

Sparen, sparen, sparen

Die Reifendienstleister werden vonseiten der Fuhrparkkunden mit einem zunehmenden Kostenbewusstsein konfrontiert. Doch welche Wünsche stehen ganz oben auf der Liste? Mit Marktübersicht zum Portfolio.

Wie Flottenkunden gerade ticken, weiß Walter Krause, Key Account Manager der EFR Einkaufsgesellschaft Freier Reifenfachhändler: „Alle reden von Einsparungen.“ Eine Einschätzung, die Krauses Kollegen bei den anderen Reifendienstleistern sicher getrost so unterschreiben würden.

Laut unserer aktuellen Umfrage beobachtet Pit-Stop Auto Service derzeit den Trend „Value For Money“ – also, Markenpneus und Servicequalität zu einem angemessenen Preis. Bei klammen Fuhrparkkassen lässt sich schnell ausrechnen, dass die Nettopreise für die schwarzen „Schlap-

pen“ in den Keller purzeln. Der Druck ist hoch – das Reifenersatzgeschäft durchlebt gerade eine Durststrecke.






Und auch die Prognose für das gesamte Jahr 2009 sieht nicht rosiger aus. Zumindest, wenn man dem Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e. V. (BRV), der hierzulande eigenen Angaben zufolge etwa 80 Prozent der Reifenfachhandels- und -handwerksbetriebe repräsentiert, Glauben schenkt. „Fest steht lediglich: Das Jahr wird schwierig und wer das Niveau von 2008 halten kann, wird sich wahrscheinlich schon zu den Gewinnern zählen können“, blickte

kürzlich Peter Hülzer, geschäftsführender Vorsitzender des BRV, in die Zukunft.

Vielleicht liegt die verhaltene Stimmung in der Branche daran, dass sich die Reifendienstleister zwar in puncto Portfolio (siehe Übersicht) – wie gewohnt – auskunftsfreudig zeigten, beim Musterangebot, wie es unsere Leser beispielsweise von Umfragen zur Langzeitmiete kennen, sich aber nicht in die Karten schauen lassen mochten (siehe Kommentar-Kasten).

Doch mit welchen konkreten Wünschen, die Kosten in Grenzen zu halten, kommen Fuhrparkverantwortliche derzeit zu ihren Reifenpartnern? Vergölst und

Fit für die Sommerreifen-Saison: die Reifendienstleister

					
Anschrift	A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG	Driver Handelssysteme GmbH	EFR Einkaufsgesellschaft Freier Reifenhändler mbh & Co. KG	Euromaster GmbH	First Stop
Telefon	Dr.-Kilian-Straße 11 92637 Weiden Tel.: 09 61/3 06-57 45	Höchster Straße 48–60 64747 Breuberg Tel.: 0 61 63/71-25 90	Druselstraße 15 34131 Kassel Tel.: 01 70/4 53 39 32	Mainzer Straße 81 67657 Kaiserslautern Tel.: 01 72/9 77 24 82	Justus-von-Liebig-Straße 1 61352 Bad Homburg Tel.: 0 61 72/4 08-1 19
Fax	Fax: 09 61/3 06-50 38	Fax: 0 61 63/71-55 90	Fax: 05 61/5 85 98 20	Fax: 0 62 03/60 19 51	Fax: 0 61 72/4 08-1 25
E-Mail	manfred.koller@de.atu.eu	bernd.thorwart@driver-fleet-solution.de	walter_krause@t-online.de	axel.voegele@de.euromaster.com	arnd.metzler@bridgestone.eu
Internet	www.atu.de	www.driver-fleet-solution.de	www.efr-online.de	www.euromaster.de	www.firststop.de
Ansprechpartner für Großkunden	Manfred Koller	Bernd Thorwart, Leiter Geschäftsbereich Fleet Solution	Walter Krause	Axel Vögele, Bereichsleiter Verkauf	Arnd Metzler
Anzahl der Stationen in Deutschland	600	400	307	> 320	279
Bundesweit einheitliche Konditionen	+	+	+	+	+
Aufpreis für Runflat-Montage	+ Geringer Aufpreis	+	+ Fachgerechte Lagerung bzw. Montage erfordert dies	+ Wenn RDKS-Systeme im Einsatz sind	+
Runflat-Montage an allen Servicestationen möglich	+	+	+	+	+
„Reifengas“-Befüllung im Portfolio	+ Auf Kundenwunsch, gegen Aufpreis	+ Gegen Aufpreis	+ Auf Kundenwunsch, gegen Mehrpreis	+ Ohne Aufpreis	+ Mit Aufpreis, empfohlen
Online-Terminvereinbarung	+	+ / - Je nach teilnehmendem Partner	- Ab Sommer 2009	+	-
Neuigkeiten seit der Umfrage im Oktober 2008	Individuell zugeschnittene Wartungspauschalen	Reifengarantie durch Hersteller	k.A.	Moderne Fuhrparkservices: elektronischer Führerscheincheck, UVV-Prüfung, Auslesen digitaler Tachograf, kleine und große Inspektionen nach Hersteller-vorgabe	Ausbau des Autoservice

Gut gemauert? Ein Kommentar

Chance vertan. Denn womit sich Leasingunternehmen in regelmäßigem Abstand in der Autoflotte profilieren können, nämlich ein Musterangebot zu Themen wie Langzeitmiete abzugeben, tun sich die von uns befragten Reifendienstleister noch sichtlich schwer. Woran liegt's? Klang die Ausgangsbasis, Sommerreifen in drei gängigen Formaten für einen Fuhrpark mit 25 bis 49 Fahrzeugen, so unattraktiv? Sicherlich nicht. Okay, in Zeiten, in denen auch die Reifendienstleister den Kostendruck der Branche spüren, ist der Verzicht auf eine dezidierte Preisnennung verständlich. Das lässt sich aus Sicht des Lesers verschmerzen. Schließlich möchte sich niemand in harten Verhandlungen auf einen im unabhängigen Fachmagazin abgedruckten Preis festnageln lassen. Doch eine schlichte „Muster“-Empfehlung für die Modelle Astra Caravan 1.7 CDTI (110 PS) mit 195/65 R15, VW Passat Variant 2.0 TDI (140 PS) mit 205/55 R16 und Audi A6 Avant 2.7 TDI (190 PS) mit 225/55 R16 in puncto Laufleistung (A), Spritverbrauch (B), Preis-Leistungs-Verhältnis (C) und preisgünstigstes Angebot (D) hätten unsere Leser schon erwarten können. Das sah nur einer der befragten Pneu-Profis offenbar auch so: Euromaster – Respekt! Den Flottenchef, der sich die von uns gestellte Umfrage fürs Tagsgeschäft wünschte, wird's freuen.

PATRICK NEUMANN


Nachfolgend die Musterempfehlung von Euromaster (ohne Preise):




- 195/65 R15:** Michelin Energy Saver (A, B, C) und Tigar Hitris (D) oder Dunlop Sport SP (A, B, C) und BF Goodrich Profiler 2 (D)
- 205/55 R16:** Michelin Energy Saver (A, B, C) und Maxxis MA 551 (D) oder Dunlop Sport SP (A, B, C) und Tigar Syneris (D)
- 225/55 R16:** Michelin Primacy HP (A, B, C) und Maxxis MA 551 (D) oder Dunlop Sport SP (A, B, C) und keine Angabe für (D)

FleetPartner haben die Senkung der Prozesskosten sowie die Optimierung der Prozesse und die Effizienz der Administration ausgemacht. First Stop spricht von einem Trend zu günstigeren Reifen. Zudem nehme die individuelle Beratung zu.

Ferner wird das Thema „One Stop Shopping“ offenbar für Fuhrparkleiter immer interessanter. Um Kosteneinsparungen realisieren zu können, wünschen Euromaster-Kunden, neben dem Kerngeschäft Reifen und Reifendienstleistungen weitere Servicebausteine aus einer Hand nutzen zu können. Und Servicequadrat spürt die verstärkte Nachfrage nach elektronischen Prozessen sowie einem flächendeckenden Servicenetz.

Auf einen aus Sicht der Verkehrssicherheit gefährlichen Trend, den A.T.U identifiziert hat, muss auch hingewiesen werden: Einige Fuhrparks reagieren aufs steigenden Kostenbewusstsein mit dem Senken der Reifenverschleißgrenze.

P. NEUMANN 

				
FleetPartner Vergölst GmbH/ Bereich FleetPartner Büttnerstraße 25 30165 Hannover Tel.: 05 11/9 38-2 05 55 Fax: 05 11/9 38-2 05 44 hotlinefleetpartner@vergoelst.de www.fleetpartner.de (in Vorbereitung)	4Fleet Group GmbH Xantener Straße 105 50733 Köln Tel.: 02 21/97 66 65 08 Fax: 02 21/9 76 66 95 08 juergen.titz@goodyear.com www.4fleet.de	Pit-Stop Auto Service GmbH Seligenstädter Grund 11 63150 Heusenstamm Tel.: 0 61 04/96 17 92 Fax: 0 61 04/96 17 97 m.hansen@pit-stop.de www.pit-stop.de	Servicequadrat GmbH & Co. KG Lagerstraße 13 64807 Dieburg Tel.: 0 61 54/63 90 Fax: 0 61 54/63 91 66 info@servicequadrat.de www.servicequadrat.de	Vergölst GmbH Büttnerstraße 25 30165 Hannover Tel.: 05 11/9 38-2 05 55 Fax: 05 11/9 38-2 05 44 kundenservice@vergoelst.de www.vergoelst.de
Bernd Weishaupt, Volker Eitel, Thorsten Schuckenböhmer	Jürgen Titz	Matthias Hansen	Michael Nickenig, Wolfgang Weigand	Thorsten Schuckenböhmer
Rund 650	> 870	408	> 1.100	> 300, mit Fleetpartner > 600
+	+	+	+	+
+ Marktüblicher Aufschlag	+	-	+	+ Marktüblicher Aufschlag
+	+	+	+	+
+ Wir empfehlen unser Reifengas, gegen Aufpreis	+ Gegen Mehrpreis, keine Empfehlung	+ Pit-Stop empfiehlt „Reifengas“ und bietet diesen Service gegen einen geringen Aufpreis an, inkl. einem zukünftigen kostenfreien Nachfüllservice	+ Auf Kundenwunsch, gegen Aufpreis	+ Wir empfehlen unser PowerAir für 3,00 Euro je Reifen
+ Teilweise mit direkter Einwahl in die Betriebe	+	+	- Ab Herbst 2009	+ Mit direkter Einwahl in die Betriebe
Am 1. Januar 2009 ist FleetPartner – das Flottennetzwerk von Pneu-hage, Reiff und Vergölst – mit einer neuen Abwicklungsplattform live gegangen	k.A.	Überproportionales Wachstum bei Neukunden, Bestandskunden nutzen gesamtes Produkt- und Service Portfolio (Verschleißreparaturen, Autoglas) deutlich stärker	k.A.	Fleetpartner-Netzwerk mit eigener Abwicklungsplattform

Quelle: Autoflotte, Umfrage März 2009; Foto: Hokian