

# Inhalt

2017

- 4 Räder professionell einlagern**  
Immer mehr Kfz-Betriebe entdecken die Vorteile der Rädereinlagerung für sich
  
- 6 Die Cover-Halle**  
Der Prozessbeschleuniger für die Räderwechselsaison
  
- 10 Perfekte Prozesse, zufriedene Kunden**  
Frank Minnich, Geschäftsführer Autohaus Pickel, über das Scholz-System
  
- 12 Zeit und Kosten sparen mit dem Rad-Mark-System**  
Gottfried Scholz, Geschäftsführer Scholz-Regalsysteme, erklärt sein Rädermarkierungssystem
  
- 14 Ein Etappenerfolg auf dem Weg zum Ziel**  
Markus Terhardt, Geschäftsstellenleiter Autohaus Marnet, über Veränderungsprozesse
  
- 16 Räder ein- und auslagern in wenigen Sekunden**  
Dokumentation der Ein- und Auslagerungszeiten mit der Stoppuhr
  
- 18 Wie viele Räder passen in ein Regal?**  
Mit dem YeSiReB-Flexi-Räderregal soll vorhandener Platz noch besser genutzt werden

## IMPRESSUM

**kfz-betrieb**  
**SPEZIAL**

Im Auftrag der Scholz-Regalsysteme GmbH  
Das »kfz-betrieb-Spezial« ist als Supplement dem Träger-Titel »kfz-betrieb« beigelegt.

**Geschäftsführung**  
Matthias Bauer  
Florian Fischer  
Günther Schürger

**Redaktion**  
Scholz-Regalsysteme

**Koordination**  
Ute Jaxtheimer

**Layout**  
Vogel Design Werkstatt

**Herstellung**  
Franz Fenn

**Druck**  
Vogel Druck und Medienservice GmbH  
97204 Höchberg

**Erfüllungsort und Gerichtsstand**  
Würzburg

**Anschrift von Verlag und Redaktion**  
Vogel Business Media GmbH & Co. KG  
Max-Planck-Straße 7/9, 97082 Würzburg  
Telefon: 0931/418-2417  
Telefax: 0931/418-2060  
www.vogel.de

**Leserservice**  
Birgit Rüdell/Ursula Zeiss  
Telefon: 0931/418-2417  
Telefax: 0931/418-2060  
E-Mail: birgit.ruedel@vogel.de  
ursula.zeiss@vogel.de

(Titelbild: Bilderwerk Wiesbaden)



**Meike Wilson, M.A.**  
WILSON.COM

## Kunden binden

**I**mmer weniger Besucher kommen in die Betriebe – das berichteten die Inhaber und Geschäftsführer der 100 größten Autohäuser in der Jahresendausgabe 2016 von »kfz-betrieb«. Ein negativer Trend, der überall spürbar ist und sich durch die E-Mobilität noch verstärken wird.

Hans-Dieter Tiemeyer, Vorstandsvorsitzender der Tiemeyer-Gruppe in Bochum, kann sich sehr gut vorstellen, dass Hersteller zukünftig im Zentrum einer Großstadt einen Showroom betreiben, in dem Kunden nur noch Probefahrten vereinbaren. Alles andere werde dann auf digitaler Ebene abgewickelt. Hierzu sein Zitat: „Wir sehen ja heute schon Verkaufskonzepte, bei denen die Hersteller Händler nicht mehr benötigen. Wenn jemand wie Apple ein Auto bauen würde, könnte dieses Unternehmen das Fahrzeug dann auch im Direktvertrieb anbieten.“\*)

Wie kann man gegensteuern? Eine effektive Maßnahme ist die Rädereinlagerung! Denn ein Kunde, der seine Räder im Autohaus einlagert, kommt automatisch zweimal pro Jahr in den Betrieb, um die Räder zu wechseln. Das sorgt für persönlichen Kontakt und stärkt die Kundenbindung.

Dieses Heft haben wir daher ganz speziell dem Rädergeschäft gewidmet. Wir stellen Ihnen dazu Lösungen vor, mit denen Sie den notwendigen Platz für die professionelle Lagerung der Räder schaffen können. Außerdem zeigen wir Ihnen einfache und schnelle Prozesse, mit deren Hilfe Sie das Rädergeschäft besser und rentabler bewältigen. Anwenderberichte vermitteln Ihnen Einblicke in die Erfahrungen anderer Autohäuser.

Wir hoffen, dass viel Interessantes für Sie dabei ist und unser Heft Ihnen bei der strategischen Ausrichtung Ihres Betriebs helfen wird.

*Ihre Meike Wilson*

\*) »kfz-betrieb« Nr. 50 vom 16.12.2016, Seite 205