



Gebhard Jansen (v.l.), als Managing Director bei Reifen Gundlach verantwortlich für Vertrieb und Marketing, Artur Kemling, Abteilungsleiter Autohaus, sowie Uwe Wehler, Head of Marketing und Brand Management, setzen auf zusätzliche Services für den Autohandel.

Die Profis mit Profil

Die Branche gratuliert

Folge 4: Reifen Gundlach

Die junge Zusammenarbeit zwischen Reifen Gundlach und TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION trägt Früchte. Rund 40 Prozent aller Mitglieder-Standorte haben vergangenes Jahr bereits Räder und Reifen geordert.

Die richtigen Produkte zur richtigen Zeit und in der richtigen Menge für Autohäuser verfügbar haben: Dafür baut Reifen Gundlach seine Dienstleistungen weiter aus. Das 1973 gegründete und seit 2012 zur familiengeführten, niederländischen Pon Holding gehörende Unternehmen hat sich vom reinen Lieferanten für den Räder- und Reifenfachhandel zum Systemspezialisten für das Räder- und Reifenmanagement im Aftersales-Markt entwickelt. Viel Know-how wird auch als Erstausrüster für die Just-

Fotos: Erwin Fleischmann, stock.adobe.com - milanano (Reifen links)

in-Sequence-Belieferung verschiedener OEM direkt an die Montagebänder gesammelt. Für die optimale Betreuung der Kunden gibt es hierzulande neben der Zentrale in Raubach auch Vertriebsbüros in Dortmund, Mannheim, München und Wiesenburg bei Chemnitz mit insgesamt rund 390 Mitarbeitern. In der Slowakei, Österreich und Ungarn kommen rund 200 Angestellte hinzu. Deren Zahl soll in Schweden, wo gerade das achte Montageband installiert wird, weiter wachsen. Hierfür wird in Deutschland noch qualifiziertes und motiviertes Personal gesucht.

HERZKAMMER IM LIEFERKREIS

Damit Autohäuser sich wie in einem eigenen Lager bedienen können, hat Reifen Gundlach ein Logistik-Center in Dürrholz errichtet. Hier stapeln sich auf über 50.000 Quadratmetern mehr als eine Million Artikel. Auf alle Produkte haben die TECHNO-Mitglieder direkten Zugriff. Dazu können sie die TECHNO-Online-Plattform oder den „RG Onlineshop“ von Gundlach kostenlos nutzen bzw. die Sachbearbeiter kontaktieren. Kompletträder werden dabei auf Felgen von 13 bis 22 Zoll montiert. Die maximale Tageskapazität reicht bis zu 6.000 Kompletträdern. „Rund 35 Prozent aller von TECHNO-Partnern bestellten Artikel sind Kompletträder“, sagt Gebhard Jansen, Managing Director bei Reifen Gundlach. Und von den rund 1.800 Standorten der TECHNO-Mitglieder haben bisher etwa 40 Prozent schon mindestens einmal geordert, Tendenz steigend. Der Dienstleister punktet als zuverlässiger Partner, der auch den Aftermarket-Prozess konsequent gemäß OEM-Vorgaben

gestaltet. Dazu zählt u. a. die Dokumentation der Daten, wie Wuchtergebnisse plus Fotos und Nachverfolgung via Barcode.

KOMPLETTE MARKTABDECKUNG

Sämtliche namhaften Hersteller von Premium-, Economy- und Budget-Marken, die Reifen für Pkw, SUV, Offroad und Lkw liefern, befinden sich im Portfolio. Mit dem gesamten Felgensortiment werden 98 Prozent des deutschen Automobilmarktes abgedeckt. Das Programm besteht im Bereich der Alufelgen aus den Marken Oxox, Advanti, Enkei und MAK. Dabei verbaut Reifen Gundlach seit der ersten Stunde RDKS aller Art. Allein in Dürrholz sind das über eine Million Sensoren pro Jahr. Als Spezialist in diesem Bereich steht den Händlern eine technische 0800-Support-Hotline zur Seite. Zusätzlich erhalten sie Newsletter und Schulungsprogramme.

LÖSUNGEN FÜR TECHNO-PARTNER

Besonderen Mehrwert bringt der Logistikservice mit einer kompletten Auftragsabwicklung in 24 Stunden bei Bestellung am Vortag bis 17 Uhr. „Von den TECHNO-Gesellschaftern beliefern wir rund 40 Prozent mit Gundlach-Fahrzeugen und unseren eigenen Mitarbeitern“, sagt Artur Kemling, Abteilungsleiter Autohaus. Direkt beliefert wird zwei Mal pro Tag im Umkreis von 100 Kilometern vom jeweiligen Lagerstandort und ein Mal pro Tag im Umkreis von 250 Kilometern. Darüber übernehmen DHL, GLS oder DPD via Track-and-Trace. Mehrfache Auszeichnungen der Branche bestätigen: Die Leistungen im Reifenhandel erfüllen die Bedürfnisse der Händler.

50 JAHRE
TECHNO
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION
1968 – 2018

Die stärkste unabhängige Kooperation markengebundener Autohäuser in Deutschland für sich gewinnen: Das hat Reifen Gundlach mit Vertragsabschluss als Partnerlieferant von TECHNO zum 1. Juni 2016 erreicht. Für den Dienstleister ist dabei klar: Das Mehr entscheidet! Das gilt für die Auswahl der Produkte genauso wie für die Services und Betreuung der TECHNO-Händler.



EXPERTEN FÜR JEDE MARKE

Speziell für die Betreuung der Autohäuser steht eine Abteilung mit 23 Experten bereit, die persönliche Ansprechpartner sind. Sie leisten mit ihrem marken- und modellspezifischen Wissen vor allem technische Beratung via Telefon, Mail oder Fax. Aber auch die Unterstützung von Serviceberatern und Teiledienst bei Bestellungen bis hin zur Lieferung von passenden Marketing-Materialien am Point of Sale gehören zu den Services. Daneben präsentiert das Team unter Leitung von Artur Kemling seine Dienstleistungspalette auch auf den TECHNO-Messen und -Tagungen. „Schließlich wollen wir den Kooperationsgedanken leben“, sagt Kemling.

SERVICE PER MAUSKLIKK

Flankiert wird dies durch den „RG Onlineshop“, der für Kunden kostenlos zugänglich ist und eine Übersicht der Produktpalette mit relevanten Daten wie Lieferbarkeit und Bestellhistorie bietet. Auch ein Felgen- und Komplettrad-Konfigurator sowie ein Kalkulationsprogramm mit individuellen Einkaufspreisen sind integriert.

AKTIONEN ZUR KUNDENGEWINNUNG

Als TECHNO-Premium-Programm-Lieferant 2018 will Reifen Gundlach die Zusammenarbeit weiter stärken. Dazu werden spezielle Komplettrad-Aktionen für die Autohäuser sowie ein zusätzliches Bonussystem mit TECHNO aufgelegt. Alle kommenden Angebote sollen das Geschäft noch einfacher und effizienter machen.

Vollautomatisierte Prozesse bei der Montage von Kompletträdern machen für TECHNO-Partner Bestellungen nach Maß ab einer Losgröße von einem Stück möglich.

