

Effizient rund um den Reifen

Interview mit Jörg Bachmann,
Geschäftsführender
Gesellschafter der Stroppe
Reifen GmbH

Flottenmanagement: Seit wann und wie im Detail ist die Stroppe Reifen GmbH und speziell der Bereich Fleetmanagement aufgestellt?

Jörg Bachmann: Stroppe Fleetmanagement ist ein Unternehmensbereich der Stroppe Reifen GmbH, einem Reifenhändler mit 19 Standorten in Deutschland. Unsere Leistungen umfassen Reifen-, Räder- und Autoservices nach Herstellervorgaben für Flotten- und Großkunden, aber auch für jeden Privathaushalt. Als eigenständiges, inhabergeführtes Familienunternehmen sind wir herstellerunabhängig und somit absolut neutral. Für uns stehen ausschließlich die Belange unserer Kunden im Vordergrund! Unser Reifenportfolio erstreckt sich von Premium- über Economy- bis hin zu Budget-Reifen (Eigenmarke Zeetex) mit kurzer Reaktions- und Lieferzeit, die unsere Kunden zu schätzen wissen. Vor zehn Jahren haben wir unser Geschäft ausgeweitet auf die Automobilindustrie und auf Leasinggesellschaften, die wir als Reifenspezialist für Flotten in vielen Bereichen unterstützen können mit dem Ziel, ihre Effizienz bei der Beschaffung und beim Management von Reifen und Felgen zu steigern. Letztlich kommt die Effizienz wiederum deren Kunden zugute. Die gesamte Kommunikation steuern wir von unserem Hauptsitz in Mönchengladbach. Sowohl über Schnittstellen in die Systeme der Kunden oder über gemeinsame cloudbasierte Front-Desk-Lösungen. Dazu gibt es einen Web-Shop für Kleinbestellungen, dann reden wir über Größenordnungen von etwa vier Reifen, beispielsweise einzelne Reifen als Ersatz. Selbstverständlich sind die Ansprechpartner nahezu rund um die Uhr per Telefon erreichbar.

Kunden schätzen, dass jeweils ein Ansprechpartner zuständig ist, der alle operativen Prozesse kennt und Entscheidungen bezüglich Einkauf und Logistik wie auch Trouble Shooting koordinieren kann. Dadurch können wir auf sich ändernde Anforderungsprofile schnell und unkompliziert reagieren. Das passiert häufig im Vermiet- oder Auto-Abo-Geschäft, wenn Fahrzeuge kurzfristig umgerüstet werden sollen, aber sehr oft mit nicht vorher bekannten Reifengrößen bestückt sind.

Flottenmanagement: Mit welchem USP können Sie im Firmenkundengeschäft besonders gut punkten?

Jörg Bachmann: Eine der Dienstleistungen, die Stroppe Fleetmanagement anbietet, ist das Tire Conversion Management (TCM) für einen betriebswirtschaftlich und logistisch sinnvollen Reifenservice im Fuhrpark. Wir rüsten Kun-



den-Neufahrzeuge um auf saisonale beziehungsweise Allwetterbereifung, bevor sie an die Standorte beziehungsweise an Mitarbeiter und Kunden ausgeliefert werden. Alternativ bieten wir in Zusammenarbeit mit den Autoterminals der Logistiker eine Lösung aus einer Hand an. Die Dienstleistungen dort konzentrieren sich häufig auf das „reine Auto“, wir liefern die Reifen und holen die demontierten ab. Ein Ansprechpartner, eine Zentralfaktura und Direktverrechnung sind unter anderem die Vorteile für den Kunden, um nachgelagerte Kosten durch spätere Umrüstungen in der Fläche zu vermeiden.

Im Zuge des Wechsels kümmern wir uns auch um die Vermarktung der nicht mehr benötigten Erstausrüstungsreifen über unser Netzwerk. Auf diese Weise bleiben die Reifen neuwertig und unterliegen keinem Wertverlust, es fallen keine unnötigen Fahrten und Logistik an. Wir verschaffen dem Kunden frische Liquidität durch direkte Rückvergütung der Reifen: Diese erwerben wir zum marktüblichen Preis oder verrechnen diesen beim Wechsel auf Ganzjahres- oder Saisonreifen. Somit profitieren unsere Kunden zusätzlich. Das bedeutet, wir schützen das Kapital unserer Kunden und schaffen effiziente Abläufe. Sprich: Wir halten unseren Kunden den Rücken frei, damit diese sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Durch unseren professionellen Logistikprozess leisten wir somit auch einen wertvollen Beitrag zur Nachhaltigkeit durch die Reduktion von CO₂-Ausstoß.

Flottenmanagement: Inwiefern profitieren die Flottenkunden und auch Ihr Unternehmen von Partnerschaften, Zugehörigkeiten zu Handelsgruppen wie 4Fleet Group, Premio Reifenservice, Quick Reifendiscount und Programmen wie FleetFirst oder TruckForce?

Jörg Bachmann: Alle Flottenkunden benötigen für die Fläche ein Netzwerk, um Kundenzufrie-

denheit zu erzeugen, beispielsweise bei Kleinreparaturen wie Lampen- oder Scheibenwischertausch. Wir sind bereits als Partner für große Autovermietungen und Leasinggesellschaften tätig und betreuen an allen unseren Standorten über die 4Fleet Group namhafte Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. So kümmern wir uns um die Fahrzeuge der Polizei Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz.

Wir haben eigene Betriebe sowie Franchisepartner, die über 4Fleet angebunden sind. Somit können wir auch in der oben erwähnten Fläche einen Service anbieten und somit auch jedem Auto-Abo-Kunden oder Firmenwagenbesitzer ein Partnernetz mit kurzen Wegen garantieren. Flottenkunden setzen auf Standards, die wir über die Zugehörigkeit zu 4Fleet gewährleisten können, beispielsweise eine Zentralfaktura. Das gleiche Prinzip gilt im Lkw-Bereich über unsere Kooperationen Fleet First oder Truck Force. Durch unseren Erfahrungshorizont in der Flottenbetreuung wissen wir genau, welcher Reifen zum Einsatzgebiet der Kunden passt und ihnen die maximale Wirtschaftlichkeit garantiert.

Flottenmanagement: Welche Weiterentwicklungen, welche weiteren Flottenangebote planen Sie für die nähere Zukunft?

Jörg Bachmann: Ziel ist es, unseren Kunden eine App-basierte Infoblätter zum Abruf sämtlicher Daten bereitzustellen. Diese ermöglicht E-Commerce mit nachhaltigem Erfolg für die gesamte Lieferkette. Schnittstellen dahin gewährleisten saubere und effiziente Prozesse. Das ist unser Anspruch. Daneben wollen wir weitere Synergieeffekte an den Autoterminals mit Kunden verschiedener Marken und Bereiche, also Hersteller wie auch Vermiet- oder Auto-Abo-Anbieter, und ihnen durch Volumenbündelung eine optimale Einkaufsstrategie anbieten.