

REIFEN **KOMPETENZCENTER**



Inhaltsverzeichnis

Das Reifenkompetenzcenter: Wie Sie Ihre Produktivität und Ihren Umsatz gleichzeitig steigern können.	3
<hr/>	
PNEUSCAN: Der vollautomatisierte Reifencheck während der Überfahrt.	4
<hr/>	
Reifenhotel: Mit einem professionellen Lager- management mehr Geld verdienen.	8
<hr/>	
Werkstattausrüstung: Wuchten, Umstecken, Vermessen.	10
<hr/>	
Die komplette Werkstattausrüstung aus einer Hand – Von der Planung bis zur Umsetzung.	11
<hr/>	

Das Reifenkompetenzcenter: Wie Sie Ihre Produktivität und Ihren Umsatz gleichzeitig steigern können.

Die manuelle Reifenkontrolle durch Ihre Servicemitarbeiter nimmt viel Zeit in Anspruch und kostet viel Geld. Noch dazu ist eine 100%ige Entdeckerquote aller Mängel, wie z.B. eines Schrägverschleißes der Reifen, nicht garantiert. Sie verlieren dadurch Zeit und Geld.

Wenn Sie bereits Reifen einlagern, dies jedoch ohne technische Systemanbindung und zu kleiner Lagerfläche machen, raubt Ihnen die Suche nach Reifensätzen nicht nur die Nerven, sondern die Profitabilität Ihres Unternehmens leidet maßgeblich darunter. Wenn dann auch noch andere Reifensätze von Ihren Mitarbeitern per Hand verlagert werden müssen, um die gesuchten Reifensätze zu erreichen, werden Ihre Personalkosten jeglichen Gewinn auffressen.

Die steigende Bevölkerungsanzahl wirkt sich auch auf das Reifengeschäft aus. Und zwar positiv. Die zunehmenden Platzprobleme und der immer komfortabler werdende Lebensstil der Menschen, lassen eine steigende Nachfrage an Reifeneinlagerungen erkennen. Dass die Autobesitzer mittlerweile lieber die Reifen einlagern lassen, ist auch dadurch bedingt, da die PKWs, und so auch die Reifen, immer größer werden. SUVs erfreuen sich immer größer werdender Beliebtheit.

Damit Sie in Zukunft prozessoptimiert arbeiten, dadurch mehr Umsatz machen und diesen Trend geschickt für sich nutzen können, zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihr Reifengeschäft, zu einem **Reifenkompetenzcenter** ausbauen können.

Der Prozess der Reifenkontrolle

Im Idealfall werden nach Eintreffen des Kunden von Ihren Mitarbeitern die Profiltiefe, der Luftdruck und auch

die Achslast geprüft. Dies dient der Bestimmung des Status Quo, wie es um die Reifen des Kunden steht. Laut Expertenschätzung wird im Schnitt in nur ca. 25% der Fälle ein notwendiger Reifenersatz erkannt.

Da die geforderten Reifen-Referenzwerte wie Profiltiefe, etc. auf Expertenwissen basieren, wird dies von den Kunden teilweise als subjektive Meinung des Prüfenden wahrgenommen und so kommt es in nur zu ca. 50% der erkannten Fälle auch tatsächlich zu einem Reifenersatz. Wenn nun von den 25% erkannten Fällen dann in nur jedem zweiten Fall ein Reifenersatz durchgeführt wird, bedeutet dies, dass im Durchschnitt nur 12,5% der zu ersetzenden Reifen auch tatsächlich ersetzt werden.

Bei einem schiefen Abriebbild ist die Erkennungs- und Umsetzungsquote sogar noch geringer. In nur 20% der Fälle wird vom Servicepersonal ein schiefes Abriebbild erkannt. Nach Erkennung wird zu rund 75% eine weitere Achsvermessung durch den Kunden beauftragt. Demnach werden auch hier in nur durchschnittlich 15% der Fälle weitere Schritte zur Behebung einer falsch eingestellten Spur unternommen.

Der gesamte Gutachtungsprozess durch Ihre Mitarbeiter nimmt ca. 5 Minuten in Anspruch. Mit dem Einsatz eines speziellen Messgerätes, können Sie den Begutachtungsprozess systemisch **komplett automatisiert** mit minimalem Personalaufwand ablaufen lassen. Gleichzeitig steigt die Entdeckerquote eines notwendigen Reifenersatzes, oder einer ungleichen Achslast auf 100%. Die Rede ist von **PNEUSCAN**.



PNEUSCAN: **Der vollautomatisierte Reifencheck während der Überfahrt.**

PNEUSCAN ist ein vollautomatisiertes Reifenkontrollsystem. Die innovative Technologie besteht aus einem modular aufgebauten Reifendiagnosesystem und umfasst die Reifendruckkontrolle, die Profiltiefenkontrolle, die Fahrzeugidentifikation und das Datenmanagementsystem.

PNEUSCAN analysiert jeden Reifen bei der Überfahrt über eine Sensorfläche. Das System reagiert auf schlechten Reifendruck, zu geringe Profiltiefe und liefert zudem wichtige Angaben zur Achslast und somit Informationen zu einem möglichen Schrägverschleiß der Reifen. Die

Berechnung des Reifendrucks, der Profiltiefe und des Fahrzeuggesamtgewichts erfolgt **innerhalb von Sekunden.**

Dank der Kennzeichenerkennung werden die Informationen dem betreffenden Fahrzeug zugeordnet und dem Fahrer bereits auf einem übersichtlichen Außendisplay angezeigt. Die aktuellen Daten werden mittels speziellem Datenverwaltungssystem ausgewertet und können gespeichert werden.

Durch die Automatisierung der Reifen- und Achsanalyse werden Prozesse optimiert, sowie Reifen- und Sicherheitsprobleme schnell und proaktiv erkannt.

Die Vorteile von PNEUSCAN

Durch den vollautomatischen Reifencheck während der Überfahrt, entstehen für Sie im Wesentlichen zwei Vorteile:

Prozessoptimierung und Umsatzsteigerung.

Nachdem die Reifen analysiert wurden, werden die Daten sofort ins System übertragen. Diese werden graphisch auf einem Display angezeigt. Fahrtaugliche Reifen werden dabei grün, nicht fahrtaugliche rot dargestellt. Es kann auch zusätzlich eine Außenanzeige angebracht werden, bei der dem Kunden direkt nach der Überfahrt der Sensoren, die Bewertung der Reifen angezeigt wird. Die Datenausgabe erfolgt über Outdoor- und Indoor-Display, Datenverarbeitungssystemen, beliebigen Computerarbeitsplätzen und mobilen Endgeräten. Durch diesen vollautomatischen Kontrollprozess entfällt die manuelle Reifenkontrolle.

Umsatzsteigerung durch objektive Messergebnisse

Die Ergebnisse werden fahrzeugspezifisch angezeigt und die vorliegenden Reifendaten ermöglichen eine direkte Kundenansprache, da dem Servicemitarbeiter die **Ergebnisse sofort nach dem Überfahren der Sensorplatte** vorliegen.

Präzise Kontrollergebnisse von Reifendruck und Profiltiefe, dienen als Grundlage für eine qualitativ hochwertige Beratung. Sie bieten Ihrem Kunden damit eine genaue und transparente Analyse der Reifen. Im Vergleich dazu könnte der Kunde bei der manuellen Reifenanalyse durch einen Servicemitarbeiter das Gefühl bekommen, dass ein empfohlener Reifenersatz auf subjektiver Meinung basiert und er daher die Notwendigkeit des Reifenersatzes nicht erkennt oder vermittelt bekommt.

Auf Basis objektiver und technisch erfasster Messergebnisse, können Ihre Mitarbeiter gezielt auf Defizite hinweisen und daraus ableitend, einen Reifenaustausch oder eine Achsjustage empfehlen. Durch das Vorliegen und dem Einsatz dieses objektiven Datenprotokolls, wird der Verkaufsprozess im Kundengespräch positiv beeinflusst, dadurch steigt die Qualität der Kundenberatung und zugleich Ihr Umsatz.

Prozessoptimierung durch Zeitvorteil

Die Drucksensoren und der Laser des **PNEUSCAN** Reifenkontrollsystems erfassen alles, was zu einer vollständigen Reifen- und Achslastkontrolle dazugehört und das **in Sekunden und völlig automatisch**. Sie haben dadurch einen enormen Zeitvorteil gegenüber der manuellen Reifenüberprüfung. Das führt zu einer erheblichen Einsparung und Optimierung von Prozesskosten. Die freigewordenen Ressourcen können wiederum für Beratungsdienstleistungen und der daraus resultierenden Umsatzgenerierung genutzt werden. Speziell auch die Anbindung an das Dealer Management System ermöglicht eine erhebliche Aufwandsreduzierung im Rädereinlagerungsgeschäft, da die Daten eine gezielte Steuerung des Räder- und Reifenmanagements erlauben. Eine Optimierung des gesamten Räder- und Reifengeschäfts ist dadurch möglich.



Hard Facts:

Wann amortisiert sich Ihre Investition?

Durch den zu erwartenden Mehrumsatz im Verkaufsprozess und der effizienteren Prozesse, ist mit einer

schnellen Investment-Amortisation des **PNEUSCAN** Reifenkontrollsystems zu rechnen, wie folgendes Beispiel zeigt:

Kapitalrückflusszeit PNEUSCAN aus Reifenersatz	
Werkstattdurchgänge pro Jahr	60 Durchgänge
Arbeitstage pro Jahr (2 Saisonen)	125 Arbeitstage
Durchschnittlicher VK pro Reifen	120 Euro
Durchschnittliche Marge	15 %
Zeit manuelle Kontrolle Reifendruck und Profiltiefe	5 Minuten
Personalkosten pro Stunde für die manuelle Kontrolle	40 Euro
Tatsächlicher Reifenersatz nach Mängelentdeckung	50 %
Entdeckerquote Reifenersatz im Serviceprozess bisher	25 %
Entdeckerquote Reifenersatz im Serviceprozess PNEUSCAN	100 %
Allgemeiner Reifenersatzbedarf aller Reifen	15 %
Reifendurchgang pro Jahr	30.000 Reifen
Zusätzliches Potential Reifenersatzbedarf pro Jahr mit PNEUSCAN	3.375 Reifen
Tatsächlicher Reifenersatz nach Mängelentdeckung 50%	1.688 Reifen
Tatsächliches Umsatzpotential Reifenersatzbedarf pro Jahr	202.500 Euro
Zusätzliches Gewinnpotential Reifenersatzbedarf pro Jahr	30.375 Euro
Einsparungspotential Personalkosten bei 100% Entdeckerquote	25.000 Euro
Zusätzliches Gewinnpotential durch Zusatzgewinn Reifenverkauf und Einsparung Prozesskosten	55.375 Euro
Erwartete Investitionen mit Kennzeichenerkennung (Installation und Baumaßnahmen nicht enthalten)	75.000 Euro
Amortisation	16,25 Monaten

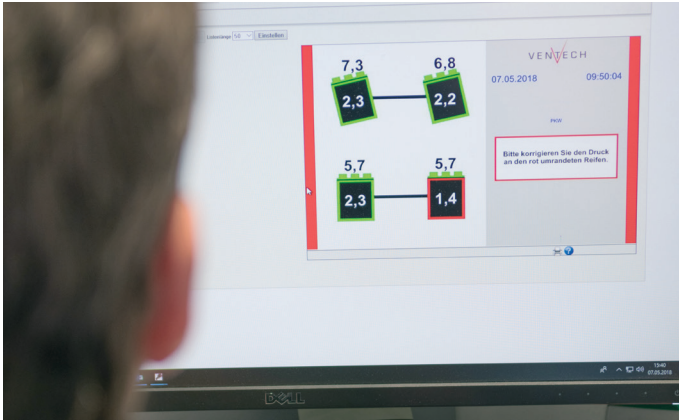
Alle Angaben und Berechnungen ohne Gewähr.

In der obigen Berechnung wird von 60 Fahrzeugen pro Tag in insgesamt sechs Monaten, zwei Saisonen zu je drei Monaten, ausgegangen. Der Verkaufspreis wurde pro Reifen mit € 120,- angenommen, aufgrund einer Mischkalkulation von Kleinwagenreifen, bis hin zu großen SUV-Reifen. Die durchschnittliche Marge für Reifen beläuft sich auf 15%. Die Zeit die ein Servicemitarbeiter benötigt für die persönliche Sichtung und Kontrolle der Reifen, wurde mit fünf Minuten angenommen und die Personalkosten mit € 40,- pro Stunde berechnet.

Die Entdeckerquote durch das Servicepersonal wurde, aufgrund uns vorliegender Daten, mit 25% angenommen.

Nach Entdecken eines Mangels, werden im Schnitt 50% der Reifen auch tatsächlich ersetzt. Der Reifenersatzbedarf aller Reifen wird mit 15% angenommen.

Mit dem Einsatz von **PNEUSCAN** steigt die Entdeckerquote von 25% auf **100%**. Bei 30.000 Reifendurchgängen pro Jahr (ergibt sich aus Werkstattdurchgänge pro Tag x Arbeitstage im Jahr x 4 Reifen pro Fahrzeug), ergibt sich bei 15% Ersatzbedarf aller Reifen, ein zusätzlich entdecktes Potential von 3.375 Reifen pro Jahr. Bei einer Ersatzquote von 50%, können Sie mit 1.688 zusätzlich zu ersetzenden Reifen rechnen.



100%ige Ergebnisse in wenigen Sekunden, abrufbar auf all Ihren Devices.

Der Mehrumsatz von € 202.500,- führt bei 15 % Marge zu € 30.375,- mehr Gewinn. Die einzusparenden Personalkosten von € 25.000,- ergeben sich durch die von **PNEUSCAN** automatisch durchgeführte Reifenkontrolle.

Diese Berechnung zeigt, dass in einem Jahr € 55.375,- mehr Gewinn erwartet werden kann, aufgrund des zusätzlichen Mehrumsatzes und den für den Kontrollprozess einzusparenden Personalkosten. Die Investition von € 75.000,- in ein vollautomatisiertes Reifenkontrollsystem, ist demnach in nur 16,25 Monaten amortisiert.

Die Amortisation verschiebt sich dementsprechend, bei mehr oder weniger Werkstattdurchgängen, oder niedrigerem bzw. höherem Verkaufspreis.

Differenzierung durch innovative Werkstattausstattung

PNEUSCAN gibt es als stationäres Bodeneinlasssystem, oder als flexible Onground Variante ohne Tiefbauarbeiten. Die 50 mm Trägerplatte der Onground Variante ist in kurzer Zeit montiert und Sie benötigen lediglich einen Netzwerk- und Stromanschluss. Diese kann selbst von Schwerlastanhängern problemlos überfahren werden und liefert dabei die gleich hohe Messgenauigkeit wie das im Boden eingelassene System. **PNEUSCAN** ist somit ohne

Probleme in den laufenden Betrieb integrierbar.

Neben den Vorteilen der **Umsatzsteigerung** und der **Prozessoptimierung** durch Zeiteinsparung, werden Sie sich mit einer innovativen Werkstatteinrichtung erheblich vom Wettbewerb differenzieren. Das Reifendruckkontrollsystem kann auch effektiv in Werbeaktivitäten, Kundenbindungsprogrammen und Sonderaktionen integriert werden. So wird sich Ihr Stammkundenkreis in Ihrer Region immer weiter vergrößern, da selbst Fuhrparkanbieter erkennen werden, dass es wirtschaftlicher und effizienter ist, die Reifen beim Spezialisten elektronisch kontrollieren und mit System einlagern zu lassen.

Nicht nur, dass der Einsatz von **PNEUSCAN** Sie bei der Erreichung von Umsatzzielen unterstützt und Ihnen erhebliche Zeit im Serviceprozess spart, Sie bieten Ihrem Kunden durch dieses akkurate System Sicherheit im Straßenverkehr bei geringerem Kraftstoffverbrauch. Sie liefern Ihrem Kunden einen erheblichen Mehrwert, im Vergleich zum Wettbewerb. Eine starke **Kundenbindung** und ein beachtlicher **Imagegewinn** sind weitere positive Nebeneffekte.

Die Vorteile von PNEUSCAN auf einen Blick:

- kontrolliert Reifen in Sekunden
- reduziert Kosten und spart Zeit
- Aufwandsreduzierung bei der Rädereinlagerung
- erhöht das Umsatzpotential
- Differenzierung im Wettbewerb
- erhöht die Sicherheit für Ihren Kunden
- starke Kundenbindung und Imagegewinn



Reifenhotel: Mit einem professionellen Lagermanagement mehr Geld verdienen.

Die stetige Weiterentwicklung unseres Lebensstils, die wachsende Bevölkerung, aber auch die Zunahme an SUVs, wirken sich positiv auf Einlagerungsdienstleistungen im Reifen- und Rädergeschäft aus. Die steigende Nachfrage haben viele Autohäuser bereits als Chance für sich erkannt. 2017 wurde sogar das erste Reifenhotel Österreichs errichtet, mit Platz für über 40.000 Reifen.

Das Konzept ist denkbar einfach: es gibt immer weniger Platz im Eigenheim und Autobesitzer wollen nicht die immer schwerer werdenden Reifen schleppen. Die bequeme

Lösung stellt die Einlagerung der Reifengarnituren beim Reifenspezialisten dar.

Damit Sie mit der Einlagerung von Reifen auch Geld verdienen, ist ein **professionelles Lagermanagement** inkl. Systemanbindung Voraussetzung. Ihre Mitarbeiter wissen sofort, wo der gesuchte Reifensatz lagert und dadurch sparen Sie Zeit und Geld. Durch die Errichtung eines professionellen Reifeneinlagerungssystems, können Sie sich als **DER Reifenspezialist** in Ihrer Region platzieren.

Wie errichte ich ein profitables Reifeneinlagerungssystem?

Zuerst sollten Sie sicherstellen, dass Sie ausreichend Platz für Ihr Vorhaben zur Verfügung haben. Eventuell müssen Sie die Anmietung weiterer Flächen, oder den Umbau bestehender Flächen prüfen. Planen Sie auf jeden Fall für die Zukunft, damit Sie nicht bei steigendem Bedarf schnell an Ihre Grenzen stoßen.

Nachdem Sie ausreichend Fläche zur Verfügung haben, bedarf es eines professionellen Regalsystems mit technischer Anbindung an Ihr Verwaltungssystem. Dies stellt sicher, dass die Reifensätze schnell auffindbar und erreichbar sind.


Bei Reifenlagerungen in Containern, oder zu kleinen Lagerhallen ohne systemischer Anbindung, müssen Ihre Mitarbeiter erst die Reifensätze suchen und dann womöglich etliche Reifensätze per Hand verlagern, um an die gesuchte Reifengarnitur zu kommen. Solche Praktiken vernichten Ihren Gewinn und sind äußerst ineffizient und unprofitabel.


Die Investition in ein gut geplantes und professionelles Lagermanagementsystem amortisiert sich schnell, aufgrund der zusätzlichen Einnahmequelle und durch die **Einsparung von Prozesskosten.**

Je nachdem wie viele Reifensätze Sie planen einzulagern, können Sie in ein Lagerregal mit verschiedenen Ausbaustufen investieren. Ob es nur eine eingeschossige, oder doch eine mehrgeschossige, mit einfachtiefer oder doppeltiefer Bauweise sein soll, entscheidet sich auch anhand der vorhandenen baulichen Gegebenheiten. Wählen Sie die Bauweise, die eine optimale Raumnutzung gewährleistet, denn jeder Quadratmeter der für die Reifenlagerung optimal genutzt wird, bringt Ihrem Unternehmen zusätzlichen Umsatz.

Bei guter Planung steigern Sie die Profitabilität Ihres Unternehmens, da Sie mit relativ wenig Aufwand ein hohes zusätzliches Umsatzpotential erschließen können.

Mit optimaler Raumnutzung generieren Sie zusätzlichen Umsatz.





Würth Handelsges. m.b.H. · Würth Straße 1 · A-3
Telefon +43 (676) 8242 - 0 · Telefax +43 5 08242 83333 · w

Modell **3-geschossige Räderregale**
Typ **„PA-71“**

Fachlast bei Feldbreite 1.206 mm	300
Fachlast bei Feldbreite 1.606 mm	300
Fachlast bei Feldbreite 2.006 mm	300
Fachlast bei Feldbreite 2.406 mm	300
Fachlast bei Feldbreite 2.556 mm	300
Bühnenlast	350 kg
max. Feldlast bei Knicklänge <1.000 mm	6.000 kg
Jeweils gleichmäßig verteilte Last die Summe der Fachlasten darf die max. Feldlast nicht übersteigen	
Baujahr	10 / 201
Auftragsbestätigungs Nr.	



Werkstattausrüstung: Wuchten, Umstecken, Vermessen

Natürlich dürfen auch qualitativ hochwertige Reifenmontiermaschinen, Auswuchtmaschinen, oder Achsvermessungssysteme in einem Reifenkompetenzcenter nicht fehlen.

Achten Sie bei der Investition in derartige Maschinen darauf, dass sie ein effizientes Arbeiten ohne zeitraubenden Nacharbeiten, ermöglichen. Als Beispiel kann hier die

Auswuchtmaschine Road Force Elite genannt werden. Diese identifiziert auf fehlende Auswuchtungen zurückzuführende Vibrationen und macht so ein Nacharbeiten unnötig.



Die komplette Werkstattausstattung aus einer Hand – Von der Planung bis zur Umsetzung.

Um ein profitables und professionelles Reifenkompetenzcenter zu errichten, bei dem Sie Umsatz steigern und Prozesskosten senken, bedarf es eines starken Partners an Ihrer Seite, der mit Ihnen gemeinsam durch den gesamten Prozess, von der Planung bis zur Umsetzung und darüber hinaus, begleitet und unterstützt.

Mit Würth als Partner können Sie entspannt an das Projekt herangehen. **Wir unterstützen Sie** während des gesamten Planungsprozesses und stellen Ihnen unser **spezielles Know-How** gerne zur Verfügung.

Wenn Sie die Chance für sich entdeckt haben, sich als DER Reifenspezialist in Ihrer Region zu etablieren und ein profitableres Unternehmen führen zu können, dann vereinbaren Sie mit uns einen Termin.

Wir unterstützen Sie gerne bei der Verwirklichung Ihres Reifenkompetenzcenters.