG etabliert neuen EMEA-Geschäftsbereich und ernennt Angelo Noronha zum Präsidenten

Die Alliance Tire Group (ATG) wird ihre regionalen Teams für die Märkte in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika zu einem neuen regionalen Team zusammenfassen, dass die sogenannte EMEA-Region bedienen wird. Angelo Noronha übernimmt die Verantwortung als Präsident des neuen Geschäftsbereiches. Nitin Mantri, Direktor von ATG, hob das Potenzial dieser Umstrukturierung hervor und stellte fest: „Die EMEA-Region ist für unser Geschäft von großer Bedeutung, und die Marktdynamik ändert und entwickelt sich hier dramatisch. Die umfassenden Erfahrungen von Angelo bei der Zusammenarbeit mit Kunden in den EMEA-Ländern und seine funktionsübergreifende Expertise sind optimale Voraussetzungen, um unser Portfolio in dieser Region weiter auszubauen." Noronha sei seit mehr als neun Jahren und damit seit den ersten Tagen der Alliance Tire Group mit der Etablierung der Marke befasst sowie in viele Marketing- und Vertriebsaktivitäten von ATG involviert. Er habe seine Karriere im Jahr 2009 als Marketingleiter im Unternehmen begonnen und sei schnell Verkaufsleiter für Europa geworden.



Angelo Noronha ist Präsident des neuen Geschäftsbereiches von ATG

„Nachdem er sehr erfolgreich sechs Jahre in dieser Position tätig war, wurde Angelo Noronha 2017 zum Präsidenten der APAC- und MEA-Regionen ernannt. Dort konnte er zusammen mit seinem Team in zwei aufeinanderfolgenden Jahren ein Wachstum von mehr als 40 Prozent erzielen", heißt es weiter. „Wir haben ein beständiges, vertrauensvolles Verhältnis zu unseren Kunden in der EMEA-Region und insbesondere in Europa. Unser Erfolg beruht auf jahrelangen Investitionen in unsere Mitarbeiter, in Prozesse und Produkte, die wir auch in Zukunft fortführen werden. Zwei meiner wichtigsten Ziele in der neuen Funktion sind die weitere Steigerung unserer Kundenzentrierung und der fortlaufende Ausbau unseres Marktanteils in den verschiedenen Segmenten, in denen wir tätig sind", sagt Noronha. *cs*

Lieferdienste bald in dritter Reihe?

Boom im Onlinehandel lässt Llkw-Reifennachfrage wachsen

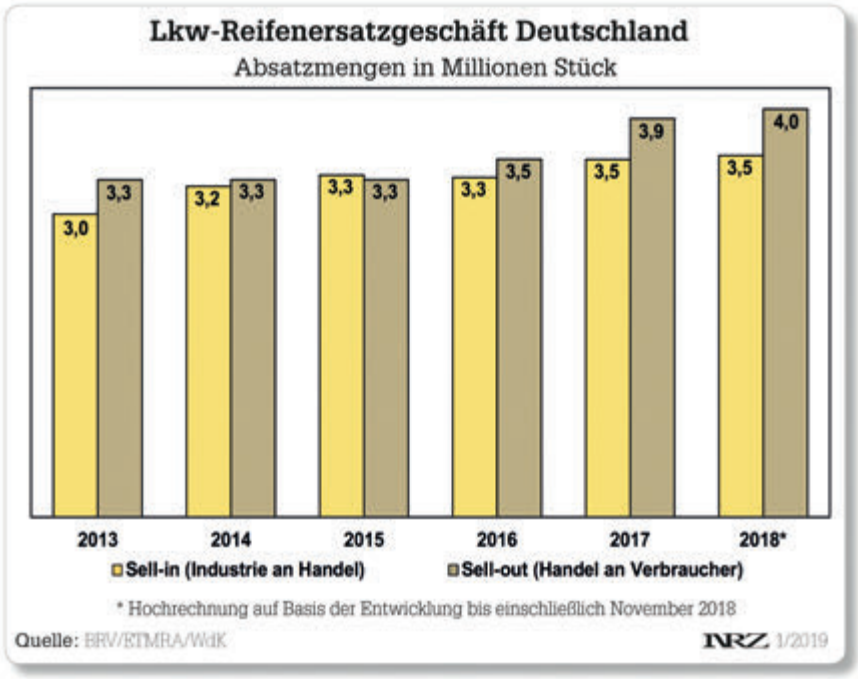
In den zurückliegenden Jahren sind hierzulande die Absatzzahlen an Transporterreifen stetig gestiegen, wobei auch in diesem Segment bei Profilen für einen ganzjährigen Einsatz die deutlichste Wachstumsrate zu beobachten ist. Daran dürfte sich 2018 nicht viel geändert haben, und für 2019 ist wohl ebenfalls ein entsprechender Trend zu erwarten. Insgesamt ist eher nicht davon auszugehen, dass der Bedarf an Llkw- bzw. Transporterreifen so schnell wieder sinkt: Da die Deutschen in zunehmendem Maße online einkaufen, muss die georderte Ware schließlich ja irgendwie an die Haustür geliefert werden, wofür in der Regel Fahrzeuge vom Schlage eines Sprinter, Crafter, Ducato, Jumper etc. zum Einsatz kommen.

Bei seiner Absatzprognose das gerade zu Ende gegangene Jahr betreffend war der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) mit Blick auf das entsprechenden Produktsegment im vergangenen Frühjahr zwar von einem leichten Minus gegenüber den 3,9 Millionen Llkw-Neureifen ausgegangen bzw. von einem Volumen so um die 3,8 Millionen Einheiten. Demgegenüber weist jedoch die Statistik des Wirtschaftsverbandes der deutschen Kautschukindustrie (WdK) für das deutsche Reifenersatzgeschäft Handel an Verbraucher (Sell-out) zumindest bis Stand Ende November 2018 ein Plus von irgendwo zwischen zwei und drei Prozent aus. Sollte sich dieser Trend in dem noch verbliebenen Monat nicht völlig ins Gegenteil verkehrt haben, könnte fürs Gesamtjahr 2018 wenigstens eine stabile, wenn nicht gar leicht steigende Nachfrage bilanziert werden.

Fünf Jahre zurückblickend entspräche dies immerhin einem um gut ein Fünftel gestiegenen Bedarf bzw. einem durchschnittlichen Marktwachstum von jährlich knapp vier Prozent. Nicht viel anders sieht's aufseiten des Sell-in aus, also hinsichtlich der Lieferungen der Industrie an die Reifenvermarkter hierzulande. Ebenfalls vorausgesetzt, dass sich der bis einschließlich vergangenen November verzeichnete Absatztrend mit einem bis dahin etwa einprozentigen Plus auch im weiteren Jahresverlauf nicht mehr allzu stark verändert hat, sollten die Reifenhersteller 2018 statt 2017 knapp diesmal gut 3,5 Millionen Llkw-Reifen an Handelskunden geliefert haben können. Dies käme einer seit 2013 um etwa ein Sechstel gestiegenen Nachfrage gleich bzw. einem Zuwachs des Absatzes um jährlich durchschnittlich gut drei Prozent.

Nach den Ursachen dafür braucht man nicht allzu lange suchen. Zumal jüngst erst in einer Studie des Kölner Institutes für Handelsforschung (IfH) von einem weiter gestiegenen Umsatzvolumen im Onlinehandel berichtet worden ist. Demnach haben Verbraucher hierzulande 2017 rund zehn Prozent mehr Geld bei Einkäufen über das Internet ausgegeben als im Jahr davor, und für 2018 wird von einem weiteren Anstieg in fast der gleichen Größenordnung ausgegangen.





Oder wie der Vertriebsmitarbeiter eines Reifenherstellers diese Entwicklung unlängst im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG umschrieb: Nicht mehr lange und Lieferdienste, welche die bei Amazon und Co. georderten Waren den Kunden an die Haustür bringen, werden mit ihren Fahrzeugen in dritter Reihe halten müssen. Wenn nun aber mehr und öfter Lieferungen anfallen, werden die von DHL, Hermes, DPD, UPS, GLS und dergleichen genutzten Fahrzeuge sowie deren Bereifungen logischerweise entsprechend stärker gefordert.

Ausgehend allein davon wäre für 2019 ein weiterer Anstieg der Nachfrage nach Llkw in eine Größenordnung rund 100.000 im Sell-out zu erwarten. Dabei ist davon auszugehen, dass die Nachfrage vor allem bei Ganzjahresreifen stark zulegen wird so wie auch 2017 schon. Für das betreffende Jahr weist die BRV-Statistik schließlich ein gegenüber 2016 fast 43-prozentiges Plus für Llkw-Ganzjahresreifen beim Absatz Handel an Verbraucher aus, während gleichzeitig die Verkaufszahlen an Modellen für den reinen Winter- bzw. Sommereinsatz „nur" um knapp sechs Prozent zulegten respektive in etwa stabil blieben. Verwunderlich ist auch dies nicht unbedingt, weil die meisten Lieferfahrzeuge je ohnehin eher im städtischen Umfeld unterwegs sind und heutige Allwetterreifen zumindest zum Teil mit durchaus akzeptablen Wintereigenschaften aufwarten können.

christian.marx@reifenpresse.de

ABONNEMENT-BESTELLUNG

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

Firma/Name

Straße

Ort

USt-Id.-Nr. (für EU-Staaten)

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschrift

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

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

Datum

Unterschrift

ABO-BESTELLSERVICE:

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

www.reifenpresse.de/abo
Fax:
0 41 41 - 5336-11
E-Mail:
vertrieb@reifenpresse.de

Breitbandig ausgelegte Reifen gefragt: „WR C3“ in *Promobil*-Test abgewertet

Bei vielen Reifentests hat es sich eingebürgert, dass Modelle mitunter abgewertet werden, wenn sie in einer (oder mehreren) für besonders relevant gehaltenen Teildisziplin zu große Schwächen zeigen. „Einzelnoten ab 3+ in den sicherheitsrelevanten Übungen erlauben kein ‚vorbildlich‘ mehr. Kapitel- und Einzelnoten ab 3+ führen zur Abwertung“, heißt es beispielsweise bei *AutoBild*. Beim ADAC und seinen Partnerklubs wird mit Blick auf das Urteil und die Gesamtnote abgewertet, wenn abgesehen vom Thema Geräusch ein Reifen in den sieben verbleibenden Prüfungen trocken, nass, Schnee, Eis, Verbrauch, Verschleiß und Schnelllauf „patzt“ bzw. lediglich „befriedigend“ oder schlechter abschneidet. Ähnliches hat jetzt auch die Motorpresse Stuttgart bei einem ihrer diesjährigen Winterreifentests praktiziert: bei dem von *Promobil*.

„Erwischt“ hat es dabei Nokians „WR C3“ wegen offensichtlich zu großer Defizite bei Nässe, weshalb er in der Gesamtbeurteilung nur für „bedingt empfehlenswert“ gehalten wird. Die restlichen Probanden fahren bis auf den für „empfehlenswert“ gehaltenen Testsieger „VanContact Winter“ aus dem Hause Continental eine Bewertung als „noch empfehlenswert“ ein. „Erreicht ein Reifen in einer der sicherheitsrelevanten Disziplinen (Schnee, nass, trocken) weniger als sechs Punkte (‚nicht empfehlenswert‘), wird er in der Gesamtnote um einen vollen Punkt abgewertet. Ist er gar in mehreren Disziplinen ‚nicht empfehlenswert‘, werden entsprechend weitere Punkte abgezogen“, wird in *Promobil* erklärt, weshalb der Reifen des finnischen Herstellers im Gesamtdurchschnitt anstelle von rechnerisch 7,6 nur mit 6,6 Punkten ins Ziel gekommen ist.

Da kann der Anbieter nur von Glück sagen, dass die Motorpresse Gleiches noch nicht bei dem im selben Verlag erscheinenden Magazin *Sportauto* anwendet: Zumal Nokians „WR A4“ bei dessen jüngstem Test von Winterreifen für sportliche Pkw bei Nässe noch deutlich weniger als sechs Punkte bei Nässe einfahren konnte und bei entsprechender Logik nicht als „noch empfehlenswert“, sondern als genauso nur als „bedingt empfehlenswert“ hätte gewertet werden dürfen. Wie dem auch sei, werden dem Transporterreifen „WR C3“ abgesehen von seiner Schwäche bei Nässe und Defiziten in Bezug auf den Komfort umgekehrt die besten Leistungen aller Kandidaten auf Schnee bescheinigt sowie eine „gute Trocken-Performance“.

Als „weitgehend ausgewogen und sicher auf nasser und trockener Strecke“ wird der „Vansmart Snow WL2“ von Maxxis beschrieben, der bei dem *Promobil*-Test vor dem Finnen ins Ziel kommt. Kritisiert werden bei ihm Kurvengrip und Lastwechselreaktionen bzw. seine Schwäche auf Schnee kombiniert mit Optimierungspotenzial bei der Aquaplaningvorsorge und in Bezug auf den Komfort. Zum breiten Mittelfeld der für „noch empfehlenswert“ gehaltenen Reifen gehört er dennoch ebenso wie Goodyears „Cargo UltraGrip 2“, Vredesteins „Comtrac 2 Winter“, Michelins „Agilis Alpin“ sowie der „Maxmiler WT2“ der Giti-Tire-Marke GT Radial, wobei sich Letzterer noch den Titel „Preis-Leistungs-Sieger“ ans Revers heften kann. Alle Vier liegen dabei maximal einen Zehntelpunkt auseinander.

Einen größeren Vorsprung kann nur der „VanContact Winter“ herausfahren, wenngleich selbst dem Testsieger von Conti „leichte dynamische Defizite auf trockener Bahn“ attestiert werden. „Überragend auf Nässe“, sei er ansonsten aber noch ein traktionssicherer und dynamisch ausgewogener Reifen auf Schnee. Alles in allem bereitet Reifentester Thiemo Fleck allerdings das insgesamt „relativ niedrige Leistungsniveau“ des Testfeldes offenbar ein wenig Sorge genauso wie die im Vergleich zu Pkw-Reifen im Nassen und Trockenen „im Schnitt gut vier Meter“ längeren Bremswege der geprüften Transporterreifen. „Da ist noch reichlich Luft nach oben“, konstatiert er. *christian.marx@reifenpresse*

Promobil testet Winterreifen

Dimension 225/70 R15C 110/112 R/S , Testfahrzeug: Fiat Ducato

Marke und Modell	Punkte * Schnee	Nässe	trocken	Umwelt	gesamt	Urteil
Gewichtung	30%	30%	30%	10%	100%	
Continental „VanContact Winter“	9,4	9,8	7,9	7,3	8,8	empfehlenswert
GT Radial „Maxmiler WT2“	8,0	8,6	7,4	7,6	7,9	noch empfehlenswert
Michelin „Agilis Alpin“	8,9	7,6	7,4	7,9	7,9	
Vredestein „Comtrac 2 Winter“	6,5	8,9	8,2	7,7	7,9	
Goodyear „Cargo UltraGrip 2“	7,9	6,9	8,5	7,9	7,8	
Maxxis „Vansmart Snow WL2“	6,2	7,9	7,7	9,7	7,5	
Nokian „WR C3“ **	9,9	5,5	7,6	7,6	6,6	bedingt empfehlenswert

* Maximalpunktzahl: jeweils zehn

** Gesamtnote um einen Punkt abgewertet wegen zu großer Defizite auf Nässe

Farbe: Punkte liegen über/unter dem Durchschnitt in dieser Disziplin

Quelle: *Promobil*

NRZ 1/2019

YOKOHAMA-NFZ-Reifen exklusiv bei Interpneu

„Spezialisten“ für jeden Einsatz – von Sattelzug bis Reisebus

Die Pneuhage Gruppe und **YOKOHAMA** kooperieren ab Jahresbeginn 2019 noch stärker als bisher bei der Vermarktung von Nutzfahrzeugreifen. Dies ermöglicht ein neuer Vertrag über den Exklusivvertrieb für Deutschland. Michael Arndt, Verkaufsleiter LKW & Bus der **YOKOHAMA Reifen GmbH**, kennt die Stärken seiner Modellpalette: „Gerade Flotten mit hohen Kilometerleistungen legen großen Wert auf Reifen mit langer Lebensdauer, entsprechend niedrigem Verschleiß sowie einem zweiten oder sogar dritten Reifenleben durch Nachschneiden und Runderneuerung. Dadurch lassen sich die Kosten pro Kilometer deutlich senken.“ Das große Netzwerk der Pneuhage Gruppe mit seiner breiten Basis an kompetenten Bezugs- und Servicepartnern sieht er als weiteren USP. Ein kleiner Auszug aus dem Lieferprogramm macht die angebotene Vielfalt deutlich.

Betrachtet man Sattelzugmaschinen für den Maxi-Trailer-Einsatz, empfiehlt sich für die Vorderachse zum Beispiel eine Bereifung mit dem **YOKOHAMA 110L** in der Größe 355/50 R22,5 oder 315/60 R22,5. In diesem Hochleistungsreifen steckt das fortschrittliche **BluEarth**-Konzept, das umweltverträgliche, nachhaltige und sozialverträgliche Aspekte bei der Reifenherstellung berücksichtigt.

Eine weitere interessante Option für LKW-Lenkachsen ist der vielseitige und komfortable **YOKOHAMA 104ZR** mit M+S-Kennzeichnung in momentan fünf Größen. Der Clou: Er eignet sich auch für Busse im Nah- und Fernverkehr, wo er auf beiden Achsen Verwendung finden kann. Seine spezielle Laufflächenmischung mit „Zenvironment“-Technologie sowie ein besonders tiefes Profil erhöhen die Kilometerleistung und senken den Kraftstoffverbrauch.

Der neue **YOKOHAMA 704R**, der aktuell in sechs Dimensionen lieferbar ist, stellt die optimale und wintertaugliche Alternative für den Einsatz auf der Antriebsachse von Sattelschleppern im Regional- und Fernverkehr dar. Das extra breite Laufflächendesign erhöht die Lebensdauer des Pneus mit M+S- sowie 3PMSF-Kennzeichnung und verbessert die Traktion auf nassen und verschneiten Oberflächen.

Der **YOKOHAMA 901ZS** ist mit seinen fünf Dimensionen die perfekte Ergänzung. Ein wichtiger Aspekt: das zweistufige Profil.

Nach 50 % Abnutzung kann er als Ganzjahresreifen weiterverwendet werden.

Pneuhage Interpneu YOKOHAMA



Seit mehr als 101 Jahren bringt YOKOHAMA Dinge ins Rollen – sicher und komfortabel.

www.yokohama.de

BluEarth 110L 104ZR 704R 901ZS





Fünf auf einen Streich

Auch Transporter müssen im Winter sicher unterwegs sein, weshalb sich speziell für die kalte Jahreszeit und Fahrzeuge dieser Gattung der „VanContact Winter" im Conti-Produktprogramm findet

Conti-Profile für „höchste Fahrsicherheit/Wirtschaftlichkeit" bei Transportern

Mit Blick auf Langstreckenfahrten auf der Autobahn, den schweren Einsatz selbst auf schlechteren Straßen, innerstädtische Transportaufgaben oder die Verwendung bei Wohnmobilen kann Continental eigener Einschätzung nach mit fünf aktuellen Van-/Transporterreifen ein breites Anwendungsspektrum abdecken. Und das mit Profilen speziell für einen saisonalen Einsatz im Sommer und Winter oder das ganz Jahr hindurch. Die Lieferpalette beginnt demnach bei Reifen für Felgendurchmesser von 14 Zoll und reicht bis hin zu solchen von 18 Zoll.

Die Modelle „VanContact 100" und „VanContact 200" sind dabei die beiden Spezialisten für die wärmeren Monate des Jahres, wobei sie sich hinsichtlich ihrer jeweiligen Detailausrichtung leicht unterscheiden. Als „robuster Reifen für den Transport hoher Lasten auch auf schlechten Wegstrecken" wird in diesem Zusammenhang erstere Ausführung empfohlen. Dank einer als stark beschriebenen Scheuerleiste auf der Seitenwand soll der „VanContact 100" dem Kontakt mit Bordsteinkanten genauso trotzen können wie Steineabweiser im Profilgrund und ein besonders widerstandsfähiges Profildesign ihn selbst schlechtere Wegstrecken meistern ließen. „Durch die verstärkte Karkasse ist auch der Dauereinsatz mit hohen Lasten möglich; davon profitiert auch die Fahrstabilität. Mit einer Teilsilicamischung und der flachen Bodenaufstandsfläche bietet er hohe Laufleistung auch unter schwierigen Bedingungen", verspricht der Anbieter.

Für Transportaufgaben auf Autobahnen und Landstraßen sowie im innerstädtischen Verkehr sei demgegenüber der „VanContact 200" entwickelt worden. Mit seinem Makroblockprofil mit Stabilisatoren zwischen den Blöcken verbindet Continental eine „hohe Kraftübertragung und präzises Handling auch unter schweren Lasten". Bei Regenfahrten sind Lamellen und zusätzliche Aquaplaningrillen für einen guten Kraftschluss und schnelle Wasserableitung aus der Bodenaufstandsfläche zuständig. Mit ihm würden den Kunden also von einer sicheren Fahrt dank kurzer Bremswege auf nasser Fahrbahn genauso profitieren wie von insgesamt „gute[n] Fahreigenschaften in allen Situationen auch unter schweren Lasten", heißt es weiter. Eine Vollsilicamischung mit funktionalisiertem Polymer soll bei ihm für einen deutlich verbesserten Rollwiderstand und damit ein Mehr an Effizienz sorgen. Zugleich wird dem Reifen noch eine hohe Laufleistung attestiert.

Contis Ganzjahrestransporterreifen „VanContact 4Season" empfiehlt sich Herstelleraussagen zufolge vor allem für innerstädtische Transportaufgaben. „Mit seinen vielen Lamellen mit hoher Kantenlänge ermöglicht er guten Grip auch auf nasser Fahrbahn, die V-förmigen Drainagerillen und breite Seitenrillen leiten Wasser schnell ab. Auf verschneiter Straße bieten die wellenförmigen Lamellen sicheren Grip, die Stufen in den Mittelrillen bilden kräftige Griffkanten aus. So ist auch sichere Fahrt unter winterlichen Bedingungen möglich. Auf trockener Straße sorgt die Bandstruktur in der Reifenmitte und Handlingrillen in der Reifenschulter für kurze Bremswege und präzises Handling. Die Silicalaufflächenmischung der neuesten



Fünf auf einen Streich: Mit seinen Transporterprofilen „VanContact 100“, „VanContact 200“, „VanContact 4Season“, „VanContact Camper“ und „VanContact Winter“ (von links) sieht sich Conti gut aufgestellt für die verschiedenen Anforderungen in diesem Segment

Generation sorgt durch ihren niedrigen Rollwiderstand für weniger Kraftstoffverbrauch“, so das Unternehmen über das Modell.

Speziell für den Einsatz an Wohnmobilen ist seinen Worten zufolge der „VanContact Camper“ entwickelt worden. Genauso wie der „VanContact 4Season“ verbirgt sich hinter ihm ein Allwetterreifen. Er verfügt laut Conti über eine hohe Tragfähigkeit nach dem CP-Standard (CP = Camping Pneu) und bringe somit ein Plus an Sicherheit für Fahrzeuge mit einem großen Gewicht. Auf nasser Straße könnten sich seine Lamellen gut mit dem Asphalt verzahnen, während seinen breiten Profilrillen die Aufgabe zukommt, Wasser möglichst schnell aus der Bodenaufstandsfläche abzuleiten. „So kommen auch schwere Camper auf Nässe sicher zum Stehen, die Aquaplaninggefahr wird verringert. Im Winter bieten die wellenförmigen Lamellen guten Grip, das Profil bildet viele Griffkanten für guten Schneegriff aus. Kurze Bremswege auf trockener Fahrbahn und gute Lenkreaktion erreicht der robuste Reifen durch sein Bandprofil“, sagt Continental.

Doch wie es sich für einen insbesondere im Wintersegment starken Reifenhersteller gehört, findet sich freilich auch ein Spezialist für die kalte Jahreszeit im Conti-Produktprogramm für Vans bzw. Transporter. Er hört auf den Namen „VanContact Winter“, war gerade Sieger im *Promobil*-Test und soll über viele Griffkanten/Lamellen bei Fahrten auf Schnee die Verzahnung mit dem Untergrund erhöhen. Unterstützt wird das Ganze noch durch eine Schnee-Schnee-Verzahnung über die Profilrillen. „Davon profitieren kurze Bremswege und gute Traktion. Die hohe Profilsteifigkeit mit Rillen sowie 3D-Lamellen in den Blöcken bieten hohe Lenkpräzision auf trockener Fahrbahn. Bei Regenfahrten wird das Wasser durch die Rillen abgeleitet; die Lamellen verkürzen den Bremsweg auf Nässe. Die rollwiderstandarme Silicamischung verringert den Rollwiderstand, eine ausgewogene, große Bodenaufstandsfläche erlaubt hohe Laufleistung“, verspricht der Anbieter. Zudem ist von einer sehr robusten Seitenwand des Reifens die Rede samt integriertem Scheuerbereich, um die Folgen von Bordsteinkontakten abzumildern. *cm*

Als Ganzjahresreifen eignet sich Contis „VanContact 4Season“ Herstelleraussagen zufolge für Fahrten bei winterlichen Bedingungen genauso wie ihm „kurze Bremswege und präzises Handling“auf trockener Straße sowie guter Grip auf nasser Fahrbahn attestiert werden



„Anhaltend starker Trend“ zu Allwetterreifen in der gewerblichen Nutzung

Während der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) zuletzt von einer nicht mehr so großen Wachstumsrate bei Ganzjahresreifen für Pkw berichtet hatte und die Saitow AG gar eine teils rückläufige Nachfrage diesbezüglich auf ihrer Endverbraucherplattform Reifen-vor-Ort registrierte, scheint die Situation im Flotten- und Transportgewerbe eine andere zu sein. „Aufgrund der vielen Pluspunkte beobachten wir in der gewerblichen Nutzung einen anhaltend starken Trend zu All-Season-Reifen“, sagt zumindest Dirk Rohmann, Geschäftsführer der Maxxis International GmbH mit Sitz im schleswig-holsteinischen Dägeling.

Zugleich sieht man sich dort in Bezug auf entsprechende Transporterreifen sehr gut aufgestellt. Das von Maxxis vor etwas mehr als einem Jahr eingeführte Llkw-Ganzjahresprofil „Vansmart A/S-AL2“ habe sich angesichts seiner hohen Produktqualität rasch im Markt etabliert. Zumal es mit einem Größenspektrum angefangen bei 14 bis hin zu 17 Zoll „eines der besten Line-ups seiner Klasse“ biete. „Unsere neuen Popularitätsgrößen im 16- und 17-Zoll-Segment des ‚Vansmart A/S-AL2’ werden im Markt entsprechend gut angenommen“, so Rohmann weiter über den Alleskönner der „Vansmart“-Reifenfamilie. Zu ihr zählen außerdem noch das Winterprofil „Vansmart Snow-WL2“ und das Sommerprofil „Vansmart MCV3+“. Der Ganzjahresreifen der Reihe eignet sich Maxxis zufolge sowohl für das Flottengeschäft als auch für die gewerbliche Nutzung in gemäßigten Wetterregionen, wo auf den Einsatz von Winterreifen verzichtet werden kann.

„Die Vorteile liegen auf der Hand: Umrüstzeiten, Standzeiten, Kosten für die Lagerung und einen zweiten Satz Reifen entfallen gänzlich“, wird seitens des Unternehmens hervorgehoben. Dank einer Gummimischung mit Komponenten aus Sommer- und Winterreifen, eines vollkommen neuen Profillayouts sowie eines erhöhten Silicaanteils in der Lauffläche soll der „Vansmart A/S-AL2“ als Reifen der neuesten Generation aber nicht nur die Anforderungen im gewerblichen Gebrauch in puncto Robustheit/Belastbarkeit erfüllen. Zugleich könne er noch mit einem niedrigeren Rollwiderstand sowie generell verbesserten EU-Labelwerten gegenüber seinem Vorgängermodell „MA-LAS“ aufwarten, so Maxxis. *cm*



Mit seinem „Vansmart A/S-AL2“ sieht sich Maxxis gut aufgestellt angesichts des vom Anbieter in der gewerblichen Nutzung beobachteten „anhaltend starken Trends zu All-Season-Reifen“

Premiere eines neuen Avon-Transporterreifens

Anlässlich der „Fleet Live“ genannten Veranstaltung, die als größte in Sachen Fahrzeugflotten in Großbritannien gilt, hat die Cooper-Marke Avon Tyres als Titelsponsor des Events Mitte Oktober in Birmingham einen komplett neu entwickelten Transporterreifen vorgestellt. Die rund 2.000 Fachbesucher vor Ort hatten so die Gelegenheit, erstmals einen Blick auf das „AV12“ genannte Profil zu werfen. „Die ‚Fleet Live‘ ist für uns von herausragender Bedeutung, weil wir hier mit den Entscheidungsträgern der Branche in direkten Kontakt treten können. Und der Markt für gewerbliche Fahrzeuge ist für die Marke Avon ebenfalls sehr wichtig“, sagt Michiel Kramer, Marketingdirektor bei Cooper Tire Europe und damit auch für Avon Tyres. Der bei der Messe gezeigte neue Reifen soll in einer in großer Dimensionsvielfalt angeboten werden, um so mehr als 80 Prozent Marktabdeckung bei gewerblich genutzten Transportern zu erreichen, und dank eines gegenüber seinem Vorgänger „AV11“ zehn Prozent niedrigeren Rollwiderstandes zu einem geringen Kraftstoffverbrauch beitragen. Zudem könne er mit einer als außerordentlich hoch bezeichneten Laufleistung aufwarten genauso wie mit einer besonders robusten Seitenwand.



Zumal Beschädigungen in diesem Bereich laut Avon ein „wichtiger Kostenpunkt beim gewerblichen Einsatz von Transporterreifen“ sind. Deshalb hätten die Produktentwickler bei dem „AV12“ auf ihre Expertise rund um Reifen für den Rallyesport – Cooper ist unter anderem Ausrüster der Rallycross-Serie – zurückgegriffen und der Seitenwand des neuen Transporterreifens eine spezielle Beschaffenheit und Struktur spendiert mittels eines 1,5 Millimeter tiefen Profils. Das soll die Widerstandsfähigkeit erhöhen und durch einen zusätzlichen Anprallschutz noch verstärkt werden. „Dieser Anprallschutz fällt beim ‚AV12‘ um sechs Millimeter kräftiger aus als beim Vorgängermodell und verhindert damit noch effektiver als bisher vorzeitigen Verschleiß und Reifenschäden“, ist der Anbieter überzeugt. Weitere Vorteile werden mit der neuen Laufflächenmischung des Reifens verbunden, zumal Avon eigenen Angaben zufolge bei ihm erstmals eine hochgefüllte Silica-Mischung für sein Van-Reifenangebot verwendet. Davon profitierten nicht nur die Fahreigenschaften insgesamt, sondern vor allem die Leistungsfähigkeit auf nassen Fahrbahnen. Daher wird dem „AV12“ im Vergleich zu seinem Vorgängermodell ein fünf Prozent kürzerer Bremsweg im Nassen bescheinigt. *cm*

Auch ein Sprinter lässt sich tunen, wie die „SP-Stream“-Veredlung zeigt



Unter dem Markennamen Vansports hat sich Hartmann Tuning bzw. die Heinz Hartmann GmbH aus Neuss auf die Veredelung von Nutzfahrzeugen aus dem Hause Mercedes-Benz spezialisiert. Hatte man diesbezüglich das Augenmerk zuletzt insbesondere auf die V-Klasse und den Vito des Stuttgarter Fahrzeugherstellers gerichtet, nahm man sich nunmehr auch des vor Kurzem komplett erneuerten Sprinters an. Aufgelegt wurde ein Stylingprogramm, das zwar zunächst nur für dessen heckgetriebene Varianten (Baureihe 907) erhältlich ist, sich dafür aber für alle Aufbauarten – also egal ob Kastenwagen oder Tourer – sowie für sämtliche Radstände zwischen 3.665 und 4.325 Millimeter eignet bis hin zu Fahrzeugen mit extralangem Überhang. Problemlos möglich sei ferner eine Kombination mit seitlichen Trittstufen und Anhängerkupplungen, so das Unternehmen über das Bodykit aus seiner „SP-Stream“-Reihe. Das Sprinter-Tuning umfasst aber nicht nur Anbauteile wie einen Spoileransatz oder Schürzeneinsätze, sondern Hand angelegt wird zudem noch an die Rad-Reifen-Kombination.

Zur Wahl stehen diesbezüglich verschiedene Felgendesigns in Größen zwischen 18 und 20 Zoll wie etwa das „Halsa 2“ genannte, das in der Dimension 9x20 Zoll standardmäßig mit Continental-Reifen wie dem „PremiumContact 6“ in 255/45 R20 kombiniert wird. Allerdings bietet Vansport bzw. Hartmann Tuning bei Bedarf auch andere Reifenvarianten an. Hinsichtlich der Innenraumgestaltung des Wagens werden ebenfalls verschiedene Varianten offeriert, darunter etwa ein Umbau zum „rollenden Konferenzraum“ oder als „Motorradlounge“ mit Platz für bis zu vier Insassen und zusätzlich noch zwei Motorräder. Für die frontgetriebenen Varianten des großen Mercedes-Busses (Baureihe 910) befindet sich Anbieteraussagen zufolge derzeit ebenfalls ein entsprechendes Bodykit in der Entwicklung. Bei dem soll zwar genauso eine Nutzung neuer Leichtmetallräder möglich sein, dann bauartbedingt allerdings beschränkt auf maximal 18 Zoll. *cm*





Präventives Reifendichtmittel „Ride-on“ kommt in europäischen/deutschen Markt

Die Verwendung präventiver Reifendichtmittel wird innerhalb der Branche kontrovers diskutiert, wie zuletzt die Auseinandersetzungen rund um DSVs „Ultra-Seal“ gezeigt haben. Während der Einsatz von Produkten dieser Art aus Sicht des Bundesverbandes Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) nur als temporärer Notbehelf nach einer Panne zulässig ist, sehen deren Anbieter die Sache freilich völlig anders. Mit „Ride-On“ kündigt sich nun ein weiterer Vertreter dieser Gattung im europäischen bzw. deutschen Markt an.

Der gleichnamige Hersteller bringt hierzulande nun nämlich ein Gel in den Markt, das je nach Produkt Lochdurchmesser in Nutzfahrzeugreifen von bis zu 8,4 Millimetern abdichten und die Rad-Reifen-Kombination gleichzeitig noch auswuchten können soll, sodass konventionelles Auswuchten „komplett überflüssig“ werde. Bei alldem baut man eigenen Angaben zufolge auf 20-jähriger Erfahrung im amerikanischen Markt bei Speditionen aller Größen auf. Für die geplante Expansion in hiesigen Gefilden – aus Unternehmenssicht „der nächste logische Schritt“ – wurde demnach eine Europazentrale in den Niederlanden aufgebaut. Doch auch in Deutschland seien bereits Kunden gewonnen worden wie die Raben Group. Sie will die Reifen ihrer gesamten Fahrzeugflotte sukzessive mit „Ride-On“ befüllen, bietet diesen Service in ihrer Werkstatt in Eisenach aber auch externen Kunden an.

Das Dichtmittel basiert demzufolge auf Ethylenglykol und wird als „weder krebserregend noch umweltgefährdend“ beschrieben. „Entgegen der konventionellen einmaligen Auswuchtung bei der Montage, die den ungleichmäßigen Reifenverschleiß über die gesamte Lebensdauer nicht berücksichtigen kann, wuchtet ‚Ride-On‘ die Reifen hydrodynamisch aus, wodurch sie über die gesamte Reifenlebensdauer im Gleichgewicht bleiben. Die Auswuchtung reduziert die Vibrationen, die eine erhöhte Reibung des Reifens mit der Fahrbahn zur Folge haben, und schont hierdurch die Reifen, den Auflieger sowie die Lager“, verspricht der Anbieter. In Kombination mit dem längeren Halten des Luftdruckes auf seinem Idealwert ergäben sich letztlich Kraftstoffeinsparungen von bis zu drei Prozent und eine um rund 25 Prozent verlängerte Reifenlebensdauer, wie es unter Verweis auf groß angelegte Studien bei verschiedenen Partnern heißt.



Auch in Deutschland hat der gleichnamige Anbieter bereits Kunden für „Ride-On“ gewinnen können wie beispielsweise die Raben Group, welche die Reifen ihrer gesamten Fahrzeugflotte sukzessive mit dem Reifendichtmittel befüllen will, diesen Service in ihrer Werkstatt in Eisenach aber auch externen Kunden anbietet

Zumal mit der sogenannten Seal-Technologie ausgestattete Reifen einen kühleren Lauf hätten, wobei in Sachen „Ride-On“ diesbezüglich von sieben Grad weniger gesprochen wird. „Gleichzeitig steigt die Ausfallsicherheit, da Löcher direkt verschlossen werden und der Reifen weiter normal belastet werden kann“, so das Unternehmen mit Blick auf die „Ride-On“-Doppelfunktion als Auswucht- und gleichzeitiges Dichtmittel. Dadurch würde sich auch der Wartungsaufwand für die Kontrolle des Luftdruckes reduzieren lassen, wobei von durchschnittlich um sechs Monate verlängerten Prüfintervallen die Rede ist. Branchenexperten empfehlen unabhängig von der Verwendung entsprechender Dichtmittel oder eines Reifendruckkontrollsystems (RDKS) gleichwohl allerdings eine deutlich häufigere Überprüfung des Fülldruckes.

„Da das Dichtgel an der Innenseite der Lauffläche haftet, verschmutzt es die Felgen nicht, schützt aber gleichzeitig durch Korrosionsinhibitoren vor Oxidation an Felgen und Karkassen“, hebt der Anbieter als weiteren Vorteil seines Produktes hervor. Das gibt es bei alldem nicht allein für Lkw-Reifen, sondern wird jeweils optimiert noch für andere Anwendungsfälle angeboten. Für Lkw, Anhänger und Sattelauflieger ist es demnach mit Geschwindigkeitsfreigaben bis 120 km/h verfügbar, für Motorräder und Autos sogar für Geschwindigkeiten von bis zu 300 km/h. *cm*

BKT: Spotech soll Produktivität im Hafen erhöhen

Arbeitsschritte können immer weiter verbessert werden. Aus diesem Grund hat der Reifenhersteller BKT Spotech entwickelt. Mit diesem Überwachungssystem sollen subjektive Eindrücke über den Einsatz von Fahrzeugen in objektive Vergleichsdaten umgewandelt werden. Durch Satelliten könnten hiermit exakte Informationen über deren Position geliefert werden. Es werde dazu ein dreiachsiger Beschleunigungsmesser angebracht. Dieser zeichnet die Bewegungen in seitlicher, vertikaler und Längsrichtung auf. Zudem würden Anwendungsstandort, Geschwindigkeit und weitere Parameter erfasst. An ihnen sei dann abzulesen, ob der Reifen für die Anwendung geeignet sei oder ob Korrekturmaßnahmen erfolgen müssen.



Im OTR-Bereich, für den Spotech ursprünglich entwickelt worden sei, führten die eingesetzten Fahrzeige bzw. Maschinen normalerweise wiederholte Zyklen aus. Bei Hafenanwendungen sehe dies anders aus. Innerhalb einer Hafenanlage gebe es keine wiederholten Zyklen. „Deswegen war es ein komplexeres Unterfangen eine messbare Konstante zu finden. Hier erhält der Einsatz von GoPro-Kameras eine wesentliche Bedeutung, die Videos aus der Perspektive des Bedieners aufzeichnen und mit den vom Gerät gelieferten Daten synchronisieren“, heißt es bei dem Reifenhersteller. Hierbei werde etwa untersucht, wie viele Container sich pro Stunde in Bewegung befinden würden, wie hoch die durchschnittliche Geschwindigkeit pro Stunde sei oder aber die durchschnittlich zurückgelegten Strecken mit oder ohne Ladung.

Mit dieser Art von Informationen habe BKT ein knappes Dutzend Fälle erstellen können, die es ermöglichten, die kritischen Aspekte in einem Logistikzentrum im Vergleich zu anderen festzustellen und diese miteinander zu vergleichen. „Bei dieser Art von Tätigkeiten entdeckt man viele Dinge. In Deutschland haben wir mit einigen Anwendern zusammengearbeitet, die ausdrücklich unsere Analysen angefordert haben. Denn andere Firmen, die diese Art von Dienstleistung anbieten, gaben zuletzt nicht das gewünschte Feedback, das der Kunde benötigt,“ erläutert Piero Torassa, BKT-Techniker. „Der Nutzer hat in der Tat ein großes Interesse an diesen Daten, um objektiv zu verstehen, in welchen Bereichen Verbesserungen möglich sind. Aus unserer Sicht ist Spotech somit eine hervorragende Visitenkarte, die uns als Unternehmen ausweist, welches die eigenen Produkte und deren Anwendungen bestens kennt.“ *cs*

Erstausrüstungserfolg für Nexen beim Jetta von VW



Für die mittlerweile siebte Version von VWs in Europa nicht (mehr) angebotenen Jetta, die vergangenes Jahr in den USA auf den Markt gekommen ist, liefert Nexen sein das „N'Priz AH8“ genanntes Ganzjahresprofil als Erstausrüstung ans Band des Fahrzeugherstellers

In Europa bietet Volkswagen den Jetta zwar nicht (mehr) an, aber aufgrund seiner Beliebtheit vor allem in den USA soll er mit bis dato – inklusive Derivate – 17,5 Millionen produzierten Exemplaren eines der erfolgreichsten Modelle des Herstellers sein. Zu Beginn des vergangenen Jahres ist bei der Detroit Auto Show die mittlerweile siebte Version des Wagens vorgestellt und in den USA auf den Markt gebracht worden. Für die viertürige Limousine liefert Nexen Tire Reifen als Originalausrüstung ans Band. Demnach wird bei dem Wagen ab Werk das „N'Priz AH8“ genannte Ganzjahresprofil des koreanischen Reifenherstellers montiert: in der Größe 205/55 R17 91H. Für den Reifen, dessen Laufflächendesign an Haiflossen erinnert, werden optimale Fahreigenschaften bei unterschiedlichen Straßenbedingungen – trocken, nass und leichter Schnee – versprochen genauso wie er für ein „leises und komfortables Fahrerlebnis“ sorge. „Wir sind begeistert, unsere Lieferungen mit OE-Reifen auf den führenden globalen Autohersteller Volkswagen ausweiten zu können“, freut sich Nexens CEO Travis Kang. „Wir werden unser konsequentes Engagement fortsetzen, um die Produktqualität und die Technologie von Nexen Tire noch zu verbessern und unsere Präsenz in der Branche auszubauen, insbesondere in den europäischen und nordamerikanischen Märkten“, ergänzt er.

Abgesehen von VW beliefert Nexen Tire eigenen Angaben zufolge noch Automobilhersteller wie unter anderem Porsche, Renault, Fiat, Skoda oder Seat mit Erstausrüstungsreifen und beabsichtigt, den „Bekanntheitsgrad seiner Marke durch die Expansion seines Reifenangebotes für neue Autos auf dem globalen Markt weiter zu steigern“. *cm*

Kurzgefasst.

Reifenlagerlösungen bei HaCoBau auch über Onlineshop orderbar



HaCoBaus Reifenregale sind auch im Onlineshop des Unternehmens unter https://shop.hacobau.de/ erhältlich

Die in Hameln beheimatete HaCoBau Hallen und Containersysteme GmbH kann Reifenhandelsbetrieben, Autohäusern und Werkstätten eine ganze Reihe von Lagerlösungen in Sachen der profilierten schwarzen Rundlinge und darüber hinaus anbieten. Das Portfolio reicht dabei von Transporthilfen über Container(hallen) bis hin zu Reifenregalen, wobei sich Letztere dank der Verwendung abgerundeter Traversen durch eine besonders schonende Einlagerung der Reifen auszeichnen sollen. Einen Teil seines Angebotes offeriert das Unternehmen dabei auch über einen eigenen sogenannten Profionlineshop unter der Adresse https://shop.hacobau.de/. Gleichwohl werden freilich auch weiterhin individuell auf die jeweiligen Kundenanforderungen zugeschnittene Angebote erstellt. *cm*

Drei zusätzliche „M-Terrain“-Größen verfügbar

Magna Tyres hat das Lieferprogramm seines vor rund vier Jahren eingeführten „M-Terrain“ um zusätzliche Dimensionen erweitert. Das E4-Profil für knickgelenkte Muldenkipper und Einsätze selbst unter schwierigen Offroadbedingungen ist über die bisher bereits erhältlichen Größen hinaus demnach nun auch in 750/65 R25, 875/65 R29 und 800/80 R29 im Markt verfügbar. *cm*



Aeolus erweitert Neo-Serie um Winterreifen – gängige Größen bei Heuver erhältlich

Aeolus erweitert seine Neo-Serie um Winterreifen: den Neo Winter S und den Neo Winter D. Ein Komplettpaket sowohl für Lenk- als auch für Antriebsachsen, mit dem Lkw-Fahrer auch bei extremen Winterwetterbedingungen sicher, pünktlich und zu niedrigen Kilometerkosten liefern könnten.



Aeolus-Neo Winter D



Aeolus-Neo Winter S

Heuver-Produktmanager Jeroen Vos erläutert die Designentscheidungen von Aeolus für die neuen Winterreifen: „Der Neo Winter S und der Neo Winter D haben ein ausgeklügeltes und extra tiefes 3D-Profildesign, das eine extreme Traktion garantiert. Genau das, was Lkw-Fahrer wollen, wenn Schnee, gefrierender Regen und Glatteis die geplante Ankunftszeit gefährden. Für die Lenkachsreifen haben wir ein wintertaugliches Gummigemisch gewählt, und mit einem speziellen Schulterdesign garantieren wir Grip und Komfort beim Lenken. Die Antriebsachsreifen verfügen über eine zusätzliche Gürtelschicht, die die Karkasse verstärkt, und ein besonders abriebfestes Laufflächengemisch, sodass auch eine hohe Laufleistung und eine ausgezeichnete Lebensdauer gewährleistet sind. Für mich der beste Beweis dafür, dass wir durch die Zusammenarbeit mit Pirelli optimal auf die Wünsche des Reifenmarktes eingehen können.“ Nach einer umfangreichen Testphase bringt Aeolus nun die gängigsten Größen 295/80 R22.5, 315/70 R22.5 und 385/65 R22.5 auf den Markt. Diese Größen sind ab sofort beim Exklusivimporteur Heuver erhältlich. Zusätzliche Größen (295/60 R22.5, 315/60 R22.5, 315/80 R22.5 und 385/55 R22.5) sollen im weiteren Jahresverlauf folgen. *cs*

Gut 500 Lkw-Reifen „RY023” in den USA von Yokohama zurückgerufen

Die Yokohama Tire Corporation ruft in den USA nicht ganz 530 Lkw-Reifen der Profilausführung „RY023“ in der Dimension 295/75 R22.5 zurück, die für die Lenkachsbereifung von Nutzfahrzeugen im Regional-/Nahverkehrseinsatz vorgesehen ist. Bei solchen Exemplaren, die in der 23. Produktionswoche 2018 im Werk West Point (Mississippi) des Unternehmens hergestellt wurden und deren DOT-Nummer von daher auf 2318 endet, könnte eine nicht den Spezifikationen entsprechende Mischungsspezifikation verwendet worden sein, teilt Yokohama mit. Insofern bestehe die Möglichkeit, dass sich bei ihnen die Lauffläche von der Karkasse löse mitsamt einer entsprechenden Unfallgefahr für damit ausgerüstete Fahrzeuge. Daher hat sich der Reifenhersteller in Zusammenarbeit mit der US-Verkehrsicherheitsbehörde National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) für einen Rückruf entschieden, in dessen Rahmen betroffene Reifen kostenfrei ersetzt werden. *cm*



Das Yokohama-Profil „RY023” ist ein Lenkachsreifen für Lkw im Regional-/Nahverkehrseinsatz

Verschleißteilebestand auf Tyre24 soll jetzt bei neun Millionen Artikeln liegen



Die Saitow AG aus Kaiserslautern hat während der beiden zurückliegenden Jahre eigenen Angaben zufolge den über ihre B2B-Plattform Tyre24 verfügbaren Bestand an Kfz-Verschleißteilen um 80 Prozent auf mittlerweile neun Millionen Artikel steigern können. Möglich mache dieses hohe bzw. breite Warenangebot ein europaweites Netzwerk von 2.000 Lieferanten, so das Unternehmen. Abgedeckt würden dabei nicht nur Volumenmodelle, sondern selbst ansonsten schwer erhältliche Verschleißteile für Exoten und Oldtimer seien – wird versprochen – „jederzeit verfügbar". Neben der Verfügbarkeit konnte demnach auch die Anzahl der Bestellungen in den vergangenen beiden Jahren kontinuierlich gesteigert werden. „Einen besonders starken Anstieg an Bestellungen konnte Tyre24 ab März 2018 verbuchen", sagt der Plattformbetreiber, der dies auf die Einführung seines neuen Account-Modells im vergangenen Frühjahr zurückführt. Seither seien nämlich viele Händler zum sogenannten „Premium"-Account gewechselt, welcher nach den Worten der Saitow AG „deutliche Geld- und Zeitvorteile" mit sich bringt – auch und gerade rund um die Beschaffung von Kfz-Ersatzteilen. Beispielhaft verwiesen wird in diesem Zusammenhang einmal mehr auf Einsparmöglichkeiten schon ab sechs Kleinmengenbestellungen, den darin enthaltenen Käuferschutz oder eine Priorisierung bei den Lieferanten, sodass Auftragsbearbeitung und Versand entsprechender „Premium"-Nutzer den restlichen Aufträgen vorgezogen würden. *cm*

Goodyear bringt 2019 neue dreistufige Reifenserie auf den Markt



Mit dem Eagle F1 SuperSport, SuperSport R und SuperSport RS wird Goodyear zwischen Februar und November 2019 eine neue Serie „Ultra-Ultra-High-Performance-Reifen" auf den Markt bringen. Bei den Reifen kämen innovative Technologien und Gummimischungen zum Einsatz, „die Bremswege und Rundenzeiten deutlich verbessern, ohne die Alltagstauglichkeit aus dem Blick zu verlieren". Nach wie vor erhalte der Fahrer ein direktes Feedback beim Lenken, beim Bremsen oder aber, wenn das Fahrzeug droht auszubrechen.

In die Entwicklung des Eagle F1 SuperSport sei die Erfahrung von Goodyear bei der Konstruktion sehr sportlicher Reifen eingeflossen. So biete der Reifen laut Hersteller „hervorragenden Grip und ein ausgezeichnetes Handling". Durch sein massives geschlossenes Profil an der Außenschulter spreche der Reifen sehr gut auf Richtungsänderungen an, während das extrem steife Design der Seitenwand das Handling weiter verbessere, ohne den Fahrkomfort zu beeinträchtigen. „Der Reifen wurde vornehmlich für trockene Bedingungen entwickelt. Doch auch die Leistung auf nasser Fahrbahn ist auf innovative Weise sichergestellt: Zwei Gummimischungen werden U-förmig angeordnet. Dabei werden die für den Einsatz auf trockener Fahrbahn optimierten äußeren Profilrippen in den beiden Schultern mit drei für den Einsatz bei Nässe optimierten Mittelrippen kombiniert. So profitieren die Fahrer gleichermaßen von exzellentem Kurvenhandling bei Trockenheit und außergewöhnlichen Bremsleistungen bei Nässe", heißt es in einer entsprechenden Mitteilung.

Durch die Verwendung einer Gummimischung mit hohem Reibwert werde ein exzellentes Trockenhaftungsniveau erreicht, verspricht Goodyear. Eine hohe Kurvenstabilität bekomme der Pneu durch Stabilisierungsbrücken in der äußeren Profilrille, welche die Verformung der Profilblöcke bei extremen Kurvenkräften reduzierten. Lenkpräzision und Feedback seien ebenfalls verbessert worden, da die Aufstandsfläche des Reifens im Hinblick auf eine gleichmäßige Druckverteilung optimiert wurde.

Von Februar bis November 2019 wird der Eagle F1 SuperSport R in zehn Größen auf den Markt kommen, darunter für Felgendurchmesser zwischen 18 und 21 Zoll, Breiten von 205 bis 305 Millimetern und Seitenprofilen von 25 bis 40. Er wurde entwickelt für Fahrzeuge wie VW Golf Club Sport, BMW M4 CS oder Porsche 911 GT3.

Der Goodyear Eagle F1 SuperSport RS sei ein Reifen mit Straßenzulassung, mit dem man auch auf der Rennstrecke an die Grenze gehen kann. Seine hoch spezialisierte Motorsportgummimischung sorge für ultimativen Grip und Performance bei trockenen Bedingungen, verspricht der Reifenhersteller. Zwei Reifengrößen werden ab März 2019 angeboten: 265/35 ZR20 und 325/30 ZR21. *cs*

Um die Hälfte gewachsenes Angebot an Dunlop-Klassikreifen für den Rennsport

Nach eigenen Angaben hat Dunlop seit 2017 sein Lieferprogramm an Klassikreifen für den motorsportlichen Einsatz um rund 50 Prozent vergrößert. Demnach umfasst das diesbezügliche Portfolio aktuell nicht weniger als 55 verschiedene Reifen für Rennfahrzeuge aus den 1920er- bis 1970er-Jahren. „Der historische Rennsport ist ein bedeutendes Wachstumsfeld, und es ist spannend zu sehen, wie das Interesse steigt. Die Fans lieben die Nostalgie, und für die Fahrer ist es eine Erfüllung, ein historisches Auto besitzen und fahren zu können“, so Dunlops Pkw-Motorsportmanager Mathias Kipp. Nur wenige Reifenhersteller hätten ein solches Renommee wie die Marke Dunlop, und noch wenigere würden sich so für den Erhalt der Produktion klassischer Reifen einsetzen wie sie, ergänzt er. „Wir haben den Besitzern entsprechender Fahrzeuge zugehört und unser Sortiment deutlich erweitert. Das bedeutet, dass Fahrer bei Veranstaltungen wie dem Goodwood Revival, Le Mans Classic, der Monte Carlo Historique und Hunderten von anderen Retro-Events auf der ganzen Welt mit den ursprünglichen Reifenspezifikationen an den Start gehen können“, so Kipp weiter.



In Sachen Motorsport kann die Marke Dunlop auf eine lange Historie und so manchen eingefahrenen Rennerfolg zurückblicken

Das Dunlop-Programm umfasse Reifen für viele historisch bedeutsame Fahrzeuge wie die in den 1920er- und 1930er-Jahren gefahrenen Modelle von Bentley, ERA und Alfa Romeo oder Ferraris 512 und Porsches 917, die in den späten 1960er- bzw. frühen 1970er-Jahren Kopf an Kopf in Le Mans um Erfolge kämpften. Speziell für Letztere hat man eigens entsprechende 15-Zoll-Reifen entwickelt genauso wie solche in 13 Zoll für Autos vom Schlage eines Matra, Lola 212 und Chevron B16. Dabei sollen sämtliche Reifen die von der FIA geforderten und im sogenannten „Anhang K“ festgeschriebenen Spezifikationen für Rennreifen historischer Fahrzeuge erfüllen. Abgesehen von Diagonalreifen für Rennboliden vergangener Tage hat Dunlop jüngst auch radiale Rennreifen für moderne Klassiker in sein Programm mit aufgenommen. „Wir haben jetzt ein Portfolio an Klassikreifen, mit dem wir die meisten der großartigen Zeiten im Motorsport abdecken können inklusive Le Mans und der Tourenwagengeneration“, erklärt Kipp. *cm*

Ministerium konkretisiert, welche Spezialreifen ohne 3PMSF-Symbol über den Winter kommen

Reifen, die seit dem 1. Januar vergangenen Jahres produziert wurden und vor dem Gesetz als Winterreifen gelten sollen, müssen bekanntlich das Schneeflockensymbol tragen. Seither schwelte auch der Konflikt in Zusammenhang mit Reifen, für die bislang keine entsprechende Kennzeichnung als Winterreifen nach UN-ECE-Regelung 117 erteilt werden konnte. Nun hat das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur klargestellt, welche Reifen entsprechend dieser UN-ECE-Regelung konkret als Spezialreifen gelten. Bisher war dort lediglich ein definitorischer Rahmen abgesteckt worden – ein Spezialreifen sei ein Reifen, „der für wechselnden Einsatz sowohl auf der Straße als auch im Gelände oder für andere besondere Zwecke vorgesehen ist“ –, der von Marktteilnehmern in den entsprechenden Segmenten zufolge klargestellt bzw. erläutert werden sollte. Selbst die *Frankfurter Allgemeine Zeitung* hatte Anfang 2018 über die gesetzgeberischen Defizite einen Beitrag unter dem Titel „Welch ein Quadsch“ veröffentlicht. Nun herrscht endlich Klarheit.



Jetzt steht eindeutig fest: Für MPTs und andere Spezialreifen gilt in Bezug auf die situative Winterreifenpflicht eine Sonderregelung

Wie der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk mitteilt, habe das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur mit dem Verkehrsblatt Nr. 21/2018 vom 15.11.2018 (S. 758, Nr. 157) nunmehr klargestellt, dass unter Spezialreifen Reifen zu verstehen sind, für die bislang keine entsprechende Genehmigung für Winterreifen nach UN-ECE-Regelung 117 erteilt werden konnte, und dass es sich dabei namentlich um Reifen für schwere Mobilkräne, Reifen mit der Kennzeichnung POR (Professional Offroad) und um Reifen mit der Kennzeichnung MPT (Multi Purpose Tire) handelt.

Fahrzeuge – also Spezialfahrzeuge –, die mit solchen Reifen ausgestattet sind bzw. betrieben werden, fallen nach jetziger Klarstellung durch das Ministerium unter die Ausnahmeregelung der 52. Verordnung zur Änderung straßenverkehrsrechtlicher Vorschriften des Paragrafen 2, Absatz 3a, Satz 1, Nummer 6 der Straßenverkehrsordnung. Das bedeutet konkret: Sie sind von der situativen Winterreifenpflicht ausgenommen und müssen eben nicht mit entsprechend durch das Schneeflockensymbol (3PMSF-Symbol) als Winterreifen gekennzeichneten Reifen ausgerüstet sein. *arno.borchers@reifenpresse.de*

Onlinemarktplatz Reifen-in ermöglicht individuelle Onlineshops für Reifenfachhändler

Reifen-in bringt das Angebot des regionalen Fachhandels zu dem Endverbraucher. Reifenhändler haben die Möglichkeit ihre eigenen Reifen und Dienstleistungen zu individuellen Preisen über die Plattform anzubieten – ganz ohne Anmeldekosten oder monatliche Gebühren. So hat der regionale Fachhandel die Möglichkeit, über den Onlinemarktplatz seine eigenen Reifen und Dienstleistungen anzubieten, und ist nicht nur ein Montagepartner. Nach dem erfolgreichen Start und mehreren Updates wird nun der nächste wichtige Baustein veröffentlicht: händlerindividuelle Webshops.

Jeder auf Reifen-in registrierte Fachhändler hat seit November die Möglichkeit, seinen eigenen Webshop zu erstellen – in weniger als einer Minute, mit nur drei Mausklicks. Im individuellen Design des Fachhändlers, mit eigenen Reifen und Dienstleistungen zu eigenen Preisen. Der eigene Bestand könne bequem virtuell erweitert werden. Zur Erstellung werde die Grundidee von Reifen-in kopiert, das Farbschema passe sich per Klick an die Wünsche des Händlers an. Mithilfe zahlreicher Hintergrundbilder könne der Shop weiter individualisiert werden. Der Button „Fertigstellen" veröffentliche den Shop.

In den Suchergebnissen könnten andere Fachhändler über diesen eigenständigen Webshop natürlich nicht gefunden werden. Der Shop werde getrennt veröffentlicht. Allerdings bestehe die Möglichkeit, mehrere Filialen in einem Shop zu bündeln und abzubilden. Zudem garantiere der Betreiber die Abwicklung, Pflege und Wartung sämtlicher Prozesse. Eine einwandfreie Stabilität – auch bei großen Nutzerzahlen zur gleichen Zeit – und ein zuverlässiger und schneller Seitenaufbau würden durch modernes Hosting ermöglicht, heißt es in einer Mitteilung. Die händlerindividuellen Shops seien sowohl für Desktop- als auch für mobile Geräte optimiert. Auch die Optimierung für Suchmaschinen, wie beispielsweise Google, werde übernommen.

So sei sichergestellt, dass die Shops immer auf dem aktuellen Stand der Technik und leistungsfähig sind. Zusätzlich sorge Reifen-in für Rechtssicherheit gerade angesichts der neu in Kraft getretenen Datenschutzgrundverordnung und sorge für die Bereitstellung der zahlreichen Bezahlvarianten von PayPal bis Finanzierung. Auch bei den individuellen Webshops garantiere Reifen-in die Zahlung des Endkunden an den Fachhändler, noch bevor der Termin stattfindet. Wie alle Bausteine seien auch die individuellen Webshops vollkommen kostenlos. Für das Set-up würden keinerlei Gebühren oder monatliche Kosten anfallen, heißt es aus dem Unternehmen. *cs*



Cooper Tire kann mit neuer Discoverer-AT3-Linie beim Good Design Award überzeugen



Ausgezeichnet: Coopers neue Discoverer-AT3-Reifenfamilie mit den Profilen Discoverer AT34S (groß), Discoverer AT3LT Discoverer AT3XLT sowie der nordischen Winterreifen Discoverer True North (unten rechts)

Cooper Tire gewinnt den Good Design Award 2018. Wie der US-amerikanische Reifenhersteller mitteilt, habe man die Produktauszeichnung für die neue und auf der „Tire Cologne" im vergangenen Sommer vorgestellte Discoverer-AT3-Reifenfamilie mit ihren drei Profilen sowie für den nordischen Winterreifen Discoverer True North erhalten. Der Good Design Award wird vergeben durch das Chicago Athenaeum Museum of Architecture and Design sowie das European Centre for Architecture, Art, Design and Urban Studies mit Sitz in Dublin, Irland. Um die Auszeichnung „für hervorragende Leistungen im Design" konkurrierten in diesem Jahr 900 Produkte aus fast 50 Ländern, heißt es dazu in einer Mitteilung von Cooper Tire. Der Hersteller habe Konsumenten in die Entwicklung der jetzt ausgezeichneten Produkte eng mit einbezogen, folglich hätten diese auch die Erwartungen genau abgebildet, kommentierte Scott Jamieson, bei Cooper Director of Product Management, den Award. *ab*

China Essen Motor Show feiert in Guangzhou Premiere

Die Essen Motor Show begeistert ihre Fans jetzt auch in Asien: Vom 16. bis zum 19. November 2018 ging die Premiere der China Essen Motor Show über die Bühne. 83 Aussteller präsentierten auf rund 30.000 Quadratmetern in der Millionenmetropole Guangzhou ihre Neuheiten und Premieren. 87.598 Fans strömten in den China Import and Export Fair Complex. Veranstalter der China Essen Motor Show sind die China United Rubber Corporation, Guangzhou Zhanlian Exhibition Service und die Messe Essen. Das chinesische PS-Festival fand parallel zur Auto Guangzhou statt, eine der größten Automobilmessen in China.



Noch gibt es bei der China Essen Motor Show genug Platz. Das soll sich in den kommenden Jahren ändern

„Tuning steckte in China bis vor Kurzem in den Kinderschuhen. Doch Experten gehen von erheblichen Wachstumschancen aus. Diesen Schatz wollen wir gemeinsam mit unseren Ausstellern und Partnern heben. Mit der China Essen Motor Show haben wir eine neue Ära des Autotunings in China eingeläutet", fasst Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen, die Premiere zusammen. Das chinesische PS-Festival umfasste unter anderem die Themen Games, Motorsport, Musik, Reifen und Tuning.

Zur offiziellen Eröffnung am 16. November erschienen Vertreter der chinesischen und deutschen Regierungen sowie aus dem Verband der Automobiltuner. Dessen Geschäftsführer Harald Schmidtke zieht ebenfalls ein positives Fazit: „Aus Sicht des Verbands der Automobiltuner wurde mit der ersten China Essen Motor Show eine gute Grundlage für eine erfolgreiche Weiterentwicklung der Messe gelegt. Wir sind sicher, künftig eine noch intensivere Beteiligung deutscher Teilehersteller und Tuner dort zu sehen." Unter den Ausstellern waren internationale Marken wie BP, Honda Access, KW, Mugen, OMP und Shelby. Die nächste China Essen Motor Show findet vom 22. bis 25. November 2019 statt. *cs*

Evo Corse übernimmt die Arcasting-Rennlinie

Die beiden italienischen Leichtmetallräderhersteller Evo Corse und Arcasting haben eine Vereinbarung für den Vertrieb von Arcasting-Motorsporträdern unterzeichnet. Evo Corse wird die Motorsporträder der Marke Arcasting herstellen und vermarkten. „Die neuen Arcasting-Modelle werden in unsere Verkaufskataloge aufgenommen und direkt von unseren technischen und Produktionsressourcen verwaltet", berichtet Luca Meneghetti, CEO von Evo Corse. „Dadurch können wir das kommerzielle Angebot erweitern und das Produktionsvolumen erhöhen mit dem Ziel, die Herstellungskosten zu senken und den Kundenservice zu verbessern. Durch die Koexistenz der beiden Linien wird es möglich, das Geschäft zu diversifizieren und zwei unterschiedliche und erkennbare Markenidentitäten zu bewahren." Nadir Giacometti, Geschäftsführer von Arcasting fügt hinzu: „Durch die Vereinbarung können wir uns ausschließlich auf die Produktion von Straßenrädern konzentrieren, ohne die Motorsportkunden zu benachteiligen, die uns vertraut haben und bisher in uns investiert haben. Die Geschäftsführung von Evo Corse garantiert Verfügbarkeit am Lager, Pünktlichkeit im Service und gleichzeitig die Sicherung des Markenwertes." Die Vereinbarung zwischen den beiden Unternehmen trat zum 1. Januar in Kraft. *cs*



Das Arcasting Excalibur

VDAT warnt vor minderwertigen Leichtmetallrädern

„Nur Leichtmetallräder mit qualifizierten Gutachten garantieren gleichbleibende Qualität und problemlose Nutzung im öffentlichen Straßenverkehr", betont Harald Schmidtke, Geschäftsführer des Verbandes der Automobiltuner e.V. (VDAT). In einer Mitteilung schreibt der Verband: „Aktuell geht ein Aufschrei durch das weltweite Web sowie die sozialen Medien. Dort ist die Rede von Rädern für Luxusfahrzeuge eines südeuropäischen Anbieters. Die sollen mit gefälschten Gutachten in Verkehr gebracht worden sein und weiteren Berichten zufolge auch sicherheitsrelevante Probleme haben." Der VDAT nimmt dazu wie folgt Stellung: „Leichtmetallräder ohne Genehmigung oder qualifizierte Gutachten dürfen nicht im öffentlichen Straßenverkehr benutzt werden!"

Zweifelsfrei handele es sich bei Leichtmetallfelgen um sicherheitsrelevante Bauteile. In Bezug auf den Verkauf bestehe allerdings keine gesetzliche Einschränkung. Es dürften also auch ungeprüfte Räder verkauft, aber eben nicht im öffentlichen Straßenverkehr benutzt werden. Hierfür seien qualifizierte Gutachten oder Genehmigungen die Voraussetzung. Prüfberichte oder Festigkeitsnachweise reichten dabei nicht aus, da es sich bei diesen Papieren nicht um Gutachten im Sinne des Gesetzgebers handelt. Darum stelle sich die Frage, warum nicht alle Räderanbieter ihre Produkte mit Teilegutachten (TGA), allgemeiner Betriebserlaubnis (ABE) oder ECE-Genehmigung anbieten und ausliefern.

Auf diese Frage weiß der VDAT auch gleich eine Antwort. „Dafür gibt es im Regelfall nur zwei Gründe", so VDAT-Geschäftsführer Harald Schmidtke. „Der eine ist, dass Anbieter die Kosten für qualifizierte Gutachten einsparen möchten, der zweite, möglicherweise häufigere Grund ist, dass die Produktionsstätte nicht zertifiziert ist und die Voraussetzungen, qualifizierte Gutachten oder Genehmigungen zu erlangen, gar nicht erfüllt werden." Daher warnt der VDAT: „Finger weg von Leichtmetallrädern ohne Gutachten."

Räder, die aus einer nicht zertifizierten Produktion stammen, seien mit einem latenten Risiko behaftet. Der Grund: Ein Nachweis über gleichbleibende Qualität in der Produktion könne nicht erbracht werden. „Das ist auch der Grund dafür, dass amtlich anerkannte Sachverständige angehalten sind, keine Räder anhand von Prüfberichten oder Festigkeitsnachweisen im Einzelgenehmigungsverfahren zu legitimieren", heißt es in einer Mitteilung des Verbandes.

Die Folgen für Fahrzeugbesitzer seien gravierend, wenn ungeprüfte Räder im öffentlichen Straßenverkehr benutzt werden. „Da ist einerseits die dauernde latente Gefahr eines technischen Ausfalls des Rades und andererseits der Sachverhalt, dass bei Nutzung unzulässiger Räder die Betriebserlaubnis eines Fahrzeugs erlischt. Mit der Folge, dass die Teilnahme am öffentlichen Straßenverkehr nicht mehr erlaubt ist", heißt es weiter. Der Verband der Automobiltuner weist daher deutlich darauf hin, nur Leichtmetallräder zu kaufen, die über ein Teilegutachten oder eine ABE verfügen oder die nach ECE geprüft sind. *cs*

Borbet spendiert seiner „Sports"-Produktfamilie eine eigene Webpräsenz

Zwar hatte der Räderhersteller seine Webseiten unter www.borbet.de letztes Frühjahr erst einer gründlichen Überarbeitung unterzogen. Doch nun spendierte das Unternehmen seiner „Sports" genannten Produktfamilie zusätzlich noch einen eigenen Onlineauftritt. Die neue Präsenz unter www.borbet-sports.de ist anlässlich der Essen Motor Show an den Start gegangen. Sie soll Tuningbegeisterten eine exklusive Auswahl aus dem Sortiment der Borbet-Welt bieten. „Für jeden Individualisten ist sicher das passende Rad dabei", ist der Anbieter überzeugt. Über besagte Website gebe es aber nicht nur Informationen zum ausgewählten Sortiment, sondern zudem noch zusätzliche Features zu jedem einzelnen Rad wie beispielsweise Fotostrecken, Detailbilder oder Videoclips. Wer selbst Teil von Borbets speziellem „Sports"-Onlineauftritt werden möchte, hat außerdem die Möglichkeit, per E-Mail ein Fahrzeugbild an marketing@borbet.de zu schicken. Die besten der eingesandten Schnappschüsse will der Räderhersteller dann in der dortigen Fangalerie veröffentlichen. *cm*



Nachdem Borbet seine Webpräsenz letztes Frühjahr erst einer gründlichen Überarbeitung unterzogen hatte, spendierte der Räderhersteller seiner „Sports"-Produktfamilie unter www.borbet-sports.de unlängst zusätzlich noch einen eigenen Onlineauftritt

Kurzgefasst.

Jens Offhaus nicht mehr Marketingleiter der Superior Industries Europe AG



Lars Trilling hat bis auf Weiteres die Aufgaben von Jens Offhaus übernommen

Jens Offhaus ist schon seit vergangenem Oktober nicht mehr Marketingleiter der Superior Industries Europe AG. Offhaus war im Dezember 2017 bei dem Räderhersteller eingestiegen und hat das Unternehmen nach zehn Monaten wieder verlassen. Laut dem Netzwerk LinkedIn ist Jens Offhaus jetzt geschäftsführender Gesellschafter von der Zuhause umsorgt GmbH – einem Unternehmen, welches sich auf die Betreuung von Senioren spezialisiert hat. Die bisherigen Aufgaben von Offhaus bei seinem vorherigen Arbeitgeber hat bis auf Weiteres Lars Trilling übernommen. Dieser ist schon seit 2012 im Marketing des Räderherstellers beschäftigt, zuletzt als Senior Marketing Manager.

christine.schoenfeld@reifenpresse.de

Z-Performance stattet 3er BMW mit ZP.06 Deep Concave in 20 Zoll aus



Z-Performance zeigt das im Niederdruckgussverfahren produzierte Fünfspeichenraddesign ZP.06 Deep Concave

Zusammen mit dem überarbeiteten BMW 320d Touring (F31) stellt Z-Performance auch das Raddesign namens ZP.06 Deep Concave vor. Montiert ist das Rad in den Dimensionen 8,5x20 ET35 sowie 10x20 ET45, wobei die aufgezogenen Reifen vorne 235/35 R20 und hinten 265/30 R20 messen. Das ZP.06 Deep Concave zeichne sich „durch einen Fünf-Arm-Stern sowie ein klassisches Finish in Hyper Silver“ aus, heißt es dazu in einer Mitteilung von Z-Performance. Das Design ist insgesamt in vier Farbgebungen erhältlich: neben Hyper Silver noch in Matte Black, Matte Gunmetal und in Phantom Black/Polish. Das Größensortiment reicht von 18 bis 20 Zoll. *ab*

Bei Rinspeeds „MicroSnap“ ist Borbet nicht mehr Räderpartner



Räder hat freilich auch der „MicroSnap“ noch, doch offenbar ist Borbet nicht mehr offizieller Räderpartner beim aktuellen Rinspeed-Projekt



„MicroSnap“ heißt das neueste Konzeptfahrzeug des Schweizer Unternehmens, bei dem es sich um eine auf die Größe eines Renault Twizy geschrumpfte Version des letztjährigen „Snap“ handelt

In Anspielung an den ähnlich lautenden Titel eines Hollywood-Streifens lautet das Motto bei Rinspeeds neuestem Konzeptfahrzeug „Liebling, ich habe den ‚Snap‘ geschrumpft!“. Denn das Schweizer Unternehmen hat sein Anfang 2018 auf der Consumer Electronics Show (CES) im US-amerikanischen Las Vegas vorgestelltes Fahrzeug „Snap“, bei dem Fahrwerk („Skateboards“) und Aufbauten („Pods“) austauschbar sind, nunmehr verkleinert auf die Größe eines Renault Twizy. Präsentiert wird der sogenannte „MicroSnap“ bei der CES 2019 zusammen mit einer voll automatisierten Roboterstation, die beide Fahrzeugkomponenten (Fahrgestell und Aufbauten) selbstständig verbindet und trennt. Was das Thema Partner und Zulieferer bei seinen Konzeptfahrzeugen betrifft, so ist Rinspeed nach zuletzt Goodyear (bei Reifen) nunmehr offenbar auch Borbet (bei den Rädern) von der Fahne gegangen. Nachdem letzteres Unternehmen beim 2018er „Snap“ noch mit an Bord gewesen war wie davor schon beim „Oasis“ (2017), „Σtos“ (2016), „Budii“ (2015) und „XchangE“ (2014) findet sich dessen Name zumindest nicht mehr in der aktuellen Liste der Unterstützer des neuesten Projektes. Darüber hinaus ist dort auch keine andere Firma zu entdecken, die man mit der Reifen- und/oder Räderbranche in Verbindung bringen würde. *christian.marx@reifenpresse.de*

Premio Tuning ehrt wieder die Topmarken des Jahres 2018 mit Award

„Licht aus, Spot an!“ für die besten Lieferanten des Jahres. Die Unternehmen Dezent, H&R, Supersprint, Rieger und Sonax sind in den Augen der Premio-Tuning-Händler aus Deutschland und Österreich die Toplieferanten des Jahres 2018. Vertreter der Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS) haben am Rande der Essen Motor Show die begehrten Best-Brands-Awards übergeben. In insgesamt fünf Kategorien hatten die Händler zuvor alle Kandidaten bewertet. Wie in den zurückliegenden Jahren auch erfolgte die Abstimmung nach einheitlichen Kriterien. „Ins Gesamtergebnis flossen dabei Themen wie Zuverlässigkeit, Lieferservice, Reklamationsabwicklung, Produktpalette und Zufriedenheit ein“, hieß es dazu vonseiten der GDHS in Essen. Wer sind die Gewinner und wer landete auf den Plätzen?

Dezent triumphierte in der Kategorie Felgen. MSW und OZ folgten auf den Plätzen zwei und drei. In der Kategorie Fahrwerk konnte H&R die Premio-Tuning-Händler in Deutschland und Österreich überzeugen. Platz zwei ging an Eibach, Drittplatzierter wurde ST Suspensions. Sieger in der Kategorie Sportauspuff wurde Supersprint vor HJS auf Rang zwei sowie Remus auf dem dritten Platz. Rieger bleibt Sieger des Best-Brands-Awards im Bereich Carstyling. Den zweiten Platz holte LSD, Platz drei belegt Autostyling Seehase. Mit einem ersten Platz in der Kategorie Zubehör ausgezeichnet wurde Sonax. Auf den Plätzen folgten Recaro sowie Cub. Über 500 Premio-Tuning-Partner bieten in Deutschland und Österreich „kompetenten Service aus einer Hand an. Dies fängt bei der Beratung an und endet beim Werkstattservice“, so GDHS abschließend.



Premio Tuning verlieh am Rande der Essen Motor Show wieder seine Awards für die besten Lieferanten des Jahres

ab

Premio-Tuningkatalog 2019 liegt bei den Händlern aus

Der Premio-Tuningkatalog 2019 liegt bei den Händlern in Deutschland und Österreich aus. Nahezu alle im Segment bekannten Marken aus den Bereichen Fahrwerk, Bremsen, Sportauspuffanlagen, Carstyling und Zubehör sind darin vertreten. Die mehr als 370 Seiten starke Lektüre liegt bei allen Premio-Tuninghändlern aus und ist ab Februar zum Preis von 4,90 Euro in teilnehmenden Kiosken erhältlich.



In der nunmehr 20. Auflage des Katalogs sind ausschließlich geprüfte Produkte namhafter Hersteller gelistet. YouTube- und Social-Media-Star Jean Pierre Kraemer führt den Leser durch die einzelnen Rubriken und gibt Tipps rund ums Thema Fahrzeugveredelung. Mit Hilfe von QR-Codes auf den Markenseiten können Smartphone-Nutzer direkt auf die Seite des jeweiligen Herstellers auf der Homepage von Premio-Tuning gelangen.

Mit mehr als 400 Designs zwischen 14 und 23 Zoll bildet das Unternehmen nicht nur eines der größten Felgenprogramme aller Zeiten ab, sondern leistet mit Informationen zu den Lochkreisen auch Hilfe bei der Vorauswahl des favorisierten Leichtmetallrades. QR-Codes führen ohne Umwege direkt zu den Designs der jeweiligen Marken im 3D-Felgenkonfigurator. Darin lässt sich das favorisierte Felgenkleid virtuell am ausgewählten Fahrzeug probestecken. Ohne Umwege kann die Bestellung beim Händler getätigt werden.

cs

Novitec vertraut beim Supersportwagen N-Largo auf Pirelli


Für den Novitec N-Largo auf Basis des McLaren 720S setzt Novitec auf leistungsstarke P-Zero-Reifen von Pirelli

Unter dem Label Novitec N-Largo präsentiert der deutsche Luxusautomobilveredler Novitec einen spektakulären Supersportwagen. Die Auflage ist weltweit auf 15 Exemplare limitiert. Angetrieben wird der Zweisitzer von dem auf 592 kW (806 PS) leistungsgesteigerten 4.0-Liter-V8-Biturbo-Triebwerk. Das maximale Drehmoment liegt bei 878 Nm. Damit katapultiert sich der Mittelmotorrenner aus dem Stand in nur 2,7 Sekunden auf 100 km/h, Tempo 200 wird nach 7,5 Sekunden erreicht. Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 346 km/h. Um diese Power sicher auf die Fahrbahn zu übertragen, bestückt das Unternehmen die 12Jx21-Zoll-Räder der Hinterachse mit den UHP-Reifen Pirelli P Zero in der Dimension 325/25 ZR21. Auf die 20-Zoll-Schmiederäder an der Vorderachse sind P-Zero-Reifen im Format 255/30 ZR20 aufgezogen. In Kombination mit den größeren 21-Zoll-Rädern hinten heben die Vorderräder die keilförmige Optik des Zweisitzers besonders hervor.

cs

Pannenservice macht „nur Sinn, wenn man es ernsthaft betreibt“

Welche Rahmenbedingungen gelten für interessierte Händler? – Relevanz von Reifenpannen

Es gibt zahlreiche Gründe für Reifenhändler, sich einer Verbundgruppe anzuschließen. Einer der wichtigsten Gründe ist oft der Zugang zum Flottengeschäft. Geht es dabei um Pkw-Flotten, sind die Anforderungen für Händler mit etabliertem Hofbetrieb oft schnell erfüllt. Bei Lkw-Reifen jedoch kommen lediglich echte Spezialisten zum Zug. Händler müssen nicht nur hohe Summen in Ausstattung und geschultes Personal investieren, damit sie das Geschäft professionell und am Ende profitabel betreiben können. Gerade der Pannenservice – für Fuhrparkbetreiber in der Regel der zentrale Leistungsbaustein in ihrer Flottenvereinbarung – schraubt dabei die Ansprüche an den Servicedienstleiter im Reifenhandel noch einmal weiter nach oben. Das Geschäft mache „nur Sinn, wenn man es ernsthaft betreibt – mit allen Konsequenzen“, heißt es dazu etwa vom Nfz-Flottennetzwerk Pneunet und der Pneuhage-Unternehmensgruppe, die Pneunet-Partner und -Mitbegründer ist. Welche Rahmenbedingungen gelten dabei für interessierte Händler?

Für Fuhrparkbetreiber ist Hilfe im Pannenfall – neben dem Reifenmanagement und damit zusammenhängender präventiver Maßnahmen – üblicherweise der zentrale Beweggrund, eine Flottenvereinbarung mit einem Dienstleister einzugehen. Ob der Vertragspartner dabei nun direkt aus der Reifenbranche kommt oder sich dieser wiederum im Falle eines Falles als Dienstleister bedient, ist dabei eher zweitrangig, sind es doch auch nicht nur Reifen, die einen außerplanmäßigen Stopp erzwingen können. Wichtig ist: Fällt ein Lkw wegen einer Panne aus, kostet das Geld, im Zweifel viel Geld. Wenn also Pannen, lange Stillstandszeiten und damit hohe Kosten eben nicht durch eine lückenlose Wartungsdichte samt präventiver Maßnahmen verhindert werden können, dann sind Reaktionszeiten und Problemlösungskompetenz aufseiten des Dienstleisters ein nicht zu schlagender Wettbewerbsvorteil.

Dass Servicedienstleiter aus der Reifenbranche üblicherweise nur reifenbezogene Pannen beheben, bedarf keiner besonderen Betonung. Aber es



Für Fuhrparkbetreiber ist Hilfe im Pannenfall – neben dem Reifenmanagement und damit zusammenhängender präventiver Maßnahmen – üblicherweise der zentrale Beweggrund, eine Flottenvereinbarung mit einem Dienstleister einzugehen, können Ausfälle und folgende Reparaturen doch hohe Kosten verursachen



Die größeren und großen Flotten „wollen einen einzigen Ansprechpartner, über den sie ihr überregionales Geschäft abwickeln können“, sagt **Dirk Gleinser**, Verkaufsleiter Key-Account-Kunden Nfz bei der Pneuhage Service GmbH und in dieser Funktion für Pneunet zuständig, und unterstreicht damit die Relevanz von Netzwerken im Flottengeschäft

sind auch gerade die Probleme mit dem Produkt Reifen, deren Bedeutung insgesamt nicht zu unterschätzen ist und die daher gerade die Organisationen des Reifenmarktes zu zentralen Dienstleistern macht.

Zur Einordnung: In den Jahren, als der ADAC TruckService noch seine jährliche Pannenstatistik veröffentlichte, wechselten sich Reifen und die Fahrzeugelektrik (üblicherweise die Batterie) gefolgt vom Motor selbst als Hauptursache für Lkw-Pannen ab. Der Anteil der Reifenpannen an den Gesamtpannen schwankte in den als vergleichsweise repräsentativ zu bezeichnenden Statistiken zuletzt zwischen einem Viertel und einem Drittel. Im Vergleich dazu: Bei Pkw liegt der Anteil der reifenbezogenen Pannen an den Gesamtpannen bei deutlich unter zehn Prozent, wie der Automobilklub berichtet.

Die Relevanz von Lkw-Reifenpannen hat sich aber offenbar in den Jahren seit 2013, als die letzte ADAC-Lkw-Pannenstatistik erschienen ist, nicht sonderlich geändert, wie die von Pneunet bereitgestellten Zahlen des neuen Notrufpartners Service 24 belegen. Das Nfz-Flottennetzwerk arbeitet ab dem neuen Jahr bekanntlich mit einem neuen Dienstleister für den Betrieb seiner Notrufzentrale. Und das österreichische Unternehmen Service 24 Notdienst GmbH (Altaussee) bringt dabei nicht nur langjährige Erfahrungen in der europaweiten Pannendienstkoordination mit, sondern verfügt darauf aufbauend eben auch über entsprechend valide Zahlen. Wie Service 24 dazu mitteilt, nehme man aktuell jährlich rund 600.000 Anrufe entgegen. Interessant dabei: Bei lediglich 40.000 dieser Fälle – das sind nur sechs bis sieben Prozent – wird letztendlich auch eine Pannenhilfe am Fahrzeug erbracht. Und von diesen 40.000 Fällen wiederum gehen rund 12.000 auf Pannen mit Reifen zurück, also 30 Prozent. Entsprechende Zahlen bestätigt aktuell auch der ADAC TruckService, eine Tochtergesellschaft des ADAC. Fuhrparkbetreiber haben demnach vor allem Reifenpannen zu fürchten, entsprechend groß ist die Attraktivität von Verbundgruppen des Reifenmarktes, hier als kompetente Dienstleister ausgewählt zu werden.

Dass die Art der Schäden dabei vielfältig ist und stark mit dem Einsatz korreliert, ist ebenfalls kein Geheimnis. Fuhrparks, deren Fahrzeuge viel im Baustellenbetrieb genutzt werden, haben bekanntlich oft mit Schnitt- und Einfahrschäden zu kämpfen. Der „Klassiker“ für Fahrzeuge im Fernverkehr: Es wird mit zu wenig Luftdruck gefahren, sodass der Reifen walkt, überhitzt und letztendlich ausfällt. Entsprechende Wartungsmängel würden in der Hitze des Hochsommers besonders deutlich, wie der ADAC TruckService immer wieder betont. Dann schnellt die Anzahl der reifenbezogenen Panneneinsätze dramatisch in die Höhe und liegt mitunter 30 Prozent höher im Vergleich zu Tagen mit durchschnittlicher Wetterlage. Dass ausfallende Reifen in solchen Situation sogar Feuer fangen und dann das Fahrzeug, die Ladung und natürlich den Fahrer gefährden können, wird außerdem von nachlässigen Anwendern oftmals übersehen. Oder die Reifen können natürlich auch durch strukturelle Überlastung infolge einer chronischen Überladung des Fahrzeugs ausfallen. Oder weil sie schlichtweg abgefahren und damit am Ende ihrer Laufleistung angekommen sind.

Wie dem auch sei: Reifenhändler sind in solchen Fällen die ersten Ansprechpartner zur Behebung einer Panne. Dass dabei aber nicht jeder Händler dieselben Voraussetzungen mitbringt, um „Panne zu fahren“, wie man in der Branche sagt, liegt auf der Hand. Einer der Punkte ist dabei ganz klar die Zugehörigkeit zu einem der Netzwerke, das entsprechende Dienstleistungen anbietet. Es muss an dieser Stelle festgehalten werden, dass die etablierten Netzwerke die Pannenhilfe mitnichten für sich monopolisiert haben. Im Gegenteil. Es gibt weiterhin genügend Fuhrparks, vorwiegend kleinere, die fast ausschließlich im lokalen, regionalen Umfeld um den Firmensitz herum ihre Touren fahren und dementsprechend auch nur dort eine Pannen haben können und einen Pannenservice benötigen. Dort kann der Reifenfachhändler das Flottengeschäft inklusive Pannenservice auch ohne die Mitgliedschaft in einem größeren Netzwerk erbringen. Die größeren und großen Flotten jedoch „wollen einen einzigen Ansprechpartner, über den sie ihr überregionales Geschäft abwickeln können“, sagt Dirk Gleinser, Verkaufsleiter Key-Account-Kunden Nfz bei der Pneuhage Service GmbH und in dieser Funktion für Pneunet zuständig. Allein die Vertragsgestaltung und die Abrechnungsmodalitäten würden bei überregional oder gar international fahrenden Flotten überaus komplex werden, dass sie von vermeintlichen Einzelkämpfern im Reifenfachhandel eigentlich nicht zu leisten sind, von der Koordinierung der Pannennotrufe ganz zu schweigen. Händler, die für sich das Flottengeschäft ernsthaft erschließen wollen, kommen nicht um die Mitgliedschaft in einem der großen Flottennetzwerke umhin.

Es gibt aber weitere Punkte, die für ein erfolgreiches Flottengeschäft und hier insbesondere für einen professionellen und profitablen Pannenservice unbedingt zu beachten sind. Einer ist: Halbe Sachen funktionieren nicht. Will ein Reifenhändler also Pannenservice anbieten und hat dafür alle Voraussetzungen in Bezug auf Ausstattung und Personal geschaffen, dann ist es in der Regel wenig zielführend, den Service dann nicht auch auf 24/7-Basis anzubieten. Natürlich können Partner im Notrufsystem des Flottennetzwerks hinterlegen, dass sie zu bestimmten Zeiten oder unter bestimmten Bedingungen keine Panneneinsätze fahren können oder wollen – etwa nachts oder auf der Autobahn. Dienstleister, die aber nur selten in Bereitschaft sind, werden auch eher selten beauftragt – selbst wenn sie

denn bereit wären. Die Notrufzentrale kontaktiert die Dienstleister üblicherweise in einer gewissen Reihenfolge, zum Beispiel nach ihrer Rufbereitschaft, Nähe zum Breakdown, Verfügbarkeit sowie Zuverlässigkeit, heißt es dazu vonseiten Pneunets. Das Geschäft mache „nur Sinn, wenn man es ernsthaft betreibt – mit allen Konsequenzen", betont Dirk Gleinser weiter.

Eines ist klar: Händler, die sich ein entsprechend ausgestattetes, StVO-konformes und damit kostspieliges Pannenfahrzeug anschaffen, tun dies in der Regel nicht, um damit ausschließlich Panneneinsätze zu fahren, es sei denn vielleicht, sie betreiben (auch) ein Abschleppunternehmen. Üblicherweise kann und muss ein solches Fahrzeug nicht zuletzt für den mobile Reifenservice beim Kunden genutzt werden, um ausgelastet zu sein. „Vom Reifenpannenservice allein lässt sich nicht leben", so die allgemeine Erkenntnis im Markt.



Während die Ausrüstung von Service-Trucks für den Händler kostspielig ist, weswegen die Beteiligung am Pannenservice auch nur dann Sinn macht, „wenn man es ernsthaft betreibt – mit allen Konsequenzen", müssen die Monteure an der Pannenstelle etliche Vorschriften beachten; die Ausbildung des Personals ist daher ein wichtiger Punkt für jeden Händler

Noch ein Punkt, den Interessenten durchaus beachten sollten: Zusätzlich zur Mitgliedschaft in einem der großen Netzwerke, die üblicherweise nur über den bestandenen Nachweis der Fachkunde und der Leistungsfähigkeit erfolgt, einer vernünftigen Ausstattung (dazu gehört die richtige Markierung und Beleuchtung des Fahrzeugs genauso wie die erforderliche Absicherungstechnik für den Pannenort durch sogenannte Pannendienstmittel sowie Warnwesten) und einer gewissen Leistungsbereitschaft des Händlers, Pannendienst „mit allen Konsequenzen" zu betreiben, ist gerade auch die Ausbildung des Personals von besonderer Bedeutung. Dazu gehört natürlich, dass alle reifenfachlichen Handgriffe und Arbeitsschritte und auch der Umgang mit der individuellen Ausstattung des Pannenfahrzeugs sitzen müssen. „Absolute Fachkenntnis in Nutzfahrzeugreifen und deren Montage ist Pflicht", heißt es dazu vonseiten Pneunets. Das Netzwerk sieht dies als Voraussetzung für die Mitgliedschaft selbst sowie für die Erbringung von Pannendienstleistungen.

Darüber hinaus gelten für den Pannenfahrer – wie für andere Mitarbeiter in Werkstätten auch – die üblichen Vorschriften für Unfallverhütung und Arbeitssicherheit. Für deren Kenntnis und Einhaltung trägt der Arbeitgeber die Verantwortung und Nachweispflicht. Außerdem müssen Monteure, die Panneneinsätze fahren, in aller Regel an einer speziellen Pannendienstschulung teilnehmen. Dort werden sie umfassend unterwiesen in den Bestimmungen der DGUV-Information 214-010 über „Sicherungsmaßnahmen bei Pannen-/Unfallhilfe, Bergungs- und Abschlepparbeiten" (vormals: BGI 800). Entsprechende Schulungen müssen regelmäßig – üblicherweise im Jahresrythmus – wiederholt werden, worauf wiederum der Arbeitgeber zu achten hat. Auch sollten Pannenfahrer wissen, wann und wann sie nicht auf die Polizei zur Absicherung der vermeintlichen Gefahrenstelle, etwa auf Autobahnen, warten müssen.

Reifen als Pannenursache abnehmend

Ein wichtiger Einflussfaktor für den Pannenservice ist die Ausstattung von Lkws mit Reifendruckkontrollsystemen (RDKS), die bekanntlich immer noch nicht Pflicht sind, deren verpflichtende Einführung aber, nach allen Signalen, die aus dem Markt kommen, wohl nicht mehr allzu lange auf sich warten lassen sollte. „Reifen platzen selten ohne Vorwarnung und sind deshalb prädestiniert für die digitalen Vorwarnsysteme", findet man auch beim ADAC TruckService (siehe dazu den Beitrag über digitale Pannenprävention anbei). Da sich Reifenpannen also oftmals über einen schleichenden Luftdruckverlust oder ein abgefahrenes Profil ankündigen, sind regelmäßige Wartungen und der Gebrauch eines RDKS ganz maßgeblich in der Vorbeugung. Bei Flotten, die den Fülldruck ihrer Reifen komplett mit entsprechenden RDKS-Sensoren überwachen, seien „bis zu 80 Prozent weniger Pannen aufgrund von Reifenschäden zu verzeichnen", so die Erfahrung der Pneunet-Experten. Wenn darüber hinaus noch der Fahrer und auch der Flottendienstleister ihre Aufgaben bei der Kontrolle der Reifen gründlich wahrnehmen, können sich anbahnende Schäden am Reifen frühzeitig erkannt und ein Ausfall „unter normalen Umständen" verhindert werden. Aber darüber hinaus hat ein permanent optimaler Reifenzustand nicht nur große Auswirkungen auf die Pannenhäufigkeit – und damit auf die Häufigkeit von Panneneinsätzen –, sondern auch und vor allem auf die Wirtschaftlichkeit der Flotte, korreliert der Reifenfülldruck doch mit dem Rollwiderstand und damit mit dem Dieselverbrauch. Nach allem Dafürhalten sollten Reifenpannen in Zukunft als Pannenursache abnehmen.

arno.borchers@reifenpresse.de

Besser vorbeugen: ADAC TruckService weitet digitale Pannenprävention aus

Ferndiagnose in Echtzeit jetzt für den ganzen Truck – „In naher Zukunft“ nie wieder Ausfälle

Im Falle eines Falles auf ein funktionierendes Pannenservicenetzwerk zurückgreifen zu können, ist für viele Fuhrparkbetreiber ein entscheidender Grund, einen Flottenvertrag mit einem entsprechenden Dienstleister einzugehen. Pannen aber von vornherein zu verhindern und ihnen vorzubeugen, rückt dabei zunehmend in den Mittelpunkt des Problembewusstseins vielen Flotten und Fahrer. Der ADAC TruckService hat auf der jüngsten IAA Nutzfahrzeuge die digitale Pannenprävention für Zugmaschinen vorgestellt. Damit kann der Mobilitätsdienstleister nach Trailern, Kühlaggregaten und Reifen jetzt jeden Lkw, und zwar unabhängig vom Nutzfahrzeugfabrikat, komplett fernüberwachen. Weicht eine Komponente vom Sollwert ab, erhält der Fuhrparkbetreiber eine Warnung mit einer Handlungsempfehlung, bevor es zu einer Panne kommt.



Um Reifenpannen verlässlich vorzubeugen, ist der Gebrauch eines Reifendruckkontrollsystems ein maßgeblicher Schritt, und zwar in Verbindung mit einer (fabrikatsunabhängigen) Telematikausstattung



Der Ausfall eines Lkws könnte in naher Zukunft vielleicht schon ganz vermieden werden, so jedenfalls glaubt man beim ADAC TruckService und setzt dabei auf das neue Tool der digitalen Pannenprävention

„Auf unserem Weg, Pannen künftig ganz zu vermeiden, haben wir einen wichtigen Meilenstein gesetzt“, sagt Christoph Walter, Geschäftsführer des ADAC TruckService in Laichingen und betont, dass Ausfälle durch Motorschäden, Elektrik- oder Elektronikdefekte und sogar Unfälle durch Bremsversagen sowie Reifenplatzer und -brände nicht nur erheblich reduziert, sondern in naher Zukunft schon bald ganz vermieden werden könnten.

In der Praxis bietet der neue Service aus Laichingen eine Warnfunktion in Kombination mit einer optionalen mobilen oder stationären Reparatur in ganz Europa. Die Zustandsdaten von Reifen, Elektrik, Elektronik, Motor, Bremsen, aber auch Daten aus dem Trailer wie zum Beispiel Blinklichter oder Beleuchtung, werden in Echtzeit auf eine neutrale Diagnoseplattform übertragen, wo sie auf Abweichungen geprüft und vom ADAC TruckService in praxisgerechte Handlungsanweisungen übersetzt werden.

Um die Vorteile der Digitalisierung nutzen zu können, muss das Fahrzeug über eine Telematikausstattung und entsprechende Sensoren verfügen. Reifen und Trailer lassen sich dabei über ein Reifendruckkontrollsystem (RDKS) und eine beliebige Trailertelematik fernüberwachen. Der Check der Zugmaschine setzt allerdings den Einbau eines markenneutralen Diagnosesystems voraus. Ob und welche Diagnosesysteme sich eignen, wird vom ADAC TruckService geprüft. Nach einem knapp einjährigen Praxistest hat es als Erstes das Jaltest-Diagnosesystem der spanischen Cojali-Gruppe auf die Positivliste geschafft. Die Hard- und Software zur Multimarkendiagnose erkennt unabhängig vom Fabrikat automatisch die vollständige Fehlerliste aller im Fahrzeug vorhandenen Komponenten.

Der Nutzen der digitalen Pannenprävention liegt nach Angaben der Pannenhelfer vor allem in einer höheren Produktivität durch weniger Ausfälle, niedrigeren Verschleiß- und Instandhaltungskosten sowie deutlich kürzeren Reparaturzeiten und einer höheren Verkehrssicherheit. Bei einem 2016 durchgeführten, bundesweiten Trailerpraxistest konnten in nur drei Monaten Schäden in Höhe von insgesamt rund 200.000 Euro verhindert werden.

Die digitale Pannenprävention kann, optional inklusive Hardware, für einzelne Komponenten und den gesamten Lkw zum Standardfahrzeugschutz sowie zu den Mobilitätsdienstleistungen hinzugebucht werden. *ab*

Servicequadrat bringt Liegenbleiber nach zweieinhalb Stunden zurück auf die Straße

Servicepartner „im Krisenfall kompetente Helfer“ – Höhere Einsatzpauschalen



Servicequadrat zahlt seit vergangenem Jahr eine höhere Pannenpauschale; dadurch „können wir unseren Kunden im Pannenfall weiterhin modernstes Equipment und die hohe Leistungsbereitschaft unserer Servicepartner zur Verfügung stellen“, erklärt dazu Servicequadrat-Geschäftsführer **Karl-Heinz Kuhfuss**

Als TÜV-zertifiziertes Unternehmen verfüge Servicequadrat mit Sitz in Dieburg nahe Frankfurt über mehrere Hundert Servicemobile, die mit modernstem Equipment ausgestattet seien. Karl-Heinz Kuhfuss, seit August neuer Geschäftsführer der Servicequadrat GmbH, meint dazu: „Der Pannenservice ist in unserem Flottengeschäft ein eminent wichtiger Baustein. Alleine in Deutschland greifen wir auf ein Netz von derzeit circa 1.100 Servicepartnern zurück. Zudem werden wir im Pannenfall noch von externen Partnern unterstützt.“

Mehrere Tausend Pannenfälle, bei denen beschädigte oder geplatzte Reifen Auslöser sind, wickelten „die hochqualifizierten Servicemitarbeiter pro Jahr ab“, heißt es dazu. Dank der internen Pannenabteilung und des externen Pannen-Providers sei „Servicequadrat ideal aufgestellt, sodass der Kunde im Pannenfall durch eine einheitliche und rund um die Uhr erreichbare Notrufnummer unmittelbar Hilfe erhält. Die schnellen Reaktionszeiten sorgen dafür, dass die liegengebliebenen Fahrzeuge im Durchschnitt innerhalb von nur zweieinhalb Stunden wieder mobil sind und ihren Weg fortsetzen können“, heißt es dazu weiter aus Dieburg. Karl-Heinz Kuhfuss ergänzt: „Lange und damit teure Standzeiten werden so kurz wie möglich gehalten. Das ist für Kunden, die zum Beispiel verderbliche Ware von A nach B bringen, ein entscheidender Grund, auf unseren Service zurückzugreifen.“

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal des Pannenservices von Servicequadrat sei für Karl-Heinz Kuhfuss das europäische Netzwerk, das gemeinsam mit den Gesellschaftern- das sind die Point S Deutschland GmbH und die Top Service Team KG – für schnelle und fachmännische Hilfe sorge. Auch das Thema Industrieunabhängigkeit sei „ein riesiges Plus von Servicequadrat“, denn, so Kuhfuss weiter: „Wir sind nicht an einen Reifenhersteller gebunden. Bei fabrikatsgebundenen Fuhrparks haben unsere Servicepartner die passenden Reifen natürlich auf Lager.“

Das kompetente und rund um die Uhr abrufbare Engagement der Partner im Pannenservice müsse nach Auffassung von Servicequadrat und ihrer beiden Gesellschafter auch entsprechend gewürdigt werden. Daher sei es in vergangenem Jahr zwingend notwendig gewesen, die Pannenpauschale zu erhöhen. Karl-Heinz Kuhfuss: „Nur dadurch können wir unseren Kunden im Pannenfall weiterhin modernstes Equipment und die hohe Leistungsbereitschaft unserer Servicepartner zur Verfügung stellen. Dazu gehört eine vernünftige Entlohnung der Pannenhelfer. Wir halten, da wir bei Reifenpannen für die Reifenfachhändler sprechen, die Einsatzpauschalen für angemessen. Dank unserer transparenten Abrechnungen haben die Kunden ihre Kosten aber weiterhin voll im Griff.“ *ab*



Servicequadrat kann im Pannenfall auf ein Netzwerk von circa 1.100 Servicepartnern zurückgreifen, die einen Lkw oder Bus mit Reifenpanne im Schnitt nach zweieinhalb Stunden zurück auf die Straße bringen

GTÜ outet sich als Fürsprecher sich selbst abdichtender Reifen

Während Branchenvertreter präventiven Dichtmitteln in Reifen skeptisch bis ablehnend gegenüber stehen, hat die dahinter stehende Technologie in der Gesellschaft für Technische Überwachung (GTÜ) offenbar eine Art Fürsprecher gefunden. Denn basierend auf den Ergebnissen eines selbst durchgeführten Tests mit sogenannten „Seal"-Reifen, wie sie mittlerweile von Herstellern wie Continental, Goodyear, Hankook, Michelin und Pirelli angeboten werden, stellt man dem Konzept der sich in gewissen Schadensfällen „selbst abdichtenden Reifen" ein doch recht ordentliches Zeugnis aus.

Zumal zuvor mit einem VW Passat – bestückt mit „ContiSeal"-Reifen in der Größe 235/45 R18 – erprobt worden war, wie zuverlässig die Technik ist bzw. wie lange mit durchstochenen Laufflächen tatsächlich weitergefahren werden kann. Dazu wurde in beide Vorderachsreifen des Testwagens jeweils ein Fremdkörper eingebracht: links eine 50 Millimeter lange Montageschraube und rechts in Fahrtrichtung ein 40 Millimeter langer Nagel. Danach sei das Fahrzeug weiterbewegt worden inklusive teils Hunderte Kilometer langer Höchstgeschwindigkeitsfahrten auf der Autobahn mit Spitzengeschwindigkeiten von bis zu 230 km/h. Selbst hohe Kurvengeschwindigkeiten mit ausgeschaltetem ESP hätten nach den ersten 10.000 Kilometern keinen Druckverlust bewirken können, berichtet die GTÜ. Vor Beginn der Wintersaison hat sie den Test bei knapp 20.000 zurückgelegten Kilometern beendet, zumal den weiteren Angaben zufolge auch bis dahin zu keinem Zeitpunkt ein Druckverlust festzustellen war.

„Warum diese Reifentechnik zum derzeitigen Zeitpunkt nur von der Volkswagen-Gruppe in Serie ausgeliefert wird, bleibt offen, und der Zugewinn an Sicherheit würde außer Behördenfahrzeugen wie Rettungsdiensten oder Polizei wohl jedem Pkw mit Reifendruckkontrollsystem gut zu Gesicht stehen", findet die in Stuttgart ansässige Organisation mit Blick auf die Ergebnisse ihres Praxistests. Unverwundbar seien selbst abdichtende Reifen, bei denen die Durchstiche in der Lauffläche je nach Reifenhersteller maximal sechs bis acht Millimeter im Durchmesser haben dürften, jedoch trotzdem nicht, heißt es weiter. „Ein Einschlag einer Bordsteinkante an der Reifenflanke würde aber auch ein ‚Sealed'-Reifen mit einem jähen Druckverlust quittieren. Dennoch, mehr als 80 Prozent der gängigen Plattfüße werden durch Gegenstände in der Reifenlauffläche verursacht", hält man seitens der GTÜ die Entscheidung der Marken Volkswagen und Seat, werksseitig „Seal"-Reifen anzubieten und dann auf das sonst obligatorische Pannenset zu verzichten, ganz augenscheinlich für eine gute. *cm*



Sich „selbst abdichtende Reifen" versprechen nach Ansicht der Gesellschaft für Technische Überwachung (GTÜ) „ein gehöriges Plus an Sicherheit", zumal eine Reifenpanne auf der Autobahn oder nachts auf einer unbeleuchteten Landstraße statistisch nicht ganz ungefährlich sei

Zu tief nachgeschnitten: Gleich drei Reifenpannen bremsen Reisegruppe aus

Eine 33-köpfige Gruppe ist Anfang Dezember 2018 mit einem Reisebus aus dem Landkreis Heilbronn von München aus zu einer Wochenendtour nach Paris aufgebrochen, wurde dabei aber gleich dreimal von einer Reifenpanne ausgebremst. Die erste soll sich schon freitags auf der Hinfahrt in Richtung der französischen Hauptstadt auf der Autobahn 8 in Höhe Pforzheim ereignet haben. Einen weiteren Reifenplatzer hatte die Reisegruppe nach einem Bericht des Polizeipräsidiums Karlsruhe dann auf dem Rückweg von Paris „irgendwo in Frankreich" zu überstehen. Damit nicht genug, musste die Fahrt am Montagabend demnach erneut auf der Bundesautobahn 8 zwischen Pforzheim West und Pforzheim Nord unterbrochen werden, als ein weiterer Reifen platzte. Bei dem letzten Vorfall wurden der Polizei zufolge insgesamt drei nachfolgende Pkw in Mitleidenschaft gezogen, die über Reifenteile des Busses fuhren. Zu Personenschäden ist es glücklicherweise jedoch bei keinem der Reifenausfälle gekommen. Das Busunternehmen musste nach der dritten Panne allerdings ein Ersatzfahrzeug schicken, um die Fahrgäste zurück nach München zu bringen. Denn eine Weiterfahrt mit dem ursprünglich eingesetzten Bus wurde seitens der Polizei zunächst untersagt. Zumal als Ursache der Reifenschäden von einem hinzugezogenen Sachverständigen zu tief nachgeschnittene Profile festgestellt wurden. Insofern ist ein Wechsel aller nachgeschnittenen Reifen angeordnet worden ebenso wie eine erneute Begutachtung vor einer Weiterfahrt des Fahrzeuges. Sowohl den Busfahrer als auch das Unternehmen erwartet nun eine Geldbuße in Höhe von mehreren hundert Euro. *cm*



Ein Tag ...

... im Servicemobil

Die NEUE REIFENZEITUNG wird auch in der nächsten Zeit Menschen aus der Reifenbranche einen Tag bei ihrem Arbeitsalltag begleiten.

„Hasta la vista, baby“

Servicemobilfahrer Michael Klinge düst mit der Uhr im Nacken von Kunde zu Kunde



Unterwegs bekommt **Michael Klinge** telefonisch neue Aufträge von seinem Chef Dirk Enckhusen

Michael Klinge platziert seinen grauen Becher mit frischem Kaffee auf dem Fahrercockpit seines 7,5 Tonners, startet den Motor und beginnt seine tägliche Tour durch die Randgebiete Hamburgs und die Weite Schleswig-Holsteins. Bei Wind und Wetter. Immer im Dienst von defekten Reifen. Der 51-Jährige ist Servicemobilfahrer bei Reifen Helm in der Filiale Bergedorf. Seine Werkstatt hat er im Lade- und Fahrerraum dabei.

Täglich startet er seine Tour um 8 Uhr. An Bord sieben vormontierte Kompletträder mit Goodyear-Reifen. Wie jeden Morgen geht es erst einmal zu einem großen Logistikunternehmen nach Hamburg-Allermöhe. Es hat deutschlandweit 4.500 Auflieger in Betrieb. 50 bis 70 davon inspiziert Klinge in den nächsten zwei bis drei Stunden. Er läuft dazu jeden Reifen ab. Im Blick: Risse, Löcher, Beulen und die Profiltiefe. Die meisten Fahrer sehen das mehr oder weniger gelassen, bei manchen gibt es auch Diskussionsbedarf. „Wir haben von dem Unternehmen die Anweisung, ab zwei Millimetern die Räder zu wechseln. Da mittlerweile Fuhrunternehmer und Fahrer zahlen, wenn etwas nicht mit den Reifen stimmt, und es auch Punkte gibt, ist das mit dem Überreden nicht mehr so schlimm.“ Allerdings spreche nicht jeder Fahrer Deutsch oder Englisch. „Aber mit Händen, Blicken und Fingerzeigen bekomme ich das hin, mich zu verständigen“, so Klinge. Er lacht: „‚Hasta la vista, baby‘ von Arnold Schwarzenegger kennen sie jedenfalls alle.“

Zeitdruck bringt Stress

Klinge arbeitet seit 30 Jahren bei Reifen Helm. Er hat hier auch seine Ausbildung zum Mechaniker für Reifen- und Vulkanisationstechnik absolviert. Seit etwa drei Jahren fährt er das Servicemobil. Und das ist kein Zuckerschlecken. Hauptstressfaktor sei der Zeitdruck bei den Kunden. „Steht ein Lkw oder eine Maschine, dann kostet das“, so Klinge. Trotz der Uhr im Nacken setzt er alle entsprechenden Sicherheitsvorschriften um. „Wenn ich auf der Autobahn stehe und einen Reifen auf der Ladefläche repariere, versuche ich immer, ein Ohr im Straßengeschehen zu haben, damit ich mich notfalls mit einem Sprung aus dem Wagen retten kann.“

Die zweite Tour an diesem Tag, führt zu einem Fuhrunternehmen, welches Sand und Steine fährt. Auf der Ladefläche stapelt sich die Lieferung für das Unternehmen: Sechs Pneus in der Größe 385/65 R22,5 von Bridgestone und Bandag. Die Reifen werden vom Mechatroniker des Unternehmens schon sehnsüchtig erwartet. Das kennt Klinge: „Die Kunden bestellen und möchten in der nächs-







Michael Klinge überprüft, ob er den Schlauch noch reparieren kann

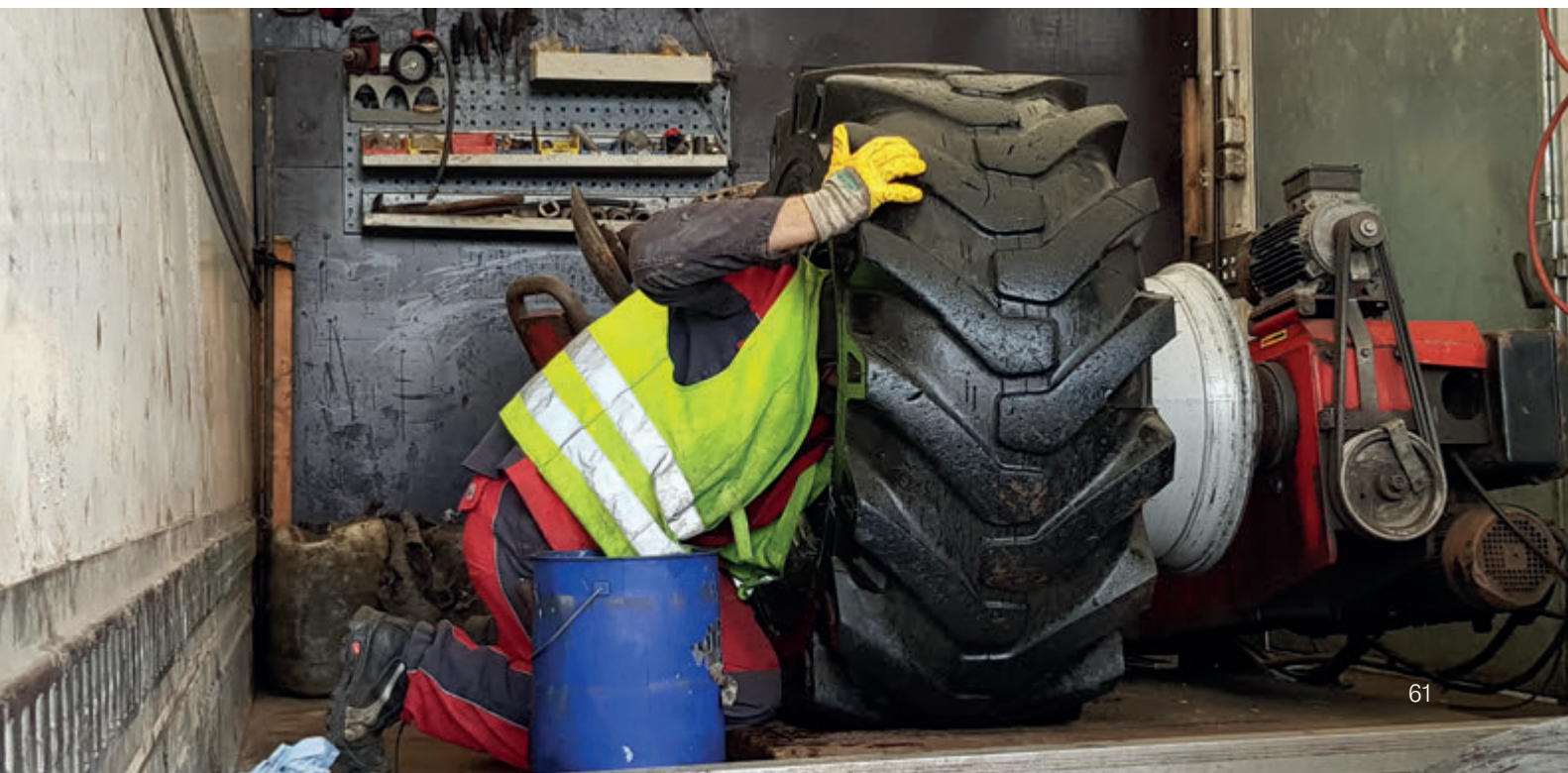
ten Stunde ihre Reifen auf dem Hof haben. Zeit ist Geld." Während eines Hagelschauers rollt der 51-jährige die Reifen in die Halle und beantwortet dem Angestellten noch ein paar Fragen zum Profil.

Als Klinge wieder in der Fahrerkabine sitzt, nimmt er einen kräftigen Schluck vom mittlerweile kalten Kaffee. Ein kurzes Telefonat mit Niederlassungsleiter Dirk Enckhusen, dann geht es weiter. Neben ihm liegt im Fußraum auf der Beifahrerseite ein Schlagschrauber. „Ich habe mir angewöhnt, zwei Schlagschrauber dabei zu haben, nachdem mir einmal nachts auf der Autobahn mein einer verreckt ist und ich die Mitwettbewerber um Hilfe bitten musste, um den Lkw wieder flott zu bekommen." Vier Orte weiter wartet eine Spedition auf sechs reparierte Kompletträder. Die Monteure des Unternehmens sitzen am Mittagstisch. Michael Klinge stellt die Räder ab und holt vier beschädigte Räder ab. Ein Reifen wird noch vor Ort mit blauer Kreide gekennzeichnet. „Hier ist das Gewebe gerissen und eine Beule drin. Der lohnt sich nicht mehr zu reparieren. Und damit weiß der Kollege bei uns in der Werkstatt Bescheid. Der Reifen muss neu, sonst kann das Böse enden", so Klinge.

50 bis 150 Kilometer fährt Klinge täglich. Je nachdem, was für Aufträge hereinkommen. Nach seiner Mittagspause schaukelt er gegen 13 Uhr über die Autobahn in Richtung Stapelfeld. Auf dem Gelände der Müllverbrennungsanlage gleich an der Autobahnabfahrt wird er ebenfalls sehnsüchtig erwartet. Der Reifen eines Teleskopladers ist zum Schichtbeginn platt gewesen. Erst einmal haben sich die Mitarbeiter mit einem Reserverad beholfen, nun soll Klinge den Schaden richten. Der 51-Jährige wirft den Generator auf der Ladefläche an und zieht den Reifen von der Felge. Ein kurzer Blick auf den herausgezogenen Schlauch zeigt: Das Loch ist zu groß zum Reparieren. „Da habt Ihr dann ganz schnell wieder Ärger mit. Ich bestelle einen neuen und bringe das Rad wieder vorbei", so der Reifenmonteur. Die Männer sind zwar nicht begeistert, nehmen die Aussage aber hin. „Besser wir haben morgen oder übermorgen wieder einen fahrfähigen Reifen mit Luft, als wenn der Reifen mit Schaum aufgefüllt wird und er dann zwar nicht mehr kaputtgeht, wir aber jede Bodenwelle im Rücken spüren." Um 14.30 Uhr ist Klinge erst einmal wieder im Betrieb. Die mitgebrachten defekten Kompletträder gehen in die Werkstatt, der Schlauch für den Teleskoplader wird bestellt und dann ist Mittagspause angesagt. Um 15.15 Uhr verlässt Klinge den Hof von Reifen Helm in Bergedorf. 20 Kilometer sind es bis nach Dassendorf. Hier müssen bei einer Spedition bis 17 Uhr zehn bis 20 neue Kompletträder montiert werden. Klinges Chef, Dirk Enckhusen, ist auch bei dem straffen Zeitplan zuversichtlich: „Der schafft was weg."

christine.schoenfeld@reifenpresse.de

Reifen Helm hat aktuell 36 Servicemobile im Einsatz. Alle Fahrzeuge sind komplett ausgestattet. Es werden jährlich etwa 3.500 Pannen am Tag und in der Nacht auch an den Wochenenden und Feiertagen gefahren. Zusätzlich sind die Servicemobile bei Vor-Ort-Montagen im Bereich Lkw-, EM-, Industrie- und Ackerschlepperreifen im Einsatz. *cs*



Continental weiht sein „Taraxagum Lab Anklam“ ein

Continental hat Anfang Dezember feierlich sein „Taraxagum Lab Anklam“ genanntes Forschungs- und Versuchslabor in Anklam, Mecklenburg-Vorpommern, eröffnet und der Öffentlichkeit präsentiert. Nach dem Spatenstich im November 2017 ist das Gebäude auf dem 30.000 Quadratmeter großen Areal nur ein Jahr später bezugsfertig und damit im Zeitplan errichtet worden. Künftig soll dort der Anbau und die Verarbeitung von Russischem Löwenzahn als alternative Rohstoffquelle zum Kautschukbaum in den Tropen erforscht werden. Der Reifenhersteller plant, bei positiven Versuchsergebnissen den Rohstoff binnen zehn Jahren in der Serienproduktion einzusetzen, um einen wachsenden Teil seines Naturkautschukbedarfs aus der Löwenzahnpflanze zu gewinnen.

Nikolai Setzer, Mitglied des Vorstandes der Continental AG und Leiter der Division Reifen, sagte anlässlich der Eröffnung: „Wir sind stolz darauf, heute dieses Leuchtturmprojekt zu eröffnen. Als erster Reifenhersteller weltweit investieren wir einen derart signifikanten Betrag in die Industrialisierung des Löwenzahnkautschuks. Wir sehen Russischen Löwenzahn als wichtige Alternative und Ergänzung zu konventionellem Naturkautschuk aus Hevea Brasiliensis, um den global steigenden Bedarf auf umweltverträgliche und verlässliche Weise zu decken.“ Die Investition sei außerdem ein nächster technologischer Meilenstein zur Umsetzung der Vision 2025, die Continental für sein Reifengeschäft entwickelt hat. „Im Zuge unserer Vision 2025 haben wir seit 2011 weit über zwei Milliarden Euro weltweit in Produktion, in Forschung und Entwicklung sowie in Arbeitsplätze und neue Produkte investiert. In die Reihe einzigartiger Projekte in Europa, Amerika und Asien reiht sich nun Anklam 2018 prominent ein“, unterstrich Setzer.

Mittelfristig werden an dem neuen Standort rund 20 Mitarbeiter aus den Bereichen Agrarwissenschaften, Chemie, Produktions- und Verfahrenstechnik beschäftigt sein. Diese sollen sich um den Anbau der Pflanzen sowie um die Entwicklung, den Aufbau und den Betrieb von Maschinen für Versuche zur Weiterverarbeitung von Russischem Löwenzahn kümmern. Das Wirtschaftsministerium des Landes Mecklenburg-Vorpommern förderte das Vorhaben mit 11,6 Millionen Euro, um hochqualifizierte Arbeitsplätze vor Ort zu schaffen. Die Investitionshöhe belaufe sich insgesamt auf 35 Millionen Euro. Auch für Landwirte in der Region sollen sich durch den neuen Wirtschaftsstandort Chancen für ihre Anbauflächen bieten.



Nach dem Spatenstich im November 2017 ist das Gebäude auf dem 30.000 Quadratmeter großen Areal nur ein Jahr später bezugsfertig und damit im Zeitplan errichtet worden

Während der Eröffnungszeremonie sprachen der Wirtschaftsminister von Mecklenburg-Vorpommern Harry Glawe und der Bürgermeister von Anklam Michael Galander sowie Standortleiter Dr. Carsten Venz Grußworte an die anwesenden Projektpartner wie dem Fraunhofer-Institut IME, Journalisten, Landwirte, Nachbarn und Einwohner Anklams. „Mit der Eröffnung wird ein Grundstein in Anklam für Forschung und Entwicklung in einer völlig neuen Dimension und Vielfalt gelegt. Wir sind von dem visionären Projekt überzeugt, welches das Potenzial besitzt, die Region in der Zukunft neu zu prägen. Das neue Forschungslabor ist ein entscheidender Schritt hin zu mehr zukunftsorientierten Arbeitsplätzen in Vorpommern. Unser Ziel ist es, dass mit dem Erfolg des Forschungsvorhabens auch ein Produktionswerk für Naturkautschuk entsteht. Das Vorhaben trägt zu mehr direkter Wertschöpfung bei. Landwirtschaft und Industrie werden gleichermaßen in der Region gestärkt“, betonte Glawe.

„Wir arbeiten seit vielen Jahren daran, die molekularen Grundlagen der Kautschukbiosynthese in der Löwenzahnpflanze zu verstehen. Dieses biologische Verständnis hat die industrielle Nutzung jetzt in greifbare Nähe gerückt. Continental hat mit dem neuen Versuchslabor ein Zeichen gesetzt, das diesen Transfergedanken deutlich sichtbar macht“, unterstrich Dirk Prüfer, Professor für Biotechnologie der Pflanzen an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU) und Standortleiter des Fraunhofer-Instituts für Molekularbiologie und Angewandte Oekologie IME, Außenstelle Münster.

Continental hatte im August 2016 die Planungen für das Labor vorgestellt und im November 2017 mit dem Bau auf dem Grundstück Lilienthalring 1 in Anklam begonnen. Die Forschungen zum Ersatz von Kautschuk aus den Tropen durch Pflanzen, die in gemäßigten Breiten angebaut werden können, führt der Reifenhersteller seit 2011 in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut IME in Münster, dem Julius-Kühn-Institut in Quedlinburg sowie dem Züchtungsexperten ESKUSA aus Parkstetten und weiteren Partnern in verschiedenen Forschungsprojekten mit Unterstützung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung sowie des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft durch. Im Jahre 2014 wurde das erste Muster eines Premiumwinterreifens mit einem Laufstreifen aus reinem Löwenzahnkautschuk auf die Straße gebracht. Auf der IAA 2016 folgte dann der erste Lkw-Reifen mit einem Laufstreifen aus Taraxagum-Kautschuk. *ab*



Bei der Einweihung in Anklam mit dabei: Continental-Vorstand **Nikolai Setzer** (links) sowie die Mitarbeiter der forschungsseitig beteiligten Universität Münster **Dirk Prüfer**, **Robert Johannes Wessels** und **Christian Schulze** Gronover

„Gute Seele von Hünfeld“ geht nach fast 40 Jahren Reifenhandel in den Ruhestand

Nach fast vier Jahrzehnten im Reifenhandel hat der zum Premio-Konzept der Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS) gehörende Premio Secura Reifen- und Autoservice seine Verkäuferin Karin Schwarze aus der Filiale Hünfeld in den Ruhestand verabschiedet. „Wo sie war, herrschte schnell gute Stimmung“, so Filialleiter Gregor Finsterbusch über die „gute Seele“ des Betriebes.

Seit 1981 war sie im Geschäft mit Reifen, Rädern und Autos tätig – zunächst bei den Firmen PPN und Reifenservice Wenzel, seit 2013 dann bei Premio Secura, bevor Schwarze Ende November ihren letzten Kunden beriet. „In fast vier Jahrzehnten im Verkauf habe ich es nie bereut. Besonders gefallen hat mir immer der Abwechslungsreichtum und die Vielfalt. Jeder Kunde ist anders und hat individuelle Wünsche“, blickt sie zufrieden zurück auf ihre Tätigkeit im Reifengeschäft. Die letzten fünf Jahre bei Secura seien dabei ein gebührender Abschluss ihres Berufslebens gewesen, betont Schwarze. „Wir haben hier immer alle eng zusammengearbeitet. Ich hatte von Anfang an große Entfaltungsmöglichkeiten, und mir wurde ermöglicht, selbstständig zu arbeiten und mich einzubringen“, erzählt sie. „Die Arbeit zeichnete sich hier besonders durch die kurzen Wege und das freundschaftliche Verhältnis zu den Kollegen aus“, wie sie noch ergänzt.

Laut Finsterbusch verliert man mit ihr ein Original mit großem Know-how und Überzeugungskraft. „Sie überzeugte im Kundengespräch mit durchgängiger Professionalität und Fachwissen sowie einem souveränen und freundlichen Auftreten“, sagt er. Dabei sei sie stets „hilfsbereit und gut gelaunt“ gelesen, wie er darüber hinaus noch ihre besondere Ausstrahlung und Freundlichkeit lobt. Ihre gute Stimmung habe sie stets auch an die Kunden weitergegeben. „Karin war ein Glücksgriff für Secura und die gute Seele der Filiale in Hünfeld. Einfach rundum eine Mitarbeiterin, auf die man sich stets verlassen konnte und mit der man gerne zusammengearbeitet hat“, so der Filialleiter über seine Kollegin. Nach ihren eigenen Worten wolle sie nach ihrem Ausscheiden aus dem Berufsleben nun Sport machen, bummeln und mehr Zeit mit ihren Liebsten verbringen. *cm*



Zuletzt arbeitete **Karin Schwarze** seit 2013 bei Premio Secura in der Filiale Hünfeld, wo sie ihre Kollegen nun nach insgesamt fast 40 Jahren im Reifenhandel in den Ruhestand verabschiedeten

Erneute Veränderung in der Geschäftsführung der Huf-Gruppe

Zu Beginn des vergangenen Jahres erst hat Thomas Tomakidi als Chief Executive Officer (CEO) anstelle des dafür den Beiratsvorsitz übernehmenden Ulrich Hülsbeck die Position als Vorsitzender der Geschäftsführung übernommen, zu der außer ihm noch Dr. Florian Hesse als Chief Financial Officer (CFO) und Johann Palluch als Chief Operating Officer (COO) gehörten. Zumindest bis vor Kurzem, denn in das Jahr 2019 geht der Automobilzulieferer, zu dessen Produktpalette bekanntlich ja auch Reifendruckkontrollsysteme gehören, erneut mit einem neuen Managementteam. Konstante dabei ist der weiterhin CEO bleibende Tomakidi, während die anderen beiden Geschäftsführer das Unternehmen Ende vergangenen Jahres verlassen haben. Ihre bisherigen Aufgaben in der Geschäftsführung sind von Michael Supe (COO) und Tom Graf (CFO) übernommen worden. „Dank unserer innovativen Produkte und unserer guten Marktposition entwickelt sich die Auftragslage weltweit sehr positiv. Um unsere Gruppe in die nächste Wachstumsphase zu steuern, haben wir uns entschlossen, ein frisches, aber gleichzeitig sehr erfahrenes Managementteam zu berufen“, so Ulrich Hülsbeck.

Graf wird dabei langjährige Erfahrung in der Geschäftsführung größerer, internationaler, mittelständischer Unternehmen – insbesondere auch bei Automobilzulieferern – genauso attestiert wie vor allem spezielle Kenntnisse im Bereich von Verbesserungsprozessen in global arbeitenden Unternehmen. Supe gehöre seit 17 Jahren (und damit ähnlich lange wie sein Vorgänger Palluch) zu Huf und habe umfangreiche Kenntnisse im Bereich der Fertigung, heißt es weiter. Demnach leitete der neue COO bis dato die Business Unit Exterior Solutions, nachdem er zuvor die Huf-Tochtergesellschaften in Großbritannien, den USA und Mexiko geführt hatte. „Das neue Managementteam vereint strategische Kontinuität mit sehr speziellem Fachwissen und einem neuen Blick auf das Unternehmen. Dies ist die richtige Mischung, um unseren Erfolg für die nächsten Jahre zu festigen“, ist Hülsbeck überzeugt. Im vergangenen Jahr wird die Huf Group mit ihren rund 7.800 Mitarbeitern in weltweit 24 Gesellschaften eigenen Angaben zufolge einen Umsatz in Höhe von voraussichtlich knapp 1,5 Milliarden Euro erzielt haben. *cm*



Ab Januar besteht die Huf-Geschäftsführung aus **Michael Supe** als neuem COO, dem weiterhin CEO bleibenden **Thomas Tomakidi** sowie **Tom Graf** als neuem CFO (von links)

Fuhrparkverantwortliche wählen Michelin und Pneuhage zu den Top-Performern



Seitens der Redaktion *Autoflotte* übergab der designierte Chefredakteur **Michael Blumenstein** (rechts) den Preis an **Bernd Weishaupt**, Key-Account-Manager Flottenkunden der Pneuhage Service GmbH



Albrecht von Leonhardi (links), Commercial Director Michelin Services & Solutions Deutschland, Österreich, Schweiz, erhielt bei der Preisverleihung in Frankfurt den Award als bester Reifenhersteller von **Rocco Swantusch** (*Autoflotte*) übergeben

Die Zeitschrift *Autoflotte* hat erneut die Top-Performer des deutschen Flottenmarktes gewürdigt. Im Rahmen einer Feierstunde in Frankfurt am Main Ende November übergab das Fachmagazin dabei auch wieder Awards in den Kategorien Reifenhersteller und Reifenservice. Bei den Herstellern gelang Michelin dabei bereits zum dritten Mal in Folge, Deutschlands Fuhrparkmanager von seiner Leistungsfähigkeit zu überzeugen. „Dieser Preis ehrt uns in besonderem Maße, da er von Experten verliehen wird“, freut sich Albrecht von Leonhardi, Commercial Director Michelin Services & Solutions Deutschland, Österreich, Schweiz. „Gerade im wichtigen Sektor des Flottenmanagements werden enorm hohe Ansprüche an Reifen gestellt, an deren Haltbarkeit, Fahreigenschaften und Beiträge zum Spritsparen. Wir bei Michelin tragen dem mit unserer Long Lasting Performance Rechnung.“

In der Kategorie Reifenservice konnte erneut Pneuhage überzeugen, und zwar auch bereits zum dritten Mal in Folge. Bernd Weishaupt, Verkaufsleiter Key-Account-Management der Pneuhage Service GmbH, anlässlich der Preisübergabe: „Es ist eine große Ehre für unsere Teams im Backoffice und in den Filialen, dass uns so viele Flottenmanager nachhaltig als Spitzenreiter beim Reifenservice sehen. Wir freuen uns sehr darüber und bedanken uns bei allen Teilnehmern dafür. Das Vertrauen nehmen wir zum Ansporn, in einem herausfordernden Markt alles dafür zu tun, unsere Leistungen für unsere Kunden noch weiter zu steigern.“



Die Fachzeitschrift *Autoflotte* vergab Ende November anlässlich des Fuhrparkmonitors wieder Top-Performer-Awards in 19 Kategorien, darunter auch in Sachen Reifenhersteller und Reifenservice

Die Puls Marktforschung GmbH führte für die aktuellen *Autoflotte*-Top-Performer-Awards im Sommer 2018 telefonisch eine Umfrage bei Entscheidern durch, die für mindestens drei Pkw und/oder leichte Nutzfahrzeuge bis zu 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht verantwortlich sind. In das Ranking gingen nur Dienstleister mit mehr als 30 Nennungen ein. Die erreichten Punktzahlen wurden 2018 erstmals nach Fuhrparkgröße gewichtet. So flossen die Imagebewertungen von Unternehmen mit größeren Fuhrparks stärker in das Gesamtergebnis ein. Auf der Grundlage von 7.796 Bewertungen wurde laut *Autoflotte* so das Image von 83 Dienstleistern beurteilt. Keinen Einfluss hatte, ob die Befragten mit den Dienstleistern in direkter Geschäftsbeziehung standen. Im Rahmen der Veranstaltung Fuhrparkmonitor mit über 130 Gästen erhielten die Preisträger Ende November in der Union-Halle in Frankfurt am Main ihre Awards verliehen. Die Awards wurden bereits zum vierten Mal von der Fachzeitschrift verliehen.

ab

Auszeichnung für die „Tire Cologne“ – BRV sieht sich bestätigt

Das portugiesische *Automotive Magazine* hat die „The Tire Cologne“ ausgezeichnet. Die Ausstellung rund um die Reifen-, Räder und Werkstattbranche, die ihre Premiere im vergangenen Mai in Köln hatte, wurde von dem Blatt zur besten internationalen Messe („Best international Exhibition“) gekürt. Dies sei Anlass zur Freude, befindet der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk e.V. (BRV) als ideeller Träger der Veranstaltung. Zugleich damit sieht er sich bestätigt, dass mit der Koelnmesse GmbH als Partner an seiner Seite und mit „einem zukunftsweisenden Messekonzept einen Neustart zu wagen, eine gute Entscheidung war“. Vor diesem Hintergrund wird auf die nächste „Tire Cologne“ vom 9. bis zum 12. Juni 2020 verwiesen sowie auf die Frühbucherkonditionen für sie. Unabhängig von der am 31. Januar 2019 endenden Frühbucherfrist sollen BRV-Mitglieder – wie es weiter heißt – darüber hinaus noch in den Genuss eines Mitgliedernachlasses in Höhe von zehn Euro je Quadratmeter Ausstellugsfläche kommen. *cm*



Nach ihrer Premiere im vergangenen Jahr findet die nächste „The Tire Cologne“ vom 9. bis zum 12. Juni 2020 wieder in Köln statt

Nokian Tyres errichtet neues F+E-Zentrum für Schwerreifen in Finnland

Weltweit steigt die Nachfrage nach Reifen für schwere Maschinen. Um sie zu decken, hat sich auch Nokian Tyres auf den Weg gemacht. Insgesamt sollen 70 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung sowie in die Produktion investiert werden. Verkündet wurde dies im vorvergangenen Dezember. Ebenso in Aussicht gestellt wurde damals, dass die Produktionskapazität für Schwerreifen um über 50 Prozent gesteigert werden soll. Genauer gesagt von 20.000 auf 32.000 Tonnen pro Jahr. Laut Nokian läuft alles nach Plan: Die erste Phase der Erweiterung der Produktionswerke ist abgeschlossen, und der zweite Teil wird in diesem April fertig gestellt. Im Sommer soll mit der Installation neuer Maschinen begonnen werden.

Das neue etwa 3.500 Quadratmeter große F+E-Zentrum soll noch dieses Jahr errichtet werden und seinen Teil zum Wachstum beitragen. „Denn es beschleunigt die Testphase neuer Reifenmodelle und hält gleichzeitig die Premiumqualität aufrecht“, heißt es bei Nokian. „Das Zentrum wird mit modernen Maschinen ausgestattet werden“, so Matti Kaunisto, Nokian-Heavy-Tyres-Entwicklungsmanager. „Wir können die Anzahl an getesteten Reifen verdreifachen und mehr Variablen testen, um unseren OEM-Kunden die höchsten Standards zu bieten.“

Für Nokian Tyres sei eine Priorität, den gesamten Lebenszyklus des Reifens ökologisch zu gestalten. Um diesen Standard zu erreichen, seien neue Technologien im Bereich F+E ein „bemerkenswerter Schritt“. Innovationen würden die Entwicklung von „bahnbrechenden Lösungen für die Zukunft ermöglichen“, heißt es bei dem Reifenhersteller. Dann das Steuern eines unbemannten Fahrzeugs stelle höhere Anforderungen an die Reifenindustrie, „da sich das Fahrzeug beispielsweise ohne die Erfahrung und Einschätzung eines Fahrers sicher und vorhersehbar fortbewegen muss“. *cs*



Das neue Forschungs- und Entwicklungszentrum von Nokian Tyres wird in Nokia errichtet

Fahrerloses Conti-Reifentestfahrzeug geht in Betrieb

Nicht nur bei Bremstests in seiner AIBA-Halle (Automated Indoor Braking Analyzer) setzt Continental auf fahrerlose Prüfprozeduren für Reifen. Kürzlich hat das Unternehmen eigenen Angaben zufolge auf seinem Testgelände in Uvalde im US-amerikanischen Bundesstaat Texas auch das erste Reifentestfahrzeug für unterschiedlichste Untergründe in Betrieb genommen, bei dem niemand mehr hinter dem Lenkrad sitzt. Ziel des Ganzen ist, die Aussagekraft der Prüfergebnisse von Pkw-Reifen weiter zu verbessern und Einflüsse des Testverfahrens auf die Resultate zu minimieren. Das neue Testfahrzeug basiert demnach auf dem für die Autobahn entwickelten, automatisiert fahrenden „Cruising Chauffeur“ von Continental. Der Wagen wird dabei mithilfe eines satellitengestützten Ortungssystems gesteuert. Ausgerüstet mit Kamera- und Radarsensoren soll das Auto zukünftig auch ohne Fahrer umgehend auf Menschen und Tiere oder andere unvorhergesehene Objekte auf der Strecke reagieren und somit nicht zuletzt einen Beitrag zu der vom Konzern verfolgten Strategie „Vision Zero“ liefern, mit der unfallfreies Fahren als Ziel verfolgt wird.

„In kritischen Situationen entscheidet das Technologieniveau der Reifen darüber, ob ein Fahrzeug rechtzeitig zum Stehen kommt. Mit den Reifentests auf Basis eines automatisierten Fahrzeugs erreichen wir hoch aussagekräftige Testergebnisse und stellen damit die Premiumqualität unserer Reifen sicher”, schlägt Nikolai Setzer, Conti-Vorstandsmitglied und Leiter der Reifendivision, den Bogen vom autonomen Fahren zum Thema Reifen. Neu entwickelte Reifenmodelle müssten unter realen Bedingungen getestet werden, wobei Qualitätstests im Fahrbetrieb zu den anspruchsvollen Aufgaben in der Reifenproduktion zählten, heißt es weiter. Beim Ausloten des Potenzials neu entwickelter Gummimischungen und Reifenmodelle unter realen Bedingungen und damit beispielsweise auch auf Offroadstrecken würden sehr hohe Ansprüche an die Fahrer der Testfahrzeuge gestellt. Zumal selbst kleinste Abweichungen auf der gefahrenen Strecke einen starken Einfluss auf die Qualität und Vergleichbarkeit der Versuchsergebnisse hätten.



Hatte Conti-Ingenieure vor 50 Jahren schon für Reifentests ein elektronisch gesteuertes Auto entwickelt, das noch einem auf der Fahrbahn aufgeklebten Draht folgte und dessen Einsatz folglich auf asphaltierte Strecken begrenzt war, ...



... so soll der Prototyp von heute fahrerlos sogar sicher über Schotterpisten navigieren können

Seit 2016 arbeitet das Unternehmen bzw. das Team um Thomas Sych, Leiter Reifenversuch bei Continental, daher in Uvalde am Reifentest von morgen. „Wir wollen Reifentests so weit automatisieren und damit standardisieren, dass wir auch kleinste Unterschiede im Reifen sauber herausfahren können”, erklärt er. „Mit dem automatisierten Fahrzeug haben wir die Möglichkeit, Abläufe genau zu reproduzieren, sodass jeder Reifen im Test exakt die gleichen Bedingungen erfährt. So wissen wir sicher, dass Unterschiede im Test auch tatsächlich von den Reifen und nicht durch die Testprozedur erzeugt werden”, ergänzt Sych. Bei alldem kann man im Konzern auf einiges an Erfahrung in diesem Bereich zurückgreifen, hatte man doch schon vor 50 Jahren ein elektronisch gesteuertes Auto entwickelt, um Reifentests zu automatisieren. Folgte das Fahrzeug damals noch einem auf der Fahrbahn aufgeklebten Draht, der die Einsatzmöglichkeiten des Autos auf asphaltierte Teststrecken begrenzte, soll der Prototyp von heute fahrerlos sogar sicher selbst über Schotterpisten navigieren können.

Ungeachtet einer deutlich verbesserten Vergleichbarkeit der Ergebnisse reduziere der Reifentest mit automatisierten Fahrzeugen künftig den Instandhaltungsaufwand für die Teststrecken, wird als weiterer Vorteil dieses Ansatzes hervorgehoben. Denn so könne das Fahrzeug in jeder Runde nur wenige Zentimeter versetzt über die Strecke geschickt werden, sodass die Teststrecke entsprechend geschont wird und – so Conti – „deutlich weniger gewartet werden“ muss. „Dank der engen Zusammenarbeit mit Kollegen aus den unterschiedlichsten Bereichen von Continental sind wir mit unserem Prototyp für den Reifentest schon sehr weit gekommen. Jetzt liegt unser Fokus darauf, die nötigen Kamera- und Radarsysteme für diesen speziellen Fall der Offroadstrecken weiterzuentwickeln, damit das Fahrzeug entsprechend reagiert, wenn Menschen, Tiere oder andere Fahrzeuge unvorhergesehen auf der Fahrbahn erscheinen”, erklärt Sych. *cm*

„A horse is a horse …", aber was hat das mit dem Conti-Logo zu tun?

Manche Fragen sind nicht leicht zu beantworten bzw. nicht eindeutig. So weiß man auch bei Continental eigenen Worten zufolge nicht mit letzter Sicherheit, was genau es mit dem Pferd im Logo des Reifenherstellers auf sich hat. Bei dem Unternehmen hat man demnach zwar tief im Firmenarchiv gegraben, aber einen eindeutigen Beweis oder Hinweis auf den Ursprung des Ganzen nicht finden können. Gleichwohl werden mindestens drei verschiedene Theorien präsentiert, warum seit 1875 ein springendes Pferd zum Konzernsignet gehört. Die verbreitetste unter ihnen wird auf einen Tierarzt namens Hartmann zurückgeführt, der einen Hufschutz aus Gummi für entsprechende Vierbeiner erfunden haben soll. Wie es weiter heißt, habe Continental ihn dann produziert bzw. seinen Vertrieb organisiert. Besagter Hufschutz sei mit einem springenden Pferd versehen gewesen, das seither eben zum Unternehmenslogo gehört, wenngleich sich dessen Aussehen über die Jahre immer wieder leicht geändert hat wie zuletzt 2013.

Zudem wird noch auf eine weitere mögliche Erklärung für das Pferd im Conti-Logo verwiesen, die vor allem für in Niedersachsen Ansässige mindestens ebenso plausibel klingen dürfte. Denn das Bundesland im Norden Deutschlands bzw. vor allem die Region rund um Hannover, wo Conti 1871 gegründet wurde, ist weithin für ihre Pferde bekannt. Nicht umsonst findet sich das Pferd schließlich auch im Landeswappen Niedersachsens wieder. Eine weitere Theorie besagt, dass das Pferd im Conti-Logo enthalten ist, weil die dem Tier zugeschriebenen Eigenschaften wie Kraft, Agilität und Ausdauer genauso auf das Unternehmen und seine Produkte zuträfen. Doch egal, an welche dieser oder weiterer möglicher Erklärungsansätze man schlussendlich glaubt, soll das Pferd bei alldem nicht zuletzt an die weit zurückreichende Historie des Konzerns erinnern, der nach eigenen Worten heute in weltweit 61 Ländern mit einem Standort vertreten ist. *cm*



Uber die Jahre hat sich das Conti-Logo zwar immer wieder leicht verändert, doch als Wiedererkennungsmerkmal geblieben ist immer ein springendes Pferd

Premio bekommt mit Carsten Scholz einen neuen Leiter

Zum 1. Februar übernimmt Carsten Scholz als neuer Manager Premio die Leitung des Fachhandelskonzeptes der Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS). Als neuer Leiter von Premio Reifen + Autoservice berichtet Carsten Scholz künftig direkt an GDHS-Geschäftsführer Goran Zubanovic. Scholz schließt damit eine formelle Vakanz in der GDHS, folgt er doch auf Claus-Christian Schramm, der bereits im vergangenen Sommer als Sales Director Consumer Tires Reifenhandel Deutschland zur Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH gewechselt war.



Carsten Scholz – seit 2002 bei Goodyear Dunlop – übernimmt im Februar die Leitung des Premio-Konzeptes

„Die strategische Ausrichtung und Koordination der vielschichtigen und komplexen Arbeitsvorgänge innerhalb des erfolgreichen GDHS-Channels gehören fortan genauso zu den Aufgaben von Scholz, wie die Weiterentwicklung und Wachstumssteigerung des Reifenfachhandelssystems Premio Reifen + Autoservice", heißt es dazu in einer Mitteilung.

Mit dem 49-Jährigen übernimmt kein Unbekannter die Leitung des Premio-Konzeptes. Bereits seit 2002 ist Scholz Teil der Goodyear-Dunlop-Familie und war im Unternehmen in den vergangenen Jahren in unterschiedlichen, verantwortungsvollen Positionen tätig. Noch bis Februar ist Scholz in seiner derzeitigen Funktion als Sales Expert Proactive Solutions DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz) zuständig für den Vertrieb des von Goodyear speziell für Fuhrparkbetreiber entwickelten Servicepakets „Proactive Solutions".

Seine berufliche Laufbahn im Goodyear-Konzern startete er als Key-Account-Manager im Bereich Sales Replacement Dunlop und war unter anderem zeitweise für das Leasing- und Flottengeschäft Consumer verantwortlich. Ab 2012 konnte Scholz als Regionaler Vertriebsleiter Consumer seine Kompetenzen weiterhin nah am Markt unter Beweis stellen. Die Funktion als Senior-Key-Account-Manager auf Seiten von Goodyear für die GDHS übernahm er zwischen Juli 2013 und November 2017. Neben der Kundenbetreuung gehörte hierbei insbesondere die Entwicklung absatzsteigernder Maßnahmen zu seinen Aufgaben.

„Durch seine langjährige Erfahrung in den verschiedenen Bereichen hat Scholz ein gutes Verständnis für die Bedürfnisse der Franchisenehmer entwickelt. Gepaart mit fachlicher Kompetenz bringt Scholz das nötige Rüstzeug mit, um der Aufgabe als Manager Premio Reifen + Autoservice gerecht zu werden", heißt es dazu weiter. Scholz freue sich auf die neue Aufgabe und wolle alles daransetzen, „gemeinsam mit den Handelspartnern die aktuellen Marktchancen bestmöglich zu nutzen, um so auch in Zukunft erfolgreich zu sein". *ab*

Erfolg des 24h-Rennens wissenschaftlich dokumentiert

Das 24-Stunden-Rennen auf dem Nürburgring bekommt bei den Besuchern Bestnoten – das ist jetzt auch wissenschaftlich untermauert. Eine mehr als zwanzigköpfige Projektgruppe aus Studierenden und Dozenten der Fachhochschule des Mittelstandes (FHM) in Köln hatte beim 24-Stunden-Rennen 2018 Zuschauer, Teams und Fahrer befragt und sich außerdem ein umfangreiches eigenes Bild vom Event gemacht, das gerade auch von Unternehmen der Reifenbranche immer öfter für die Präsentation der eigenen Leistungsfähigkeit genutzt wird. Nun liegen die Ergebnisse vor.

Fünf Veranstaltungstage lang wurde das größte Motorsportevent Deutschlands von den Studierenden aus Köln untersucht und die Ergebnisse aus weit über 300 Einzelinterviews und Beobachtungen ausgewertet. „Für die Organisatoren beim ADAC Nordrhein bringt die Studie einige interessante Ansätze, die Potenziale zur Weiterentwicklung vor allem im Zuschauerservice und in der Kommunikation bieten. Fest steht allerdings auch: Insgesamt erhält die Veranstaltung von ihren Besuchern die Note sehr gut, und auch für die befragten Aktiven ist das 24-Stunden-Rennen auf der Nordschleife ein unbestrittenes Highlight“, heißt es dazu in einer Mitteilung der Veranstalter. Um die gewonnenen Erkenntnisse weiter zu verfeinern und das Event auch künftig wissenschaftlich zu begleiten, hätten sich Organisatoren und Forscher bereits auf eine Fortsetzung des Projektes geeinigt: Auch 2019 werde es damit eine wissenschaftlich fundierte Studie rund um das 24-Stunden-Rennen geben.

Die Untersuchung der FHM zeige: Der typische Besucher des 24-Stunden-Rennens ist zwischen 14 und 29 Jahren alt, männlich und sehr motorsportbegeistert. Rund 90 Prozent aller Besucher sind jünger als 50 – und die meisten bleiben mit ihrem Eventticket vier oder fünf Tage vor Ort. Wer einmal dabei war, der kommt meist wieder: Über zwei Drittel aller Befragten hatten bereits bis zu fünf Besuche beim 24-Stunden-Rennen erlebt, bei mehr als 20 Prozent der Teilnehmer waren es sogar mehr als fünf Besuche. „Das bestätigt ein wenig den Eindruck, den wir auch als Organisatoren haben“, erläutert 24-Stunden-Rennleiter Walter Hornung. „Wir haben eine sehr treue und sehr motorsportbegeisterte Fangemeinschaft vor Ort.“



Studierenden und Dozenten der Fachhochschule des Mittelstandes (FHM) in Köln haben die Ergebnisse aus weit über 300 Einzelinterviews und Beobachtungen wissenschaftlich ausgewertet

Aber nicht nur das brachte die Studie ans Licht. „Wir wissen durch die aufwendige Arbeit des jungen Forscherteams der FHM nun auch, dass wir daran arbeiten müssen, die Schwelle für neue Besucher zu senken“, so der Rennleiter weiter. „Das 24-Stunden-Rennen soll ja beides sein: Der Saisonhöhepunkt für die eingeschworene Nordschleifengemeinde, aber auch ein unvergessliches Erlebnis für Zuschauer, die uns zum ersten Mal besuchen und sich vielleicht noch nicht so gut auskennen. An diesem Spagat werden wir nun noch intensiver arbeiten, um das Rennen des Jahres für alle Beteiligten noch ein bisschen attraktiver zu machen.“ *ab*

TITELSPONSOR WECHSELT

Ab diesem Jahr hat das 24-Stunden-Rennen auf dem Nürburgring einen neuen Titelsponsor. Nachdem lange Jahre das Versicherungsunternehmen Zurich als Namenspatron des Motorsportevents zweimal rund um die Uhr fungierte, tritt jetzt der Mineralölkonzern Total an seine Stelle. Insofern findet das nächste Langstreckenrennen auf der Nordschleife vom 20. bis zum 23. Juni erstmals unter dem neuen Namen, also als „ADAC Total 24h-Rennen“ statt. „Mit einem Sponsor, der selbst in der Mobilitätsbranche engagiert ist, werden viele künftige Gespräche sehr einfach“, ist sich Peter Meyer, Präsident des ausrichtenden ADAC Nordrhein e.V. sicher. „Ich freue mich über den Vertrag, der uns einen Partner beschert, der nicht nur die immense Öffentlichkeitswirksamkeit des 24-Stunden-Rennens auf dem Nürburgring zu schätzen weiß, sondern der selbst Know-how und Herzblut für Mobilität in den Genen hat“, ergänzt er.

Gleichzeitig dankt Matthias Wurm als Geschäftsführer der Sporttotal Live GmbH – Promoter des 24-Stunden-Rennens – dem bisherigen Partner Zurich für die „lange und freundschaftliche Zusammenarbeit“. Mit Total habe man nun einen Partner gefunden, mit dem zusammen ein neues Kapitel aufgeschlagen und insbesondere die Internationalisierung der Veranstaltung vorangetrieben werden sollen. „Wir freuen uns sehr, jetzt gemeinsam mit dem ADAC Nordrhein die Zukunft des 24-Stunden-Rennens auf dem Nürburgring zu gestalten“, so Bruno Daude-Lagrave, Geschäftsführer der Total Deutschland GmbH, anlässlich der Unterzeichnung des Kooperationsvertrages. „Unser Premiumkraftstoff ‚Excellium‘ und unser Motoröl Total ‚Quartz‘ sind insbesondere darauf ausgelegt, die Langlebigkeit der Motoren zu schützen. Damit haben wir eine natürliche Assoziation mit Langstreckenrennen. Nach unseren Engagements in Le Mans und Spa-Francorchamps sind wir nun stolz, auch das dritte Megaevent unter den internationalen 24-Stunden-Rennen als Partner zu unterstützen“, fügt er noch hinzu. *cm*

TCR-Klasse der VLN bis 2021 auf Dunlop-Reifen

Dunlop rüstet bis 2021 alle Fahrzeuge der TCR-Klasse bei den Läufen zur VLN-Langstreckenmeisterschaft Nürburgring auf der Nordschleife mit Rennreifen aus. Das haben beide Seiten im Rahmen der Essen Motor Show für die kommenden drei Jahre vertraglich fixiert, nachdem die Engstler Motorsport GmbH als Rechteinhaber der TCR in Deutschland einen neuen Reifenpartner ausgeschrieben hatte.



VLN-Geschäftsführer **Dietmar Busch** (links) und **Alexander Kühn**, Produktmanager der Reifenmarke für die EMEA-Region, haben die Vereinbarung, dass Dunlop bis 2021 alle Fahrzeuge der TCR-Klasse bei der Langstreckenserie ausrüsten wird, im Rahmen der Essen Motor Show geschlossen

Die Teams werden demnach künftig mit zwei unterschiedlichen Slickreifen sowie Regenreifen in der Dimension 265/660 R18 an den Start gehen. In der Serie kämpfen die Fahrer im TCR-Klassement mit Fahrzeugen vom Schlage eines Audi RS3 LMS, Hyundai i30 N, Opel Astra, Seat Cupra oder Volkswagen Golf GTI um Erfolge. „Die TCR-Klasse für seriennahe Renntourenwagen mit Frontantrieb und Zweiliterturbomotoren erfreut sich weltweit einer wachsenden Beliebtheit“, erklärt Alexander Kühn, Dunlop-Produktmanager für die EMEA-Region (Europa, Mittlerer Osten, Afrika), das Engagement der Marke aus dem Goodyear-Konzern. „Nach den erfolgreichen Testeinsätzen mit verschiedenen TCR-Fahrzeugen in der abgelaufenen Saison werden wir die VLN in den kommenden drei Jahren dabei unterstützen, dass die aufstrebende TCR-Klasse auch in den Langstreckenrennen auf der Nordschleife weiter an Bedeutung gewinnt. Dazu bieten wir den Teams ein attraktives Preis- und Servicepaket“, ergänzt er.

„Die TCR-Klasse innerhalb der VLN bietet mit Modellen von 13 unterschiedlichen Herstellern einen hervorragenden Wettbewerb, der mit Einheitsreifen noch fairer wird. Mit Dunlop haben wir in den kommenden drei Jahren einen kompetenten Partner an der Seite, der über einen großen Erfahrungsschatz auf der Nordschleife verfügt, um dem hohen Anspruch unserer Teilnehmer gerecht zu werden“, so Dietmar Busch, Geschäftsführer der VLN VV GmbH & Co. KG.

cm

Hankook und Renault Sport Racing unterzeichnen Partnerschaft für den Formel-Eurocup

Der Reifenhersteller Hankook und Renault Sport Racing legen 2019 gemeinsam einen Start auf dem französischen Circuit Paul Ricard im Formel-Renault-Eurocup hin. Zusammen mit der Vorstellung des neuen Renault-Sport-Racing- Formelfahrzeugs wird Hankook Tire mit seinem Ventus Race Reifen (F200 Slick/Z217 Rain) exklusiver Reifenpartner für den Formel-Renault-Eurocup. Dank der unterzeichneten Partnerschaft wird der Reifenhersteller in der Rennserie europaweit an prestigeträchtigen Rennstrecken vertreten sein. Dazu zählen unter anderem Silverstone, Monza, Hockenheim oder Monaco. In den Rennen treten zehn verschiedene Teams gegeneinander an. Jedes Rennen dauert 30 Minuten. Am Ende der Saison werden die besten drei Fahrer sowie das Team mit der höchsten Punktzahl ausgezeichnet. Darüber hinaus fahren die jungen Talente um den Titel des „Top Rookie“. In der kommenden Saison wetteifern alle Nachwuchsfahrer um die Hankook-Trophy. Hier können Newcomer ihr Können beweisen und bei jedem Lauf Rennreifen von Hankook gewinnen. Motorsportdirektor Manfred Sandbichler bestätigt: „Wir freuen uns auf eine langfristige Zusammenarbeit mit Renault Sport Racing. Sie ist ein weiteres Highlight in Hankooks europäischem Motorsportengagement. Ab 2019 wird Hankook Teil der Formel Renault sein, und wir sind stolz, mit einem Automobilhersteller, der die gleiche Philosophie verfolgt, aufstrebende Motorsporttalente zu fördern.“

cs



Als exklusiver Reifenpartner wird Hankook alle Starter an den europäischen Rennstrecken mit seinem Ventus Race (F200 Slick/ Z217 Rain) ausstatten

Michael Andre geht in den Ruhestand



Michael Andre (60) ist zum Ende des Jahres in den Ruhestand gegangen

Nach fünf Jahren bei Kenda Rubber Industrial ist Michael in den Ruhestand gewechselt. Als Marketing & Sales Manager Automotive Europe war er bei dem taiwanesischen Reifenhersteller für das europäische Pkw-Reifengeschäft verantwortlich und führte die Marke dabei in den vergangenen Jahren auch schrittweise in Deutschland ein. Andre hat das Unternehmen offiziell zum Ende des Jahres 2018 verlassen. Wie der 60-Jährige im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG sagte, freue er sich auf seinen neuen Lebensabschnitt, der durch viel Zeit für seine sechs Enkelkinder, zwei Hunde und ausgedehnte Touren auf dem Mountainbike bestimmt sein soll. Michael Andre blickt auf eine rund vier Jahrzehnte währende Laufbahn in der Reifenbranche mit Stationen unter anderem bei Reifen Gundlach, NDI oder Giti Tire zurück.

Andre habe das Unternehmen dabei unterstützt, „auch auf dem europäischen Markt an Profil zu gewinnen. Mit den Produkteinführungen des Kenda KR501 Wintergen 2 und des KR41 Emera A1, an denen er maßgeblich beteiligt war, hat Kenda auch in Europa ausgezeichnete Testergebnisse erzielt“, betont der Hersteller dazu. Kenda danke Andre „herzlich für die vergangene Zusammenarbeit und den äußerst engagierten Einsatz“. Ob die Stelle im neuen Jahr auch neu besetzt werden soll, weiß man bei Kenda Rubber Industrial indes noch nicht. „Über Entwicklungen in Bezug auf die Besetzung der Position oder eine mögliche Umstrukturierung wird Kenda zu einem späteren Zeitpunkt informieren“, heißt es dazu aus Taiwan. *ab*

Hauptpreis der WW-Reifen-Verlosung übergeben

In den beiden Monaten Oktober und November hatte die WW Reifen GmbH (Ebernhahn) ein Gewinnspiel durchgeführt. Bei dem fungierte im entsprechenden Zeitraum jede Bestellung von mindestens vier Kompletträdern über den Onlineshop der Westerwälder als Los, wobei es abgesehen unter anderem von einem Gasgrill oder einem iPad als Hauptpreis um ein Quad im Wert von 6.500 Euro ging. Wer der neue Besitzer des Fahrzeuges ist, steht mittlerweile fest: Es ging an das Autozentrum Goeres in Rüsselsheim. Persönlich übergeben wurde das Quad von Tanja Doetsch sowie Andreas Kristel und damit durch die Vertriebsleiterin und einen der Geschäftsführer des Euromaster-Franchisepartners WW Reifen. Goeres-Teiledienstleiter Jannis Zlatintsis und sein Geschäftsführer David Goeres sollen sich merklich über den Hauptgewinn gefreut haben. „Wenn sich ein Gewinner so ehrlich freut, wie das hier der Fall ist, macht schenken Spaß“, so Kristel nach der Übergabe. Stammkunden hat man nach Auslaufen des Gewinnspiels übrigens noch bis kurz vor Weihnachten belohnt: Demnach wurde bis zum 21. Dezember bei jeder Bestellung von 20 Kompletträdern über den WW-Reifen-Onlineshop ein Amazon-Gutschein im Wert von 100 Euro verschenkt. *cm*



Über den Hauptpreis beim jüngsten Gewinnspiel der WW Reifen GmbH – ein Quad im Wert von 6.500 Euro – kann man sich beim Autozentrum Goeres in Rüsselsheim freuen

Fast 150.600 Besucher kommen zur Automechanika Shanghai



Von einem kräftigen Zuwachs an Besuchern kann die Messe Frankfurt als deren Veranstalter mit Blick auf die unlängst zu Ende gegangene Automechanika Shanghai berichten. Während der vier Tage vom 28. November bis zum 1. Dezember sollen beinahe 150.600 Besucher in den Messehallen gezählt worden sein, nachdem für die Vorjahresveranstaltung ein Vergleichswert von gut 130.900 Messegästen genannt wird. Das entspricht einem Plus von nicht weniger als 15,0 Prozent. Auch die Zahl der vor Ort vertretenen Aussteller habe zugelegt: um immerhin noch 3,6 Prozent auf fast 6.300. Die belegte Ausstellungsfläche erhöhte sich um annähernd drei Prozent auf rund 350.000 Quadratmeter. Kein Wunder also, dass man ein insgesamt positives Fazit der diesjährigen Messe zieht. Zu deren Erfolg sollen nicht zuletzt einige spezielle Schwerpunkbereiche beigetragen haben, wobei in diesem Zusammenhang unter anderem auf den dortigen Ableger der „Reifen“ verwiesen wird, die dieses Jahr ja auch erstmals Teil der Automechanika hierzulande war. Gedacht ist dieser Teilbereich hier wie dort für die Präsentation der neuesten Entwicklungen rund um das Reifen- und Rädergeschäft. *cm*

Reifen Stiebling und der „Doppelpass für die Ausbildung“

Herner Reifenhändler nutzt Sponsoringaktivitäten zur Azubiakquise

Wer in der Reifenbranche qualifizierte Auszubildende sucht, muss neue, ungewöhnliche Wege gehen. Der Herner Fachhändler Reifen Stiebling hat diesen Weg gefunden – und zwar „im Doppelpass“ mit dem Sportverein TuS Haltern am See und dessen Vorsitzenden Christoph Metzelder, wie es dazu in einer Mitteilung heißt. Denn vier Nachwuchskicker aus der Mannschaft des ehemaligen Fußballprofis und Vizeweltmeisters begannen im September bei Stiebling eine Ausbildung oder ein Jahrespraktikum. Christian Stiebling, der den TuS Haltern auch als Werbepartner unterstützt: „Teamfähigkeit, Selbstdisziplin und Kommunikation sind Werte, die ein Sportler besitzt oder sie in der Mannschaft lernt. Und diese Werte benötigt auch ein Auszubildender.“

Omar Demir, Leandro Da Silva, Florian Trachternach und Mert Altay, alle 18 Jahre jung, treffen sich daher ab sofort nicht nur dreimal in der Woche zum Training und sonntags zum Spiel in der U19 des TuS Haltern in der Westfalenliga, sondern seit September auch regelmäßig in den Werkstätten von Reifen Stiebling. Ausgebildet werden sie in der Montage, im Runderneuerungswerk oder in der Verwaltung des Reifenfachhändlers, der zurzeit 20 junge Frauen und Männer ausbildet.

„Diese Zahl werden wir im nächsten Jahr noch aufstocken“, verspricht Christian Stiebling, der damit für sein Unternehmen dem Fachkräftemangel in der Branche vorbeugen will. Der Firmenchef weiß, dass sich die Gewinnung von Fachkräften immer schwieriger gestaltet, denn das Handwerk und insbesondere der Reifenhandel leiden unter schwindender Attraktivität. „Daher“, so Christian Stiebling, „müssen wir neue Wege gehen und zeigen, dass wir mehr sind als Reifen.“



Mannschaftsbild in der Montagehalle von Reifen Stiebling am Stammsitz in Herne: **Christoph Metzelder** (links) und Firmenchef **Christian Stiebling** (Zweiter von rechts) mit den neuen Reifen-Stiebling-Auszubildenden **Omar Demir**, **Leandro Da Silva**, **Florian Trachternach** und **Mert Altay**, die über die Reifen-Stiebling-Sponsoringaktivitäten beim TuS Haltern am See, dem der ehemalige Fußballprofi und Vizeweltmeister Metzelder vorsitzt, zu dem Reifenhändler gefunden haben

Für Christoph Metzelder sei der Austausch mit Reifen Stiebling eine „absolute Win-win-Situation. Ich weiß, dass meine Jungs nicht auf der Straße stehen und ohne Perspektiven sind. Und das Unternehmen bekommt vier motivierte Auszubildende, für die ich meine Hand ins Feuer lege.“ Was nicht heißt, dass es Privilegien für die jungen Talente gibt: „Sie müssen Leistung zeigen wie jeder andere Azubi auch. Wir machen nur die Türen auf, hindurchgehen müssen sie selbst“, so der 38-jährige Exprofi.

Wie zum Beispiel Omar Demir. Der 18-Jährige hatte bei Reifen Stiebling als Azubi schon zugesagt – für den gewerblichen Bereich, also als Mechaniker. Er wollte aber viel lieber in den kaufmännischen Bereich und sagte daher wieder ab. Unter normalen Umständen hätte Christian Stiebling ihm keine zweite Chance gegeben. In diesem Fall aber fragte er bei Christoph Metzelder nach, was los sei. Das Missverständnis klärte sich auf und Omar Demir wird zurzeit zum Großhandelskaufmann ausgebildet.

„Sponsoring bedeutet für mich mehr als einen Scheck zu schreiben“

Das Pilotprojekt mit Reifen Stiebling will Metzelder auch auf andere Unternehmen, die Partner des TuS Haltern sind, ausdehnen. „Unser Verein hat es sich zum Ziel gemacht, junge Menschen auf das Leben und damit auch auf das Berufsleben vorzubereiten, denn Fußballprofi wird wahrscheinlich niemand von ihnen. Und in dieser Phase der Orientierung helfen wir bei der Suche nach Ausbildungsplätzen, Praktika oder Ferienjobs.“

Für Christian Stiebling hat das Projekt der Partnerschaft mit dem TuS Haltern am See eine ganz neue Dimension gegeben. „Wir zeigen damit, dass Sponsoring nicht nur bedeutet, einen Scheck zu schreiben. Vielmehr setzen wir auf Nachhaltigkeit, kümmern uns um die Probleme der jungen Sportler und sind damit auf Augenhöhe.“ Reifen Stiebling wirbt zudem bei zahlreichen anderen Sportvereinen im Ruhrgebiet oder spendet für über 130 Mannschaften Trikotsätze. Damit will das Unternehmen auf sich aufmerksam machen und nicht zuletzt auch Arbeitskräfte gewinnen.

Überhaupt wird das Thema Ausbildung bei Reifen Stiebling ganz groß geschrieben. Schon seit Jahren bietet das Unternehmen Teambuilding-Maßnahmen an, ist in den Sozialen Medien sehr aktiv oder lädt seine Azubis zum Hurricane-Festival nach Scheeßel in Niedersachsen ein. Die Übernahmequote liege bei etwa 80 Prozent – mit sehr guten Aufstiegschancen: So leitet zurzeit ein Eigengewächs eine der zwölf Stiebling-Filialen.

Ob es die vier Kicker aus der TuS-Talentschmiede so weit schaffen, wird sich in der nächsten Zeit zeigen. Eines aber ist sicher: „Wir haben mit diesem Projekt einen Weg eingeschlagen, der zukunftsweisend ist. Denn gut ausgebildete Mitarbeiter werden zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor“, so Christian Stiebling. *ab*

Premiumstrategie hilft Reifenkosten im Schwerlastverkehr deutlich zu senken

Fahrzeuge mit bis zu 200 Reifen – „Wir können uns einen Reifenausfall nicht leisten“

Der Schwerlastlogistiker Gustav Seeland GmbH in Hamburg machte in den vergangenen Monaten durch spektakuläre Transporte auf sich aufmerksam. So war Seeland beteiligt beim Aufbau der neuen, 32 Meter langen Marion-Gräfin-Dönhoff-Brücke in Hamburgs Innenstadt. Das Unternehmen übernahm sowohl den Transport der Stahlkonstruktion aus Hessisch Lichtenau nach Hamburg als auch das Einheben der Brücke in das Alsterfleet. Ebenso war Seeland im vergangenen Sommer beim Umzug der bekannten Hamburger Holsten-Brauerei mit dabei. Ein 700-Tonnen-Kran hob die 24 Braukessel aus dem Gebäude. Die Kessel sind bis zu 24 Meter lang und haben einen Durchmesser von mehr als sechs Metern. Ein 100-Tonnen-Kran setzte die Ungetüme auf eine von Seeland eigens entwickelte Spezialkesselbrücke, um sie schließlich durch die teils sehr engen Straßen Hamburgs zum Cruise-Terminal Altona zu fahren.

Für solche Transporte sind hochbelastbare Schwerlastmodulfahrzeuge im Einsatz, die oft von bis zu 200 Reifen getragen werden. Kein einziger Reifen dürfe ausfallen. „Wir können es uns einfach nicht leisten, bei derartig hochsensiblen, exakt getimten Schwertransporten durch einen Reifenausfall einen Stillstand herbeizuführen“, so Johann Evers, Mitglied der Geschäftsführung der Gustav Seeland GmbH. Zu groß wäre der Imageverlust und damit auch die Akzeptanz bei aktuellen und potenziellen Kunden. „Noch vor zehn Jahren haben wir keinen besonderen Wert auf die Qualität der Reifen gelegt“, ergänzt Jan Gaarz, zuständig für das Projektgeschäft von Seeland. „Es entstand ein regelrechter Kessel Buntes. Aus den daraus resultierenden, für uns recht schmerzlichen Reifenausfällen, haben wir unsere Lehren gezogen. Im Laufe der vergangenen acht Jahre sind wir auf qualitativ hochwertigere, allerdings auch teurere Premiumreifen umgestiegen.“

Parallel zum kontinuierlichen Reifenwechsel stellte das Unternehmen die Prüfung des Reifendrucks in den Fokus des Reifenmanagements. Eine Reifenfülldruckprüfanlage auf dem Firmengelände kontrolliere jetzt regelmäßig den Reifenfülldruck. „Nach einigen Anlaufschwierigkeiten funktioniert die Anlange inzwischen einwandfrei“, so Gaarz und erklärt: „Für ein Schwerlastmodul mit 100 Reifen benötigt das System gut 20 Minuten. Ehe wir eine Transportunterbrechung aufgrund eines Reifenschadens riskieren, wechseln wir vor jedem Transport augenscheinlich beschädigte Reifen. Das können schon mal fünf auf einmal und auch mehr sein.“



Das Team der Seeland GmbH: **Jan Gaarz** (Technischer Leiter), **Frank Beckedorf** (Geschäftsführer), **Johann Evers** (Geschäftsführer) und **Michael Jörgensen** (Bezirksleiter Bus- und Lkw-Reifenersatzgeschäft Deutschland bei Continental)

Langlebigkeit und Sicherheit überzeugen

Der sichere und reibungslose Transport sei im Rahmen einer Auftragserfüllung für die Firma Seeland das wichtigste Instrument. Unpünktlichkeit verursacht durch einen Reifenausfall und die entstehenden Folgekosten seien absolut nicht akzeptabel. Daher lege das Unternehmen bei der Reifenwahl großen Wert auf die Attribute Sicherheit und Langlebigkeit. „Im Schwertransport greift ein Rad ins andere“, erläutert Projektleiter Gaarz. „Unterbrechungen sind Gift und verursachen Kettenreaktionen und unnötige Kosten.“ Daher sei er stets darum bemüht, derartige Kosten gar nicht erst entstehen zu lassen. Entsprechend umfassend sei demnach der Reifenservice. Den gebe das Unternehmen in die Hände von Fachleuten und werde dabei unterstützt vom Continental-Vertriebsmitarbeiter Michael Jörgensen.

Mit der Umstellung auf Premiumreifen, die zwar etwas teurer sind als ein Fernostimport, sei dem Unternehmen in den vergangenen Jahren ein Quantensprung in puncto Reifensicherheit und Reifenverschleiß gelungen. „Die Langlebigkeit und Sicherheit der Premiumreifen ist deutlich höher“, resümiert Gaarz. „Wir haben es tatsächlich geschafft, die Reifenkosten um die Hälfte zu reduzieren.“ Das zeige der Blick in die Statistik der vergangenen fünf Jahre. Von 2013 bis 2017 seien die Reifenkosten linear um 50 Prozent gesunken. Die Flotte von Seeland besteht aus etwa 65 Fahrzeugen. Rund 720 Reifen sind im Einsatz. Heute würden im Jahr etwa 200 Reifen gegen neue ausgetauscht. „Früher waren das bis zu 350 im Jahr“, ergänzt Gaarz zufrieden. Neufahrzeuge würden bei Seeland grundsätzlich mit Reifen von Continental ausgestattet. *ab*

An- und Verkauf

Reifenlagerhallen | Reifencontainer | Reifenregale
TOP-QUALITÄT | DIREKT AB HERSTELLER



Hervorragendes Preis-/Leistungs-verhältnis



Werkstatthallen | Direktannahmen
INDIVIDUELLE PLANUNG | VORHANDENE TYPENSTATIK



Günstige Systembauweise
HaCoBau



Verkaufspavillons für Gebrauchtwagenplätze
INDIVIDUELL | MODERN | WERTBESTÄNDIG



Preiswert dank Modulbauweise

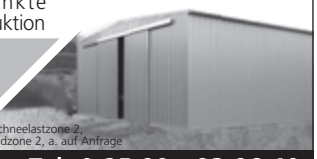


Hacobau GmbH · Tel. 0 51 51 - 80 98 76 · info@hacobau.de · www.hacobau.de

Reifen-Verkaufs-und Montage-Station
in guter Lage in Stuttgart
Ab 1.9.2019 langfristig zu vermieten, bei Interesse Tel. 0711/69 30 461
Reifen-Richter GmbH

TEPE SYSTEMHALLEN
Satteldachhalle Typ SD10 (Breite: 10,00m, Länge: 10,50m)
- Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Mehr Infos
Aktionspreis
€ 10.880,-
ab Werk Buldern; excl. MwSt.
Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage



www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

25.1.2019

Anzeigenschluss für unser Februar-Heft

NRZ

SCHOLZ SYSTEM
Schnelle Prozesse
Professionalität
Kundenbindung



Bei der Räder-lagerung
YeSiReB Flexi®



Scholz Regalsysteme GmbH
Im Birkenfeld 11 I D-65719 Hofheim
Tel.: +49 61 92 - 29 39 00
info@scholz-regalsysteme.de
www.Scholz-eOK.de

Geschäftsverbindungen

Am Mut hängt der Erfolg

Theodor Fontane

REIFENHANDEL zu verpachten
Im Rhein-Main-Gebiet
Ca. 400.000 Euro Umsatz
Gute Erlöse
1Velvetweiss@gmail.com

Sie suchen nach mehr Aufmerksamkeit?

Anzeigenberatung nach Maß

Michelle.Bednarz@reifenpresse.de
04141-5336-22

Tanja.Fergin@reifenpresse.de
04141-5336-24

NRZ

Redaktionelle THEMEN IM FEBRUAR

- *Motorrad*
- *Reifendruckkontroll-systeme (RDKS)*
- *Nachbericht „AutoZum“*
- *Motorsport*





Hilferuf Südsudan

Die Menschen im Südsudan hungern. Leisten Sie schnelle und nachhaltige Hilfe.
Spenden Sie jetzt!

Spendenkonto:
DE81 3705 0198 0000 0446 44
Sparkasse KölnBonn
Stichwort: **Hungersnot Südsudan**

www.help-ev.de

Help
Hilfe zur Selbsthilfe

„AM BESTEN KANN MAN DIE ZUKUNFT VORHERSAGEN, WENN MAN SIE SELBST GESTALTET.“

Alan Kay

SERVICE

Seien Sie präsent. Mit dem Web-Weg-Weiser der Neue Reifenzeitung und der Linkseite unter www.reifenpresse.de finden Ihre Kunden Sie schneller.

wichtige Adressen

Kontakt:
michelle.bednarz@reifenpresse.de
tanja.fergin@reifenpresse.de

EDV/Software
www.cormeta.de
www.reifensystem.eu
www.speed4trade.com
www.ypsystems.de

Felgenanbieter
www.alcar.de
www.alutec.de
www.autoreifenonline.de
www.brock.de
www.interpneu.de
www.oz-racing.de
www.platin-wheels.com
www.radcenterderkum.de
www.rial.de
www.ronal-wheels.com
www.uniwheels.com

Flottendienstleister
www.4fleet.de

Kooperationen/Franchise
www.com4tires.de
www.efr-online.de
www.mlx.de
www.gdhs.de
www.reifen1plus.de

Montage/Kompletträder
www.seib-industrie.com
www.tysys.de

Reifenhandel/Großhandel
www.autoreifenonline.de
www.bbreifen.de
www.gettygo.de
www.grupoandres.com
www.mtr-enterprises.com
www.pkwteile.de
www.premio.de
www.premio-tuning.de

www.quick.de
www.reifen-goeggel.de
www.reifengundlach.de
www.reifen-tanski-grosshandel.de
http://chn.triangle.com.cn/en/Product/index.html
www.tyre100.de
www.tyre24.de
www.tyres-bernaerts.com
www.tyresystem.de
www.tysys.de

Reifenhersteller

www.grupandres.com
www.trelleborg.com/wheelsystems
www.vredestein.com
www.yokohama.de

Reifenlagerung/Logistik

www.eventus-reifenregale.de
www.lagertechnik-west.de
www.schockemoehle.de
www.tepe-systemhallen.de

Runderneuerung

www.kraiburg-retreading.com
www.marangoni.de

Sonstige

www.mtdealer.com
www.vdh-germany.de

Spurverbreiterungen

www.spurverbreiterung.de

Veranstaltungen

www.citexpo.com.cn
www.reifen-china.com

Werkstatt/Zubehör

www.schraderinternational.com

Inserentenverzeichnis

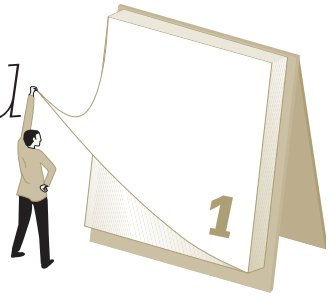
B
Bridgestone U1
C
Ceat 3
Giti Tire U2
G
Reifen Göggel 9
H
HaCoBau 73
Reifen Henke 73
Heuver 23
M
Mitas 31
R
Reifen Richter 73
S
Safety Seal ..... Beilage
Scholz Regalsysteme 73
T
Tepe Systemhallen 73
Tianli 27
Trelleborg 21
Y
Yokohama 39





www.reifenpresse.de

NRZ Vorschau





Großhandel in der „Spiegelfalle“

Was eigentlich ein Segen sein könnte, wird zum Fluch der Branche. Durch Großhändler gespiegelte Bestände erhöhen das Angebot künstlich, sodass Anbieter als Vollsortimenter durchgehen können, ohne ein (großes) eigenes Lager betreiben zu müssen. Das Spiegeln setzt zugleich aber Marktmechanismen in Gang, die kaum zu kontrollieren sind: Die Preise fallen und fallen. Eigentlich könnte der Einzelhandel von dem reichhaltigen und günstigen Angebot profitieren, muss aber gerade in der Saison immer wieder realisieren, dass Anbieter vielfach kaum oder nur spät liefern können.



Reifendruckkontrollsysteme

Seit einigen Jahren sind nun schon Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) Plicht bei Neufahrzeugen. Aber nur bei solchen der Klasse M1. Was aber ist mit Nutzfahrzeugen wie beispielsweise Lkw? Die Branche hat sich zwar bereits auf eine möglicherweise auch für sie kommende verpflichtende RDKS-Ausrüstung vorbereitet, doch fix ist in dieser Sache – bislang jedenfalls – noch nichts. Aber was nicht ist, könnte trotzdem bald werden. Ungeachtet dessen gibt es durchaus noch weitere interessante Entwicklungen in diesem Segment, auf das wir in unserer Februar-Ausgabe einen detaillierten Blick werfen werden.



Motorrad(-reifen)

Mit rund 220.000 Besuchern verzeichnete die Motorrad- und Rollermesse Intermot im vergangenen Herbst einen regen Zuspruch. Gerade die Zahl der jüngeren Messegäste bis zu einem Alter von 21 Jahren soll deutlich um 50 Prozent zugelegt haben. Die Zweiradbranche scheint sich also ein Stück weit weniger Sorgen um ihre Zukunft machen zu müssen, nachdem das Durchschnittsalter der Motorradfahrer hierzulande zuletzt stetig gestiegen ist. Wenn das keine guten Nachrichten auch für das Motorradreifengeschäft sind, was dann? Insofern startet die Branche entsprechend positiv gestimmt bzw. mit zahlreichen neuen Produkten in die Saison 2019.

Freuen Sie sich auf Ihre **Februar-Ausgabe am 15.2.2019**

IMPRESSUM

VERLAG:
Profil-Verlag GmbH
Harsefelder Str. 5, 21680 Stade
Postfach 1408, 21654 Stade
Telefon: 0 41 41 53 36-0
Telefax: 0 41 41 53 36-11
Online: www.reifenpresse.de
E-Mail: info@reifenpresse.de
USt-IdNr. DE116461871

HERAUSGEBER:
Klaus Haddenbrock

REDAKTION:
Klaus Haddenbrock (Chefredakteur)
Telefon: 0 41 41 53 36-0
E-Mail: klaus.haddenbrock@reifenpresse.de

Arno Borchers, Tel.: 0 41 41 53 36-27
E-Mail: arno.borchers@reifenpresse.de

Christian Marx, Tel.: 0 41 41 53 36-28
E-Mail: christian.marx@reifenpresse.de

Christine Schönfeld, Tel.: 0 41 41 53 36-18
E-Mail: christine.schoenfeld@reifenpresse.de

WEITERE REDAKTIONSBÜROS:
Tyre Industry Publications Ltd
Federation House
Station Road, Stoke-on-Trent
Staffordshire, ST4 2SA, UK
Tel.: 00 44 1782 21 42 24
Fax: 00 44 1782 26 02 52
Online: www.tyrepress.com
E-Mail: info@tyrepress.com

PneusNews.it
Centro Direzionale Undici
Via degli Agricoltori 11
32100 Belluno, Italien
Tel./Fax: 0039 0437 93 99 33 23
Online: www.pneusnews.it
E-Mail: lucia.tonini@pneusnews.it

ANZEIGEN:
Michelle Bednarz, Tel.: 0 41 41 53 36-22
E-Mail: michelle.bednarz@reifenpresse.de

Tanja Fergin, Tel.: 0 41 41 53 36-24
E-Mail: tanja.fergin@reifenpresse.de

VERTRIEB:
Petra Sander-Dammann, Tel.: 0 41 41 53 36-20
E-Mail: vertrieb@reifenpresse.de

LAYOUT, SATZ UND REPRO:
Gaby Hinck Tel.: 0 41 41 53 36-26
E-Mail: gaby.hinck@reifenpresse.de

Heike Schomaker-Eymers, Tel.: 0 41 41 53 36-23
E-Mail: heike.schomaker-eymers@reifenpresse.de

ERSCHEINUNGSWEISE:
monatlich in der dritten Woche

BEZUGSBEDINGUNGEN UND PREISE:
Bezugspreis für 12 Monate Inland: 136,00 Euro inkl. USt und Versand. Preis eines Einzelheftes 13,50 Euro inkl. USt und Versand. Bezugspreis für 12 Monate Ausland: Europa 169,00 Euro inkl. Versandkosten. Weltweit 195,00 Euro inkl. Versandkosten. Mindestlaufzeit 12 Monate, Kündigung 3 Monate vor Ablauf möglich, ansonsten automatische Verlängerung um ein weiteres Jahr.

BANKVERBINDUNG:
Kreissparkasse Stade
Kto.-Nr. 122 986
BLZ 241 511 16
IBAN: DE35241511160000122986
SWIFT-BIC: NOLADE21STK
Dresdner Bank
Kto.-Nr. 250 911 800
BLZ 200 800 00
IBAN: DE32200800000250911800
SWIFT-BIC: DRESDEFF209

Namentlich gekennzeichnete Artikel stellen die Ansicht des Verfassers dar, nicht unbedingt die der Redaktion oder des Verlages. Nachdruck oder Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages. Einsender von Manuskripten, Briefen o.ä. erklären sich mit redaktioneller Bearbeitung einverstanden. Alle Angaben ohne Gewähr. Keine Haftung für unverlangte Einsendungen. Lithos und PR-Fotos werden den Einsendern in Rechnung gestellt.
Das Nichterscheinen infolge höherer Gewalt, Streiks, Papierverknappung oder dergleichen berechtigt nicht zu Ansprüchen an den Verlag.

DRUCK:
Strube OHG
Stimmerswiesen 3, 34587 Felsberg

ISSN 0933-3312



... denn mit dem täglichen Newsletter sind Sie auch ohne viel Zeitaufwand den aktuellen Entwicklungen der Branche auf der Spur

Jetzt kostenlos bestellen unter
www.reifenpresse.de/newsletter

ab jetzt erhältlich

ALLE INFORMATIONEN FÜR 2019

- Redaktionsplan 2019
- Print- und Online-Werbemöglichkeiten

Für weitere Informationen kontaktieren Sie gern:

Michelle Bednarz
04141/5336-22 :: michelle.bednarz@reifenpresse.de

Tanja Fergin
04141/5336-24 :: tanja.fergin@reifenpresse.de

