

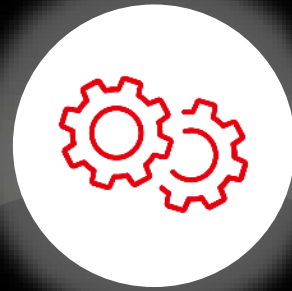


# EXPERTENTALK REIFEN

ZUSATZERTRAG – KUNDENBINDUNG – KOMPETENZ

#READY  
FOR WORK

# POTENTIALE IM REIFENGESCHÄFT



1. KUNDENANNAHME



2. PROZESSE IN DER WERKSTATT



3. ZUSÄTZLICHE  
ERTRAGSCHANCEN



4. REIFENLAGER



## Reifenkontrolle

Im Idealfall prüfen Ihre Mitarbeiter:innen nach Eintreffen des Kunden den Zustand der Reifen:

- Profiltiefe
- Luftdruck
- Achslast

So bestimmen Sie den Status Quo und erkennen sofort, ob ein Reifenersatz notwendig ist.

## Das Problem

- Bei einer manuellen Reifenkontrolle basieren die Referenzwerte auf Expertenwissen.
- Ein Reifenersatz wird außerdem nur in ca. 25% der Fälle erkannt.
- Ein Reifenersatz findet nur in ca. 50% der Fällen statt, da Kund:innen die Expertenmeinung teilweise als zu subjektiv einschätzen.
- Im Schnitt werden also nur 12,5% der zu ersetzenden Reifen auch tatsächlich ersetzt.

## Die Lösung

- Automatisieren den gesamten Gutachtungsprozess mit einem speziellen Messgerät (PNEUSCAN).
- Minimiert Ihren Personalaufwand (manuelle Begutachtung dauert jeweils ca. 5 Minuten).
- Die Entdeckerquote eines notwendigen Reifenersatzes oder einer ungleichen Achslast steigt auf 100%.

## **2. PROZESSE IN DER WERKSTATT**



**EIN EFFIZIENT ORGANISIERTER UND  
DURCHDACHTER REIFENPROZESS IST DER  
SCHLÜSSEL ZU MEHR PRODUKTIVITÄT.**

# SCHAFFEN SIE AUFEINANDER ABGESTIMMTE ABLÄUFE FÜR ...

- Reifenkontrolle
- Demontage Reifen
- Reifen waschen
- Reifen wuchten
- Reifenmontage
- Reifenlagerung

**... UND STELLEN SIE SICHER, DASS SIE  
DIE GEEIGNETEN GERÄTE SAMT  
ZUBEHÖR ZUR VERFÜGUNG HABEN.**



Mehr Infos zu den Erfolgsfaktoren für Ihr  
Reifenkompetenzcenter finden Sie [in  
diesem Artikel.](#)



# 3. ERTRAGSCHANCEN DURCH ZUSATZSERVICES



1. Achsvermessung



2. Smart Repair



3. Glass Repair



4. Klimaanlagereinigung- und Desinfektion



5. Fahrzeugaufbereitung



6. Unterbodenschutz



# 3.1 ACHSVERMESSUNG

## Für optimales Fahrverhalten

Bei einem Reifenwechsel können Sie gleichzeitig die Achsen kontrollieren. Ist das Fahrwerk falsch eingestellt, sind z.B. Reifenverschleiß, höherer Spritverbrauch und schlechtere Bremsleistung die Folge.

Der Check ist schnell durchgeführt und mit diesem extra Service können Sie bei Ihren Kund:innen punkten.



Lesen Sie [hier](#) mehr über  
Achsvermessung mit Quick Check  
Drive.

## 3.2 SMART REPAIR

### Schnelle Reparatur bei kleinen Schäden

Steht das Fahrzeug ihrer Kund:innen schon einmal in Ihrer Werkstatt, bietet es sich an, es standardmäßig auf kleinere Schäden an der Karosserie und im Innenraum zu checken. Entdecken Sie

- Dellen,
- Kleine Kratzer,
- Steinschlag,
- Löcher und Verschleiß im Sitzbezug oder
- Löcher und Kratzer im Armaturenbrett,

bieten Sie Ihren Kund:innen an, diese Kleinigkeiten – im besten Fall gleich im Zuge des Reifenwechsels – zu beheben. Für Ihre Kund:innen sind diese kleinen Reparaturen in der Regel schnell erledigt und mit geringen Kosten verbunden.

Besonders bei Leasing- und Flottenfahrzeugen ist Smart Repair eine kosteneffiziente und daher beliebte Möglichkeit zur Instandhaltung.





## 3.3 GLASS REPAIR 2.0

### Manuelle Steinschlagreparatur war gestern

Egal, ob durch einen Scheibentausch oder eine Steinschlagreparatur, hinter dem Thema Scheibe verbergen sich einige Umsatzbringer für Ihre Werkstatt.

Wenn die Scheibe noch gerettet werden kann, bietet ein vollautomatisches System Steinschlagreparatur auf höchstem Niveau.

Glass Repair 2.0 funktioniert perfekt in Ergänzung zum herkömmlichen Scheibenreparatursystem und durch die vollautomatische Druck-/Unterdruck-Harzbefüllung können wesentliche Zeit und Kosten gespart werden.



Sehen Sie in **diesem** Video, wie schnell und einfach automatische Steinschlagreparatur ist.

# 3.4 KLIMAAANLAGENREINIGUNG UND -DESINFEKTION

## Hygiene und Gesundheit im Auto

In Klimaanlage können sich schon nach sehr kurzer Zeit innerhalb des Systems Schmutz und Mikroorganismen ablagern. Dies kann dazu führen, dass die Klimaanlage die Insassen krank macht – lange bevor ein störender Geruch entsteht. Deshalb sollte die Klimaanlage einmal pro Jahr geprüft und gereinigt werden.

Das jährliche Service oder der Reifenwechsel bietet sich in diesem Zusammenhang für eine Überprüfung der Klimaanlage an.

Da für 99% der Menschen in Europa Gesundheit der wichtigste Aspekt in ihrem Leben ist, sind sie auch bereit, dafür mehr Geld auszugeben. Durch den Fokus auf den gesundheitlichen Aspekt, können Sie mit Ihren Kund:innen auf einer neuen Ebene kommunizieren. Damit schaffen Sie Nähe, Vertrauen, Bindung – und langfristig mehr Umsatz.



# 3.5 FAHRZEUGAUFBEREITUNG

## Glänzende Ergebnisse

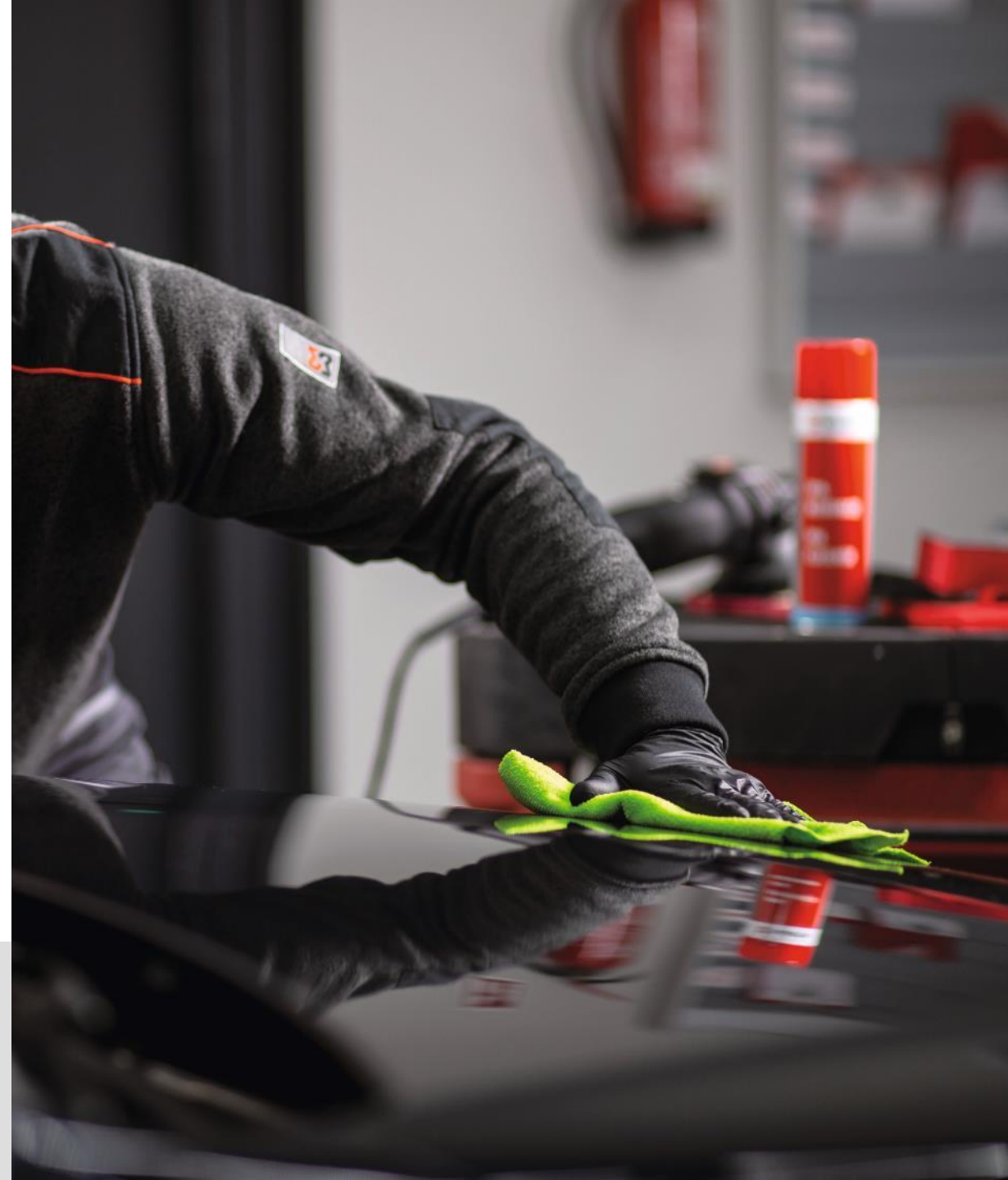
Streusalz, UV-Licht, Schmutz und Chemikalien – ein Fahrzeug muss so einiges aushalten. So wird mit der Zeit der Lack stumpf, die Karosserie kann Schäden aufweisen und der Innenraum verliert den typischen Neuwagengeruch und lässt auch optisch zu wünschen übrig.

Mit einem passenden Serviceangebot können Sie Ihren Kund:innen helfen, den Wiederverkaufswert ihres Fahrzeugs zu erhöhen:

- Außenreinigung
- Lackaufbereitung
- Innenreinigung



**Hier können Sie kostenlose Vorführungen zu den Themen Innen- und Außenreinigung sowie Lackaufbereitung buchen.**



# 3.6 UNTERBODENSCHUTZ

## So hat Rost keine Chance

Um die Sicherheit auf Österreichs Straßen zu gewährleisten, wird dem Streusalz bei tiefen Temperaturen Kalziumchlorid (Auftaumittel) beigemischt.

Kalziumchlorid ist sehr aggressiv und erhöht die Korrosionsgefahr für den Unterboden sowie weiterer Fahrzeugteile wie Fahrwerk, Bremsen und Abgasanlagen.

Prüfen Sie im Zuge des Reifenwechsels den Unterboden und bieten Sie Ihren Kund:innen an, vorbeugend Unterbodenschutzwachs aufzubringen. Bereits bestehender Rost kann behandelt werden und eine weitere Ausbreitung nachhaltig verhindert werden.

Mit einem Unterbodenschutz-Sammelpass (Würth Wachspass – erhältlich bei Ihrem/Ihrer Würth Verkaufsberater:in) schaffen Sie auch gleich die Gelegenheit, Ihre Kund:innen einmal im Jahr zum kostenlosen Jahrescheck in die Werkstatt zu holen.



# 4. REIFENLAGER



**Mit einem professionellen Lagermanagement mehr Geld verdienen**

## **Das Konzept**

Es gibt immer weniger Platz im Eigenheim und Autobesitzer wollen die immer schwerer werdenden Reifen nicht immer schleppen.

Die bequeme Lösung: Die Einlagerung beim Reifenspezialisten.

## **Die Voraussetzung**

Damit sie mit der Einlagerung von Reifen Geld verdienen, ist ein professionelles Lagermanagement inkl. Systemanbindung Voraussetzung.

Ihre Mitarbeiter:innen wissen sofort, wo der gesuchte Reifensatz lagert und dadurch sparen Sie Zeit und Geld.

# SO ERRICHTEN SIE EIN PROFITABLES REIFENEINLAGERUNGSSYSTEM

## Platz

- Stellen Sie sicher, dass Sie ausreichend Platz zur Verfügung haben.
- Prüfen Sie ev. die Anmietung weiterer Flächen oder den Umbau bestehender Flächen.
- Planen Sie auf jeden Fall für die Zukunft, damit Sie bei steigendem Bedarf nicht an Ihre Grenzen stoßen.

+

## Regalsystem

- Stellen Sie sicher, dass Ihr Regalsystem eine technische Anbindung an Ihr Verwaltungssystem hat. So sind Reifensätze schneller auffindbar und erreichbar.
- Wählen Sie eine Regalbauweise, die eine optimale Raumnutzung gewährleistet.

=

## Einsparung von Prozesskosten

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

# KONTAKT



## Florian Andrä

Spezialist Investitionsgüter  
Würth Handelsges.m.b.H



+43 676 8242 4552



[florian.andrae@wuerth.at](mailto:florian.andrae@wuerth.at)



[werkstatt.wuerth.at](http://werkstatt.wuerth.at)

**KOSTENLOSE  
BERATUNG  
VEREINBAREN!**

