

Obwohl in den letzten Jahrzehnten die Aufmerksamkeit für das Thema Räder und Reifen zugenommen hat, gehört dieses Themenumfeld längst nicht zu den Emotionalsten im Fuhrparkalltag. Der Bedeutung dieses Themenfeldes tut dies jedoch keinen Abbruch: Als einzige Verbindung vom Fahrzeug zum Fahrbahnuntergrund sind sie gerade im Hinblick auf die Sicherheit enorm wichtig. Gleichzeitig garantieren sichere und zuverlässige Räder und Reifen auch einen reibungslosen Ablauf in den Flotten. Für Fuhrparkverantwortliche stehen bei der Beschaffung sowie beim Service von Rädern und Reifen drei Aspekte im Vordergrund: Sicherheit, Kosten und Komfort. Daher ist es nicht verwunderlich, dass damit verbundene Aufgaben häufig von Dienstleistern übernommen werden. Eine Auswahl an Anbietern im Bereich Räder- und Reifenbeschaffung/-service hat Flottenmanagement für Sie in diesem Artikel zusammengestellt.

Die Welt der Räder und Reifen wird immer komplexer, was dazu führt, dass dieser Themenbereich für Laien kaum noch zu überschauen ist: Fahrzeugspezifische Pneus, sich verändernde gesetzliche Regelungen im In- und Ausland oder auch die Fülle an Technologien, die in Rädern und Reifen mittlerweile zum Einsatz kommen, sind nur einige Beispiele aus diesem Komplex. Perspektivisch wird das Themenumfeld Räder und Reifen auch in den nächsten Jahren an Komplexität zunehmen: So kommen im Bereich der Elektromobilität vor allem reibungsarme Reifen zum Einsatz, an die jedoch die gleichen Sicherheitsanforderungen gestellt werden wie für Pneus an Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Dies erfordert in vielen Fällen neue Ansätze bei den Reifenmischungen, aber auch in puncto Lauf- flächendesign. Nicht zu vergessen ist dabei auch der ökologische Aspekt: Denn ein Reifen an einem Elektrofahrzeug sollte möglichst auch „grün“ sein. Daher sind Nachhaltigkeitsbestrebungen auch in der Produktion und bei der Produktentwicklung von Pneus seit einigen Jahren an der Tagesordnung. In den Bereichen des autonomen Fahrens und beim Carsharing stehen hingegen vor allem die Haltbarkeit der Reifen, aber auch die datentechnische Vernetzung zwischen Fahrzeug und Pneu im Fokus. Doch nicht nur Reifen werden stetig weiterentwickelt, sondern auch Stahlräder sowie unansehnliche Radkappen gehören weitestgehend der Vergangenheit an und werden durch aufwendig gestaltete Aluminiumfelgen ersetzt, die im Einklang mit dem Fahrzeugdesign stehen. „In der Regel identifiziert sich der User-Chooser mit seinem Fahrzeug und somit auch mit seinem Arbeitgeber. Die positive Außenwirkung des Fahrzeuges ist ihm oftmals wichtig. Er zeigt Status, Erfolg und heute vielleicht auch Umweltbewusstsein. Somit ist der Firmenwagen oftmals auch eine Visitenkarte des Unternehmens. Diese positive Wirkung ist mit dem Winterkomplettad dann dahin: Limitierung in der Zollgröße und auf wenige Designs, meist einfache Fünf-Speichen-Räder, lassen das Premiumfahrzeug in den Wintermonaten schrecklich aussehen. Mit dem richtigen Räderanbieter können Unternehmen wie auch User-Chooser jederzeit von Top-Designs in attraktiven Radgrößen profitieren. Dies schafft Zufriedenheit und Motivation bei überschaubarem Mitteleinsatz“, erklärt Thomas Mögelin, Geschäftsführer der Wheelworld GmbH.

Doch wann sollten Reifen gewechselt werden? Reifen haben eine Lebenserwartung, die sich auf etwa zehn Jahre beläuft; dies gilt aber vor allem für nicht oder nur wenig benutzte Pneus. Je länger und umso häufiger die Reifen genutzt werden, desto stärker fällt der Alterungsprozess aufgrund der chemischen wie physikalischen Prozesse ins Gewicht. Bei einer durchschnittlichen Laufleistung von 44.000 Kilometern pro Jahr sollten Sommerreifen nicht länger als 3,5 Jahre und Winterreifen maximal 7 Jahre ver-

(Quelle: A.T.U)



Im Bereich Räder & Reifen zählt die Expertise von Fachleuten heute mehr denn je

EINE RUNDE SACHE

wendet werden (unter der Voraussetzung, dass sie nur in der Wintersaison gefahren werden). Ganzjahresreifen erreichen bei einem Vielfahrer-Auto oft schon nach rund 35.000 Kilometern ihren Zenit, während Autofahrer bei einer geringeren Laufleistung bis zu 50.000 Kilometer auf Allwetterreifen zurücklegen können. Das bedeutet bei Vielfahrern, die viel Zeit auf Autobahnen verbringen, schon einen Reifenwechsel nach circa zwei Jahren. Für den Fuhrparkverantwortlichen heißt das, sich mit der Beschaffung von Rädern und Reifen auseinanderzusetzen, um die benötigte Menge effizient zu planen und kostengünstig zu ordern. Hierfür sollte er sich zunächst einen Überblick über den Bedarf seiner Flotte verschaffen, um auf dieser Grundlage in die Verhandlungen mit Anbietern oder Dienstleistern einsteigen zu können.

Nach einer genauen Bedarfsermittlung sollte sich der Fuhrparkleiter zusätzlich Gedanken machen, welche Reifenarten – saisonale Reifen oder Ganzjahresreifen – und welche Felgen – Alu- oder Stahlfelge – für den Einsatzzweck der Fahrzeuge infrage kommen. Zur Klärung dieser Fragen helfen unter anderem erhobene Daten aus Fuhrparkmanagementsystemen oder auch von Dienstleistern. Gleichwohl kann auch der Händler hier schon wichtige Informationen liefern, wie Andreas Kuhl, Key-Account-Manager bei der EFR Einkaufsgesellschaft Freier Reifenfachhändler mbH & Co. KG, zu berichten weiß: „Bei der heutigen Komplexität im Reifensektor, angefangen von der Markenvielfalt bis zu Reifendruckkontrollsystemen (RDKS), ist eine ausführliche Beratung durch einen Reifenexperten wichtiger denn je. Am Anfang steht eine gründliche Analyse des Fuhrparks, um den Bedarf und die Anforderungen zum Beispiel des Einsatzgebietes genau zu ermitteln. Nur durch diese Kenntnisse ist eine exakte Produktempfehlung möglich und vermeidet Fehlinvestitionen und Folgekosten. Auch die Pflege im laufenden Betrieb durch den Reifenexperten spart dem Fuhrparkbetreiber Geld. Durch eine regelmäßige Pflege der Reifen, wie beispielsweise exakte Luftdruckeinstellung, Begutachtung des Abriebbildes oder der Tausch zwischen Vorder- und Hinterachsberiefung wird das Potenzial der Reifen optimal ausgenutzt und trägt somit zur Kostenreduzierung bei.“

Vor allem die Entlastung des Flottenverantwortlichen steht für die Anbieter im Fokus, wie die Ausführungen von Georg Thoma, Leiter Flotte Deutschland/Österreich bei der A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG, zeigen: „Durch das Räder- und Reifenmanagement entlasten wir den Fuhrparkmanager mit Zeitmanagement, Prozesserleichterung und Kostenoptimierung. Zusätzlichen Service ermöglichen wir durch fachgerechte Reifeneinlagerung, Reifen- und Felgenreparatur, wenn gewünscht bieten wir auch Räderwäsche und eine Übersicht der eingelagerten Räder. A.T.U zeichnet sich dabei durch folgende Vorteile aus: bundesweit eine große Auswahl an 14 verschiedenen Reifenmarken, Felgen aller namhaften Hersteller sowie fachliche und kompetente Vor-Ort-Beratung. Mit Hilfe des 3D-Felgen- und Reifen-Konfigurators können Fahrzeugnutzer schnell und einfach visuell ihre Komplettäder zusammenstellen.“

Gerade die zusätzlichen Services, wie eben eine Reparatur, die Einlagerung und auch solche aus dem Fuhrparkmanagementbereich, gehören heute in das Leistungsportfolio der Anbieter: „Der Reifenservice ist naturgemäß das Kerngeschäft des Reifenfachhandels. Daher sind auch die prozessualen Vorteile zum Beispiel bei der Umrüstung von großer Bedeutung.

Ein professionelles Prozessmanagement, so wie es bei den meisten unserer Servicestandorte Standard ist, reduziert die Wartezeiten auf Umrüstermine als auch die beim eigentlichen Reifenwechsel im Vergleich zum Fahrzeughandel deutlich“, erläutert Jochen Clahsen, Leiter der 4Fleet Group. So mancher Anbieter wandelt sich aufgrund der Nähe zu den Geschäftskunden sogar in eine Art Fuhrparkmanagementberater: „Zusätzlich bietet das professionelle Räder- und Reifenmanagement durch die 4Fleet Group den Kunden neben der zentralen Fakturierung und Online-Autorisierung auch fuhrparkspezifische Analysen und professionelle Beratung zur Ausschöpfung von Kostensenkungspotenzialen. Die Kunden profitieren zusätzlich von maßgeschneiderten Serviceprogrammen und hochwertigen Markenprodukten zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen“, wie der Leiter der 4Fleet Group weiter ausführt.

Sebastian Becker, Leiter Großverbrauchergeschäft Vergölst & FleetPartner, stellt sogar einen Wandel in den Kundenanforderungen fest: „Wir haben bereits in den vergangenen Jahren intensiv in die Digitalisierung und Vernetzung investiert. So erleichtern wir beispielsweise den Zugriff auf unsere Leistungen für den Fahrer (Terminvereinbarung, Netzwerkdarstellung und Leistungsportfolio) und bieten dem Fuhrparkverantwortlichen mehr Transparenz in unseren Prozessen und in ihren Daten. Darüber hinaus erweitern wir die technischen Anbindungsmöglichkeiten für unsere Netzwerkpartner zur Vereinfachung und Erleichterung im Abwicklungsprozess. Die Nachfrage steigt – und das im Speziellen für komplexe Autoserviceleistungen für Flotten.“ Insbesondere während der COVID-19-Pandemie gewann auch die Digitalisierung im Bereich Räder und Reifen an Bedeutung: „Unser B2B-Umsatz ist 2020 deutlich gewachsen. Der Trend zu einfach zu bedienenden Onlinetools steht klar im Fokus. Marktgerechte Preise und zuverlässige Geschäftspartner, die auch im Saisongeschäft ihre Zusagen einhalten, werden sich mittel-, aber auch langfristig durchsetzen“, gibt

Michael Lopez, Vertriebsleiter bei der reifencom GmbH, zu verstehen. Die Digitalisierung ist für den Flottenbereich eben auch wegen des einfachen Zugriffs und der Fülle an Informationen von steigender Bedeutung: „Wir haben in den vergangenen Jahren sämtliche Leistungen wie den aktuellen Status, Profiltiefe, Verschleißvorgaben oder Service-Erinnerungen rund um den Reifenservice digitalisiert. Auf Basis unserer Erfahrung investieren wir kontinuierlich in die weitere Digitalisierung, um Abläufe – dort, wo es Sinn macht – noch transparenter und effizienter zu gestalten“, erklärt Carsten Fischer, Bereichsleiter Verkauf bei der Euromaster GmbH.

Nicht zuletzt ist es aber der Service, der für den Flottenkunden das entscheidende Kriterium bei der Wahl des passenden Partners im Bereich Räder und Reifen sein sollte: „Die Hauptgründe sind sicherlich neben einem hervorragenden Service vor Ort die kundenspezifische Beratung sowie ein hohes Maß an Prozessoptimierung bei der gesamten Abwicklung“, erläutert Wolfgang Weigand, Bereichsleiter Vertrieb der Servicequadrat GmbH & Co. KG. Insbesondere die Beratung durch einen kompetenten Partner ist aus Sicht von Jochen Freier, Geschäftsführer der tyremotive GmbH, unerlässlich: „Rad und Reifen sind gerade durch die Produktvielfalt ein sehr komplexes Thema, und gerade mit RDKS ist dieses Thema eine schwierige Aufgabe, die durch Profis gelöst werden sollte.“ Auch nach der Pandemie wird das Thema Service weiter an Bedeutung zunehmen: „Wir haben als Teil einer systemrelevanten Branche mit unseren Kunden versucht, unsere Serviceleistungen stärker in den Fokus zu stellen, um individuelle Lösungen mit unseren Kunden zu erreichen. Was die Zukunft angeht: Für viele Flottenkunden wird auch zukünftig die Mobilität ein elementares Thema sein. Das Thema E-Mobilität wird in den nächsten Jahren ein Schwerpunkt sein. Wir sind bereits heute in der Lage, den Service an E-Fahrzeugen zu erbringen“, gibt Arnd Metzler, Key Account Flotte Consumer bei der First Stop Reifen Auto Service GmbH, zusammenfassend zu verstehen.

(Tabelle auf S. 76)

Fleetmanagement
Stroppel

Ihre Reifen sind
unser Metier

Sie haben Ihr Fuhrparkmanagement optimal strukturiert. Leasing- und Kaufverträge, Fahrzeuglogistik, Fahrtenbücher und Co. werden professionell administriert. Aber haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, was mit den Reifen Ihrer Fahrzeuge passiert und wie Sie diese in Ihre eigene Wertschöpfungskette aufnehmen können?

Stroppel Fleetmanagement ist Ihr starker Partner für einen kostenoptimierten Reifenservice im Fuhrpark. Wir übernehmen für Sie im Rahmen unseres **Tire Conversion Management** den kompletten Reifenprozess und rüsten Ihre Fahrzeuge um, bevor Sie an Ihre Standorte beziehungsweise Mitarbeiter und Kunden ausgeliefert werden.

Auf diese Weise bleiben die Reifen neuwertig und unterliegen **keinem Wertverlust**. Damit vermeiden Sie unnötige Fahrten und Logistik und schaffen **frische Liquidität** durch **direkte Rückvergütung** durch die Vermarktung Ihrer Sommerreifen: Wir erwerben Ihre neuen Sommerreifen zum marktüblichen Preis oder verrechnen diese beim Wechsel auf Ganzjahres- oder Winterreifen durch Stroppel Fleetmanagement.

BESUCHEN SIE UNS
AUF UNSEREM
STAND J16

Flotte!
Der Branchentreff
15.+16. September 2021 in Düsseldorf



www.stroppel-fleet.de

Stroppel Reifen GmbH • Nobelstr. 5 • 41189 Mönchengladbach • 02166 - 14705-0 • west@stroppel.de

AUSGEWÄHLTE ANBIETER IM BEREICH REIFEN- UND RÄDERBESCHAFFUNG/-SERVICE

Anbieter	Name	4Fleet Group GmbH	A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG	AUTOPLUS AG	EFR GmbH & Co. KG	Euromaster GmbH	First Stop Reifen Auto Service GmbH
	Internetadresse	www.4fleet.de	www.atu.de/pro	www.autoplus.de	www.efr-online.de	www.euromaster.de	www.firststop.de
	Servicemarken	Premio Reifen + Autoservice, Quick Reifendiscout	A.T.U Auto-Teile-Unger	Mehrmarken Meister-Werkstatt, StreetScooter-Vertragswerkstatt	k. A.	Euromaster	First Stop
	Anzahl der Servicebetriebe in Deutschland/Europa	1.000/4.000	rund 550 Filialen in DE und AT	26	ca. 320	360/2.400	227/2.000
Beschaffung	Reifenmarken	alle Hersteller, besonders Goodyear und Dunlop	Continental, Michelin, Goodyear, Dunlop, Pirelli, Bridgestone, Uniroyal, Semperit, Fulda, Firestone, Vredestein, Barum, Norauto, Blackstar	alle Hersteller	nahezu allen namhaften Reifenherstellern	alle bekannten Reifenmarken für alle Fahrzeugtypen und -größen	alle namhaften Marken
	Felgenmarken	16 präferierte Marken, darunter Borbet, Autec Rial und CMS	Aluett, Europe, Borbet, Ronal, OZ sowie alle namhaften Markenhersteller	alle Räderhersteller	nahezu allen namhaften Räderherstellern	alle Felgenmarken, darunter Alutec, Rial, Ronal	alle namhaften Marken
	Fuhrparkanalyse	ja	ja, vor Ort durch Außendienst	ja	ja	ja	ja
	Beratung vor Ort/im Servicebetrieb	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja
	Online-Konfiguration	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Komplettrad-Konfiguration	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Full-Service-Angebote	ja	ja	ja	teilweise, abhängig vom jeweiligen Händler vor Ort	ja	ja
Zusammenarbeit mit Leasinggesellschaften	ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften	ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften	ja, über die Portale 4Fleet und FleetPartner	ja, in Zusammenarbeit mit Euromaster	ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften	ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften	
Service	Werkstatt-/Pannenservice	ja/ja	ja/ja	ja/ja	teilweise/teilweise, abhängig vom jeweiligen Händler vor Ort	ja/nein	ja/ja
	Mobiler Reifenservice	ja, teilweise	nein	nein	teilweise, abhängig vom jeweiligen Händler vor Ort	ja	ja
	Hol- und Bringdienst	ja, teilweise	ja	ja	teilweise, abhängig vom jeweiligen Händler vor Ort	ja	ja
	Ersatzfahrzeug	ja	ja	ja	teilweise, abhängig vom jeweiligen Händler vor Ort	ja	ja
	Reifenreparatur	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Auswuchten	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Reifenmontage	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Achsvermessung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Reifen-/Räderwechsel	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Reifeneinlagerung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Reifen-/Räderwäsche	ja	ja	ja	ja	ja	ja
	Terminvereinbarung	ja, online oder telefonisch	ja, digital, telefonisch oder persönlich	ja, digital, telefonisch oder persönlich	ja, online oder telefonisch	ja, online oder telefonisch	ja, online oder telefonisch
	Terminerinnerung	ja, online oder per SMS	ja, per SMS	ja, online oder per SMS	ja, nach Kundenwunsch	ja, online oder per SMS	ja, online oder telefonisch
	Mobilitätsgarantie für Reifen / Räder	ja	ja, A.T.U gewährt europaweite Mobilitätsgarantie nach mängelfreier Inspektion	ja, europaweite Mobilitätsgarantie nach Inspektionen	k. A.	nein	ja
	Reifenversicherung	ja	ja	3 Jahre Reifengarantie	k. A.	nein	ja
	Sammelrechnung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Elektronische Rechnung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	
Servicekarte	ja, bei Bedarf möglich	ja	ja, online	ja, in Zusammenarbeit mit Euromaster	ja, DKV	ja	
Kontakt	Name/Position im Unternehmen	Jochen Clahsen, Leiter 4Fleet Group	Georg Thoma, Leiter Flotte Deutschland und Österreich	Cord Hecker, Geschäftsleitung	Andreas Kuhl, Key-Account-Manager	Carsten Fischer, Bereichsleiter Verkauf	Arnd Metzler, Key Account Flotte und Consumer
	Telefonnummer	0221/97666508	0961/6318-6666	05361/507-0	0160/90760409 (mobil)	0171/7575067 (mobil)	06031/68753-42; 0175/9314119 (mobil)
	E-Mail	jochen.clahsen@4fleetgroup.com	pro@de.atu.eu	info@autoplus.de	andreas.kuhl@efr-online.de	carsten.fischer@euromaster.com	arnd.metzler@firststop.de

FleetPartner / Vergölst GmbH	pitstop.de GmbH	Pneuhage Unternehmensgruppe	reifencom GmbH	Servicequadrat GmbH & Co. KG	Stroppe Reifen GmbH	tyremotive GmbH
www.fleetpartner.de / www.vergoelst.de	www.pitstop.de	www.b2b-reifen.com	fleet@reifen.com	www.servicequadrat.de	www.stroppe-fleet.de	www.tyremotive.de
FleetPartner	pitstop	k. A.	Servicequadrat	point S Deutschland GmbH, team Reifen-Union GmbH + Co., Top Service Team KG	Premio, Quick, Vergölst, Stroppe	k. A.
1.200/ca. 3.000	300	ca. 1.050	37	ca. 1.100/ca. 6.600	1.200 Outlets im 4Fleet Partnerverbund und Carports	300 Partnerbetriebe
alle Hersteller	25 Marken, darunter Bridgestone, Firestone, Michelin, Continental, Semperit	alle führenden Reifenhersteller + eine Eigenmarke	120 Marken, darunter Continental, Goodyear, Michelin, Pirelli, Vredestein	alle relevanten Reifenmarken im Premium- und Standard-Segment, sowie vier Eigenmarken	alle führenden Hersteller, wie Continental, Falken, Goodyear, Hankook, Pirelli, Zeetex	Bridgestone, Continental, Dunlop, Goodyear, Hankook, Michelin, Pirelli
alle Räderhersteller	10 Marken, darunter 4 Wheels, Alcar, Autec, Borbet, BBS	alle namhaften Marken, wie Borbet, Brock, Platin, Ronal, Superior Gruppe	71 Marken, darunter Borbet, CMS, Wheelworld, Rial, Ronal	alle relevanten Marken	alle relevanten Marken, wie Alcar, Borbet, CMS, MSW, Oxigin, OZ, Ronal	itWheels, Rial, Alutec, Autec, MB
ja	ja	ja	nein	ja	ja	nein
ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	nein/nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	nein	ja	ja	nein
ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften	nein	ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften	ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften	ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften	ja, über die Portale 4Fleet und FleetPartner	ja, mit allen bekannten Leasinggesellschaften
ja/nein	ja/nein	ja/ja	nein/nein	ja/ja	ja/ja	nein/nein
ja	nein	ja	nein	ja	ja	nein
ja	nein	ja	nein	ja	ja	nein
ja	ja	ja	nein	ja	ja	nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, über Partner
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, über Partner
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, über Partner
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, über Partner
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, über Partner
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja, über Partner
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja, über Partner
ja, digital, telefonisch oder persönlich	ja, online oder telefonisch	ja, digital, telefonisch oder persönlich	ja, online oder telefonisch	ja, digital, telefonisch oder persönlich	ja, digital	ja, digital
ja, online oder per SMS	nein	ja, online	ja, online, per SMS oder telefonisch	ja, nach Kundenwunsch	ja, per SMS	nein
ja	nein	ja	nein	ja, nach Kundenwunsch	ja, herstellerbezogen, außer im Budget-Bereich	nein
ja	nein	ja	ja	ja, nach Kundenwunsch	ja, herstellerseitig	nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	nein	ja	ja	ja	ja	ja
ja	nein	ja	nein	ja	ja, 4Fleet	nein
Sebastian Becker, Leiter Großverbrauchergeschäft Vergölst & FleetPartner	Michael Schulz, Leiter Key Account Management	Benjamin Gartenmaier, Key Account Manager Consumer national	Michael Lopez, Vertriebsleiter	Wolfgang Weigand, Bereichsleiter Vertrieb; Barbara Fuchsle, Vertrieb	Jörg Bachmann, geschäftsführender Gesellschafter	Jochen Freier, CEO
0511/938 20555	0176/11212246 (mobil)	0721/6188-834	0511/43857-1120	Weigand: 06071/6041-209, 0162/2663946 (mobil); Fuchsle: 06071/6041-206	02166/147050	09321/388400
grossverbraucher@vergoelst.de	michael.schulz@pitstop.de	benjamin.gartenmaier@pneu.com	fleet@reifen.com	wolfgang.weigand@servicequadrat.de; barbara.fuechsle@servicequadrat.de	west@stroppe.de	info@tyremotive.de