



# RETREADING

## Special



Retreading Business in Europe:  
Hot Retreading – Market of the Future?

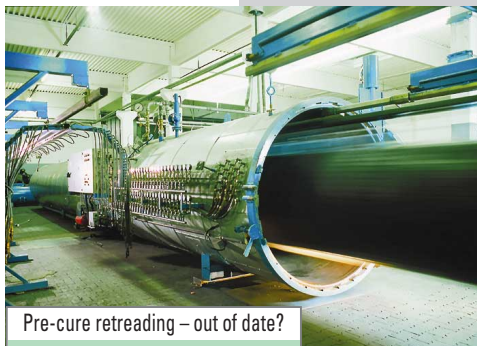
*Runderneuerungsgeschäft in Europa:  
Ist die Heißrunderneuerung im Kommen?*

# Contents/Inhalt

## Retreading/Recycling

### Is There a European Trend Towards Mould-Cure Retreading?

Today, many European retreaders are becoming increasingly aware of the advantages offered by the mould-cure retreading process above the pre-cure method. It seems that geometrical advantages as well as improved appearance can only be achieved by a bead-to-bead retread. Although the initial investments are relatively high for a mould-cure facility, the growing demand on many European markets is followed by an increased number of retreading companies entering this business. Market experts agree that the competitive advantages held by mould-cure retreaders over solely pre-cure operators will eventually improve.



Pre-cure retreading – out of date?  
Auslaufmodell Kalterneuerung?

### Liegt die Heißrunderneuerung im Trend?

Für viele Runderneuerungsbetriebe birgt die Heißrunderneuerung heute gewisse Vorteile gegenüber der Kaltrunderneuerung. Die geometrischen und optischen Vorteile eines Neureifens gegenüber dem runderneuertem Reifen können nur durch den heißerneuerten Reifen ausgeglichen werden. Trotz verhältnismäßig hoher Anfangsinvestitionen für eine Heißrunderneuerungsanlage folgt das Angebot der wenigen in Deutschland ansässigen Hersteller der wachsenden Nachfrage aus dem Markt. Dass sich die Wettbewerbssituation der Heißrunderneuerer im Vergleich zu den traditionellen Kalterneuern verbessern wird, wird von Branchenleuten allgemein erwartet.

### Retreaders Increasingly Enter Casing Trade

One of the main prerequisites of a functioning retreading business is the availability of retreadable casings. The problem is the same right across Europe – supply is scarce. Today, more and more traditional retreaders and new tyre manufacturers are starting to get involved with the casing trade. In addition to the obvious benefits for retreaders themselves, involvement in this trade means customers and licensees can also be preferentially supplied.

### Runderneuerer versuchen Karkassenhandel zu koordinieren

Eine der wesentlichen Voraussetzungen für eine funktionierende Runderneuerung sind erneuerbare Karkassen. Wie allseits bekannt ist, sind diese Karkassen aber europaweit äußerst knapp, so dass mehr und mehr Runderneuerer nun damit beginnen, sich im selbst im Karkassenhandel zu engagieren. Sie profitieren dadurch im eigenen Runderneuerungsgeschäft, können aber auch Kunden bevorzugt beliefern.

<b>Goodyear Dunlop's Mould-Cure Commitment</b>	<b>2</b>	<b>Goodyear Dunlop forciert Heißerneuerung</b>
<b>Bandag Demands Retreading Quota</b>	<b>4</b>	<b>Bandag fordert Runderneuerungsquote</b>
<b>Hämmerling Group Invests in Mould-Cure Retreading</b>	<b>5</b>	<b>Hämmerling zählt auf Heißrunderneuerung</b>
<b>Marangoni: Active in Both Market Segments</b>	<b>13</b>	<b>Marangoni in beiden Segmenten aktiv</b>
<b>Bridgestone's New Casing Exchange</b>	<b>19</b>	<b>Bridgestone-Börse geht ins zweite</b>
<b>Kraiburg Acknowledges Consolidation Pressure</b>	<b>22</b>	<b>Kraiburg sieht weiteren Konsolidierungsdruck</b>

## Impressum

**Publication House:**  
Profil-Verlag GmbH  
Harsefelder Str. 5, 21680 Stade, Germany  
Postfach 1408, 21654 Stade  
Telephone: +49 / (0) 41 41 / 53 36-0  
Telefax: +49 / (0) 41 41 / 60 99 00  
Online: www.reifenpresse.de  
E-Mail: info@reifenpresse.de

**Publisher:**  
Klaus Haddenbrock

**Editors:**  
Arno Borchers, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-27  
E-Mail: arno.borchers@reifenpresse.de

Christopher Anthony, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-19  
E-Mail: chris.anthony@tyrepress.com  
Detlef Vogt, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-21  
E-Mail: detlef.vogt@reifenpresse.de  
Christian Marx, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-28  
E-Mail: christian.marx@reifenpresse.de

**UK Office:**  
Tyres & Accessories  
Unit 1, Magnolia Centre,  
Telford Road, Clacton-on-Sea,  
Essex CO15 4LP, England  
Tel.: +44 / (0) 12 55 / 22 33 91  
Fax: +44 / (0) 12 55 / 22 22 34  
E-Mail: info@tyrepress.com

**Advertising Managers:**  
Ute Monsees, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-22  
E-Mail: ute.monsees@reifenpresse.de  
Alan Day, Tel.: +44 / (0) 12 55 / 22 22 33  
E-Mail: alan@tyrepress.com  
Tanja Meyer, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-24  
E-Mail: tanja.meyer@reifenpresse.de

**Layout:**  
Heike Schomaker-Eymers, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-23  
E-Mail: heike.schomaker-eymers@reifenpresse.de  
Kathrin Lückner, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-26  
E-Mail: kathrin.lueckner@reifenpresse.de

ISSN 0933-3312

“Everybody Wants to Sell Complete Tyres”

## Goodyear Dunlop accelerates its mould-cure commitment

**Goodyear is also increasingly claiming a bigger share of the European mould-cure retreading market. The company's most recent coup was the take-over of GE Capital/TIP from Bandag, a fleet with about 70,000 trailers in Europe. The GE contract includes for example the delivery of 48,000 mould-cure retreaded truck tyres every year. Although the overall market is decreasing in size, demand for hot retreads has “grown disproportionately,” says Goodyear-Dunlop. There are still some countries in Europe that have to catch up on this development – and Goodyear wants to benefit from with a following strategy.**

**G**oodyear Dunlop has sold all its retreads under the “Next Tread” brand for 18 months now. And this decision continues to demonstrate the changing competitive environment in the commercial tyre sector.

In the past new tyre manufacturers steered away from the retreading business – Michelin being one of the most influential exceptions. Today these manufacturers are making an effort to take on business relations with customers of retreaded tyres. It is not so much the competition with cheap imported brands from the Far East, says Next Tread's Dirk Feldhausen. These companies are busy fighting with secondary and brands from Eastern Europe when it comes to market share and are cannibalising themselves while doing so. Rather the motivation for a company such as Goodyear Dunlop is to “increase the portfolio of premium brands with our own retreading brand.”

This way customers are still likely to go and buy new truck tyres from Goodyear or Dunlop. However customers looking for an alternative to these premium brands can then be diverted to the in-house premium retreading brand Next Tread. Almost every new tyre manufacturer is following this trend including Bridgestone, Continental and Pirelli. “It is obvious that everybody is going in the same direction and they want to sell complete tyres” rather than occasionally selling material to external retreading customers. In order to facilitate this the Goodyear-Dunlop group in Europe has developed its own approach which is said to be in unison with the market requirements. This is where both different procedures are applied to Next Tread retreading. Commercial drive axle tyres are retreaded using the pre-cured procedure. Goodyear's technology allows for seam-

„Alle wollen fertige Reifen vermarkten“

## Goodyear Dunlop forciert europaweit die Heißerneuerung

**Auch bei Goodyear ist man immer stärker bemüht, sich im Runderneuerungsgeschäft aktiv zu engagieren. Jüngster Coup des Anbieters war der Abschluss eines Vertrags mit GE Capital/TIP, einer der größten Nutzfahrzeugflotten in Europa mit 70.000 Trailern. Im Rahmen dieses Vertrags wird der Goodyear-Konzern allein etwa 48.000 heißererneuerte Reifen pro Jahr liefern. Trotz eines rückläufigen Gesamtmarktes sei gleichzeitig die Nachfrage nach Heißererneuerten „überproportional gewachsen“, sagt Dirk Feldhausen, Leiter Vertrieb und Marketing Next Tread. Von dieser in Deutschland nachgeholten Entwicklung werde auch Goodyear künftig stärker profitieren.**

**S**eit etwa anderthalb Jahren vermarktet der Goodyear Dunlop-Konzern in Europa seine Runderneuerungen allesamt unter dem Markennamen „Next Tread“. Dies ist sicherlich auch Ausdruck eines veränderten Wettbewerbsverständnisses. Während Neureifenhersteller früher oftmals nur gelegentlich im Runderneuerungsgeschäft aktiv wurden – Michelin ist hier die Ausnahme mit einer Tradition von rund 30 Jahren –, bemühen sich Hersteller wie Goodyear heute intensiv um Runderneuerungskunden. Es gehe nicht so sehr um den Wettbewerb mit billigen Importmarken aus Fernost, meint Dirk Feldhausen. Diese kannibalisieren sich hauptsächlich mit den Zweit- und Drittmarken aus Osteuropa. Vielmehr gehe es einem Unternehmen wie dem Goodyear-Dunlop-Konzern darum, „durch die Runderneuerung die Premiummarken im Angebot zu erweitern“. Nach wie vor sollen Kunden Nutzfahrzeugreifen der Marken Goodyear oder Dunlop kaufen. Wer aber nach Alternativen sucht, soll künftig bei der hauseigenen Premium-Runderneuerungsmarke Next Tread landen.

Dieser Trend sei bei allen Premiumneureifenherstellern wie etwa Bridgestone, Continental oder Pirelli zu erkennen. „Alle gehen ganz offensichtlich in dieselbe Richtung und alle wollen fertige Reifen vermarkten“, also nicht nur gelegentlich Material für Fremdrunderneuerer bereitstellen.

Im Goodyear-Dunlop-Konzern hat man diesbezüglich eine eigenständige Herangehensweise entwickelt, von der man überzeugt ist, dass sie den Marktanforderungen entspricht. Dabei kommen zwei Verfahren in der Next-Tread-Runderneuerung zum Einsatz. Für Nutzfahrzeugreifen, die am Motorwagen zum Einsatz kommen, wird

less retreading because it uses so-called UniCircle treads as Marangoni does with its Ring-tread procedure. For trailer axles

Goodyear Dunlop utilises mould-cure retreading from bead to bead. This procedure has "advantages of appearance over pre-cure retreads although this doesn't necessarily mean different quality. However, we believe that a mould-cure retread is better used on axles with special lateral forces, commonly on trailer axles; here it offers its advantages." Thus, at Goodyear Dunlop the starting point for the decision of what retreading procedure should be used is taken always according to the application of the tyre.

The mould-cure retreading conducted by the new tyre manufacturer itself is done in the two factories in Riom in France and in Wolverhampton. Next Tread UniCircle retreads are produced by retreading partners all over the continent. All Next Tread products are stocked in Goodyear Dunlop's European central warehouse Wittlich in Western Germany. From there the company supplies markets in Western and Eastern Europe. Incidentally retreading material destined for authorised retreading partners is also sold through this warehouse facility.

In the future, Goodyear wants to claim a bigger share of the European mould-cure retreading market but in particular it is the German market, the biggest in Europe, that they have put their eyes on. According to Goodyear-Dunlop about 1.4 million retreaded truck tyres were sold in Germany last year of which only 500,000 were mould-cured.

"We in Germany are lagging behind in this business," says Dirk Feldhausen from Next Tread and looking at markets such as Britain and France. In Great Britain for example the ratio between hot-cure and cold-cure is 57 per cent, in France it is already 80 per cent. On the other end in Germany, only 36 per cent of retreaded truck tyres have been remoulded. He continues: "Mould-cure retreading has grown disproportionately although the overall market has decreased." Furthermore, it is generally accepted "that by virtue of competition of high-quality retreads with new budget tyres mould-cure retreading will increase in particular when it comes to appearance, mileage, and another retreadability like a new tyre." And remoulded truck tyres can also be regrooved without much restriction. This is not generally the case with pre-cure retreads."

However, as a result of this trend on the European markets, the number of smaller and medium-sized retreading companies is unlikely to grow too quickly because the necessary investments into hot-cure retreading are considerably higher than with the pre-cure procedure. In particular the continuous investments into moulds necessary to facilitate the production of the latest tread patterns means mould-cure retreading is a more expensive business than the pre-cure procedure.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja



Next Tread in Goodyear Dunlop's retread brand

Goodyear Dunlop vertreibt mit Next Tread eine eigene Runderneuerungs-marke

grundsätzlich im Kaltverfahren erneuert. Dabei kommen so genannte spleißfreie Uni-Circle-Laufstreifen zum Einsatz. Für Trailerreifen favorisiert Goodyear Dunlop stattdessen die Heißrunderneuerung von Wulst zu Wulst.

Dieses Verfahren habe „zunächst optische Vorteile zur Kalterneuerung, was aber allein noch keine Qualitätsaussage ist. Wir sind aber der Meinung, dass eine Heißrunderneuerung auf Achspositionen mit besonderen Seitenkräften, wie eben im Trailerbereich oder auf Schleppachsen von Motorwagen, besondere Vorteile bietet.“ Im Goodyear-Dunlop-Konzern ist der Ausgangspunkt der Unterscheidungsmerkmale der beiden Verfahren das Einsatzgebiet der runderneueren Reifen.

Die werkseigenen Heißrunderneuerungen werden in den Werken in Riom in Frankreich sowie in Wolverhampton in Großbritannien gefertigt. Zusätzlich liefern noch zwei deutsche Runderneuerer Heißrunderneuerungen zu. Next-Tread-UniCircle-Kaltrunderneuerungen werden hingegen zur Zeit von zehn deutschen Runderneuerungspartnern zugeliefert. Alle Next-Tread-Produkte werden im europäischen Zentrallager in Wittlich gelagert und von dort in West- und Osteuropa vertrieben. Auch das Runderneuerungsmaterial für von Goodyear autorisierte Runderneuerungsbetriebe wird im Übrigen von Wittlich aus vertrieben.

Goodyear will künftig seine Heißrunderneuerung stärker auf dem Markt platzieren, und das europaweit. Laut dem Goodyear-Dunlop-Konzern wurden im vergangenen Jahr etwa 1,4 Millionen runderneuerte Reifen in Deutschland vertrieben, von denen lediglich 500.000 heißrunderneuert wurden. „Wir Deutschen sind die Nachzügler in diesem Geschäft“, so Dirk Feldhausen mit Blick auf Marktanteile wie in Großbritannien in Höhe von wenigstens 57 Prozent oder wie in Frankreich von sogar 80 Prozent; in Deutschland hingegen liegt der Anteil derzeit bei gerade einmal bei 36 Prozent. Dennoch: „Die Heißrunderneuerung ist aber im rückläufigen Gesamtmarkt überproportional gewachsen.“ Man gehe darüber hinaus davon aus, „dass durch den Wettbewerb qualitativ hochwertige Runderneuerungen zu Budgetreifen die Heißrunderneuerung weiteren Aufwind erfährt, speziell wenn sie Optik, Laufleistung und erneute Runderneuerungsfähigkeit wie ein Neureifen bietet.“ Darüber hinaus sind Heißerneuerungen bedenkenlos nachschneidbar, was bei Kaltrunderneuerungen nur eingeschränkt möglich ist. Diese hohen Qualitätskriterien werden, so der Leiter Vertrieb und Marketing Next Tread im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG, etwa von „industriell gefertigten Heißerneuerungen wie Goodyear Dunlops Next Tread erfüllt“.

Durch diesen Markttrend werde die Anzahl mittelständischer Runderneuerungsbetriebe sicherlich nicht zunehmen, denn die nötigen Investitionen sind im Heißgeschäft deutlich höher als in der Kalterneuerung. Speziell die immer wiederkehrenden Investitionen in den Formenpark, bei Profilerneuerungen und -veränderungen durch den jeweiligen Neureifenhersteller machen die Heißerneuerung teurer als die Kalterneuerung. arno.borchers@reifenpresse.de

## Bandag Competes With Imported Tyres

# Marketing director demands retread quota

**Although almost all new tyre manufacturers today promote their own retreading programmes, they don't put too much emphasis on it. According to Danny van Essche, director marketing Europe, Middle East and Asia at Bandag, new truck tyre manufacturers make "a lot of advertising efforts promoting their 'retreading strategy,' but in practice their main effort is to sell new tyres." However, there is no general trend towards new tyres, which could endanger the relevance of retreaded truck tyres on the European markets in general.**

**T**oday the gap between new and retreaded truck tyres continues to close. Due to an increasing supply of imported low-cost truck tyres from the Far East the competitive borders are closing, says the director. This supply generates a "a shift from retread to new and also from new to new of course." This isn't only detrimental from a retreader's point of view, but also from an ecological point of view. The one-way use of truck tyres will result in some major disadvantages, in particular higher raw material consumption. Only 20 to 30 per cent of the raw materials necessary for a new tyre are used in retreads. It is important to preserve the environment and thus according to Mr van Essche an obligatory retreading quota for truck fleets should be implemented.

Nevertheless, the marketing director "understands that they choose a fast choice based on price." For some applications a quality approach and maintenance focus would be more important than the one-way approach of many import tyres, he adds. Higher Quality and service concepts sold together with import tyres would have to improve in order to become competitive. "We actually only see a few Chinese tyres... maybe we have missed them but sales are limited at this point."

Regardless of these viewpoints, Bandag is currently trying to position itself in order to prevail over the growing competition from import tyres as well as second tier products from the established new tyre brands.

One of the measures undertaken is the introduction of a Bandag budget retreading line. "We want to give an answer to the pressure in the market place and offer our dealers an opportunity to compete at the lower end. This is a tactic to block competition and allow more price focused fleets to experience the Bandag products. Our aim is of course to move these accounts to the premium line and offer the lowest cost per kilometre."

arno.borchers@reifenpresse.de

## Bandag nimmt Wettbewerb mit Importreifen an

# Marketingdirektor fordert Runderneuerungsquote

**Obwohl auch Neureifenhersteller heute allesamt Runderneuerte propagieren, tun sie dies nur mit geringem Nachdruck. Laut Danny van Essche, Marketingdirektor Europa für Bandag, unternehmen Neureifenhersteller „sehr viele Werbeanstrengungen, um ihre ‚Runderneuerungsstrategie‘ zu publizieren. In der Praxis sehen wir aber immer, dass deren Hauptanstrengung darauf liegt, Neureifen zu verkaufen“. Dennoch gebe es laut Bandag keine Verschiebung hin zu Neureifen, die die europaweite Bedeutung von runderneuerter Lkw-Reifen gefährden könnte.**

**D**ie Lücke zwischen neuen und erneuerten Lkw-Reifen schließt sich heute immer mehr. Durch das zunehmende Angebot günstiger Lkw-Reifen aus Fernost verschieben sich die Wettbewerbsfronten, so der Marketingdirektor. Dieses Angebot schafft eine „Verschiebung vom Runderneuerter zum Neureifen sowie vom Neureifen zum Neureifen“. Dies sei nicht nur aus Branchensicht nachteilig. Auch aus ökologischer Sicht ergeben sich durch den höheren Verbrauch an Rohstoffen beim Einweggebrauch der Lkw-Reifen durchaus Nachteile. Man müsse die Umwelt schützen, so van Essche, und fordere eine gesetzliche Runderneuerungsquote für Lkw-Flotten.

Dennoch könne er verstehen, dass einige Flotten „die schnelle Entscheidung aufgrund des Preises treffen“. Für einige Anwendungen wären natürlich höhere Qualitäten und Instandhaltungsmaßnahmen wichtiger als der Einwegcharakter vieler Importreifen, kritisiert der Marketingdirektor. Qualitäten und Servicekonzepte, die zusammen mit den Importreifen geliefert werden, müssten sich verbessern, um wirklich wettbewerbsfähig zu sein. „Gegenwärtig sehen wir nur wenige chinesische Reifen ... ,vielleicht haben wir die verpasst, gegenwärtig scheint der Absatz hierzulande aber begrenzt zu sein.“

Nichtsdestotrotz bringt Bandag sich derzeit in Stellung, um vor dem zunehmenden Wettbewerb durch Importreifen und durch die günstigen Zweit- und Drittmarken etablierter europäischer Händler bestehen zu können. Eine der Maßnahmen ist das sicherlich die Einführung einer eigenen Budget-Runderneuerungsline. „Wir wollen eine Antwort auf den Druck im Markt geben und unseren Händlern die Möglichkeit an die Hand geben, auch am unteren Ende wettbewerbsfähig zu sein. Mit dieser Taktik wollen wir den Wettbewerb ausbremsen und preisorientierten Flotten ermöglichen, Bandag-Produkte zu erfahren. Unser Ziel ist es natürlich immer, diese Key Accounts der Premiumlinie zuzuführen und ihnen die geringsten Kilometerkosten anzubieten.“ arno.borchers@reifenpresse.de

## Hämmerling Counts on Mould-Cure Retreading

# Market trends evident – casings scarce

**The German Hämmerling group began producing mould-cure retreads at the end of last year. This commitment demonstrates that despite opposition, this market continues to have strong economic potential. Companies offering retreaded truck tyres are expected to “gain considerably in value” in the next three to four years, according to Ralf Hämmerling. These expectations are exemplified by Hämmerling’s decision to found new businesses in Serbia and Russia, which the German retreader and wholesaler hopes to start soon.**

**A**bout 40 per cent of the UK truck tyre market (42 per cent in Germany) is made up of retreaded truck tyres. Although this ratio has consistently decreased in the past few years, this negative development shouldn’t be overstated. On the other hand, the growth in demand for new truck tyres over the past 10 years (500,000 more new tyres/200,000 less retreads in Germany) could be interpreted as a trend that is common to many European countries. Regardless of these statistical changes many market leaders believe in the future of European retreading. Their main selling point - growing transportation costs - makes fleet managers think twice about ways to save additional money. Retreaders now believe that mould-cure retreading is offering new potential in order to counteract the downward market trend. Ralf Hämmerling, managing director of the German Hämmerling group agrees: “We recognise a distinct growth of demand for mould-cure truck tyre retreads,” Mr Hämmerling told Tyres & Accessories.

The reason is simple and offers some hope for the future of the business: customers are increasingly looking for a cheap alternative to new tyres. Almost every third retreaded truck tyre sold in Germany (UK: 57 per cent) are bead-to-bead retreads. And this is against a background of an increasing number of cheap far eastern imports which – though they only play a minor role in market terms - are putting pressure on the new tyre manufacturers. Appropriately promoted mould-cure retreads have the opportunity win-out in this competitive situation.

The biggest advantage mould-cure can offer over pre-cure retreads is obvious: Apart from higher tread depths, mileage can be optimised and the adaptation of rubber compounds also offers more flexibility to the customer. Mould-cure retreads theoretically have the same possible mileage as new tyres of the same size for the same application, says Mr Hämmerling. Compared with new Chinese

## Hämmerling zählt auf Heißrunderneuerung

# Markttrends eindeutig – Knapper Karkassenmarkt

**Seit Ende des vergangenen Jahres ist die deutsche Hämmerling-Gruppe auch in der Heißrunderneuerung aktiv. Dieses Engagement zeigt exemplarisch, dass wir hier ein Marktsegment vor uns haben, dem Marktführer – allen Unkenrufen zum Trotz – noch ein großes Potenzial beimessen. Wenigstens während der kommenden drei bis vier Jahre werde das Geschäft mit runderneueren Nutzfahrzeugreifen noch „deutlich an Wert gewinnen“, sagt Ralf Hämmerling. Ausdruck dieser Erwartungen sind beim Unternehmen mit Sitz in Paderborn auch Entscheidungen über die Ausdehnung der eigenen Aktivitäten auf den Balkan und nach Russland. Dort werden noch in diesem Jahr Tochtergesellschaften gegründet.**

**E**twa 41 Prozent des deutschen Lkw-Reifenmarktes wurden im vergangenen Jahr durch runderneuerte Produkte abgedeckt. Dieser Anteil ist in den zurückliegenden Jahren zwar kontinuierlich geschrumpft, dennoch sollte der Rückgang nicht unbedingt allzu sehr dramatisiert werden. Dennoch scheint sich hier wenigstens in der jüngsten Vergangenheit ein gewisser Trend abzuzeichnen, denn der Absatz neuer Lkw-Reifen ist während der letzten zehn Jahre in Deutschland um 500.000 gestiegen, während die Runderneueren 200.000 Einheiten verloren haben. Ähnliche Entwicklungen lassen sich in anderen europäischen Ländern entdecken, die alleamt unter den stetig steigenden Energiekosten leiden. Diese lassen Spediteure und Flottenbetreiber noch stärker als eh schon jeden Kostenfaktor auf den Prüfstand stellen. Runderneuerer sehen nun in der Heißrunderneuerung ein Potenzial, mit dem man dem allgemeinen Trend begegnen könne. Dieser Ansicht ist etwa auch Ralf Hämmerling, Geschäftsführer der Hämmerling-Gruppe.

„Wir erkennen eine deutliche Zunahme der Nachfrage nach heißrunderneueren Lkw-Reifen“, so Ralf Hämmerling. Der Grund sei denkbar einfach und lässt auch für die Zukunft hoffen: Der Kunde sucht nach einer günstigen Alternative zum Neureifen. Etwa jeder dritte runderneuerte Lkw-Reifen, der in Deutschland verkauft wird, ist heute vollformernuert. Gerade vor dem Hintergrund zunehmender Billigimporte aus Fernost – die in absoluten Zahlen immer noch nur eine eingeschränkte Marktbedeutung haben – steigt auch die Nachfrage nach adäquaten Runderneuerungen. Der große Vorteil, den die Heißrunderneueren gegenüber einer Kaltrunderneuerung bringen, liegt auf der Hand: Neben größeren Profiltiefen könne die Lauffleistung auch durch die variable Veränderung der Gummimi-

tyres “a good quality retread always offers a future” and sometimes mileages which can be 20 per cent higher than that of a new tyre, according to the market expert. Furthermore, there is another important relevant factor. This procedure not only replaces truck tyre tread, but the mould cure process also replaces the complete tyre from bead-to-bead.

As a result this product has similar mileages and even looks like a new tyre, and therefore better able to compete with a new tyre than a retread in which only the tread has been replaced. Mould-cure retreads can also offer a higher overall product quality than pre-cure retreads, the managing director asserts.

One of the most important goals of the mould-cure process it is to produce tyres “which are similar in its appearance as well as its mileage.” Retreads that have been produced by Hämmerling in Western Germany are easily comparable with mould-cure retreads produced by the new tyre industry. In addition to that, these retreaded truck tyres can then be sold under a completely new brand name. At Hämmerling these are called Mäxx (mould-cure) and Sämm (pre-cure); both products are offered in two individual qualities as a standard and as a premium line. In particular in Southern and Eastern Europe mould-cure retreading is particularly relevant on the markets, says Hämmerling. On these markets looks are even more important than anywhere else.

Although there are several advantages of mould-cure over pre-cure retreading, there are also some disadvantages. The most important is that a mould-cure retread is more expensive – although the cost-performance ratio is unaffected by this. One of the reasons for these higher prices are the high initial investments necessary to start the business. Furthermore, retreaders operating with this process are less flexible when it comes to offering new tread patterns. But this is just a relative disadvantage because most of the 15 mould-cure retreaders in the UK (10 in Germany) also do pre-cure retreading, just like Hämmerling.

Having taken all these advantages into consideration, there were additional reasons why the German company decided to invest into mould-cure retreading - the scarcity of good retreadable casings, for example.

Due to the fact that it is increasingly difficult to find casings suitable for the pre-cure procedure, unsatisfied customers could be an inevitable consequence.

Mould cure retreading allows Hämmerling to use more of the



The German Hämmerling group retreads about 50,000 truck tyres every year – recently the company began production of mould-cure products

*Die Hämmerling-Gruppe runderneuert jedes Jahr rund 50.000 Lkw-Reifen – seit neuestem auch im Heißrunderneuerungsverfahren*

*schungen optimiert werden – der heißrunderneuerte Lkw-Reifen stehe der Laufleistung eines Neureifens in nichts nach, so Ralf Hämmerling im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG. Im Vergleich zu chinesischen Neureifen biete die „qualitativ gute Runderneuerung immer eine Zukunft“ und sogar eine um etwa 20 Prozent höhere Laufleistung, so die Einschätzung des Branchenkenner. Darüber hinaus kommt aber ein weiterer wichtiger Faktor zum Tragen, der für die Heißrunderneuerung spricht: Es wird nicht nur der Laufstreifen ersetzt, sondern der Reifen wird „vollformerneuert“. Er erlangt dadurch nicht nur die Optik eines Neureifens – und lässt sich dann auch subjektiv mit diesen vergleichen. Er biete den*

*Kunden ebenfalls eine höhere Qualität als bei der Kaltrunderneuerung, ist sich der Geschäftsführer der Hämmerling-Gruppe sicher.*

*Das Ziel der Heißrunderneuerung sei es, einen Reifen zu produzieren, der in „Optik und Laufleistung einem Neureifen ähnlich ist“; von Hämmerling heißrunderneuerte Reifen seien vergleichbar mit Werksrunderneuertem. Dieser heißrunderneuerte Reifen könne dann sogar mit einem eigenen Markennamen vertrieben werden. Diese heißen bei Hämmerling im Übrigen Mäxx (Heißrunderneuerung) und Sämm (Kaltrunderneuerung); beide Produkte werden in zwei verschiedenen Qualitäten angeboten, der Standard- und der Premiumqualität. Insbesondere in süd- und osteuropäischen Ländern sei die Heißrunderneuerung von besonderer Bedeutung, so Hämmerling. Dort sei das Thema Optik noch wichtiger als etwa in Deutschland.*

*Neben diesen Vorteilen biete die Heißrunderneuerung allerdings gleichzeitig Nachteile gegenüber der Kaltrunderneuerung. Der Preis der fertigen Reifen sei höher als der eines kaltrunderneuertem Reifens – das Preis-Leistungs-Verhältnis bleibe davon unberührt. Einer der Gründe für die höheren Preise, die Runderneuerer verlangen (müssen), sind die verhältnismäßig hohen Anfangsinvestitionen. Darüber hinaus sei der Runderneuerer in seiner Flexibilität bei neuen Profilen eingeschränkt. Da aber die rund zehn Heißrunderneuerungsbetriebe in Deutschland – wie auch Hämmerling – in beiden Segmenten aktiv sind, kommt diesem eher eine relative Bedeutung bei.*

*Es gebe aber auch handfeste, andere Gründe, die das Unternehmen im vergangenen Jahr dazu gebracht haben, in die Heißrunderneuerung zu investieren: Gute, runderneuerungsfähige Karkassen sind heuer schwer zu bekommen. Da die Karkassen für die Kaltrunderneuerung immer knapper werden, seien Lieferengpässe und unzufriedene Kunden die Folge. Durch die zusätzliche Heißrunderneuerung, die bei Hämmerling seit Ende des vergangenen Jahres betrieben wird, sei die Karkassenausbeute höher. Da bei der Vollformerneuerung stärker regulierend auf die Qualität der Karkassen eingegriffen werden kann, insbesondere was die äußerlichen Merkmale*

available casings because the process of "full-form" retreading repairs some external sidewall features such as cuts. There are therefore more casings available rather than those that would pass the initial test for pre-cure retreading. In both procedures the technical re-treadability of the tyre's belts and body has to be given, and this is tested through shearography.

"The availability of casings will be the biggest problem for retreaders in the future," says Mr Hämmerling. There are many re-treadable casings that today are exported from Germany, often to the Netherlands. The fact that the scarce availability of suitable casings stimulates the creativity of companies within the retreading industry speaks for itself.

The Hämmerling group for example – like Bridgestone (see separate article in this issue) – founded its own casing trade company in 2004. "In particular we pay attention to the casings because it is the basis for any retreading. For the future it will be more important to 'work with' the casings, replace steel belts and to regard them as an important raw material, also from an ecological point of view," the company explains on its website.

In order to foster its own casing business Hämmerling had initially founded a small team of staff responsible for the supply and inspection of casings. A separate casing trade developed from this team, which has operated on the market for about two years now. By the way, during the Reifen show in Germany the Hämmerling group

der Seitenwand betrifft (Schnitte etc.), stünden hierfür grundsätzlich mehr Karkassen zur Verfügung als für die herkömmliche Kaltrunderneuerung. Bei beiden Verfahren muss die technische Runderneuerungsfähigkeit des Unterbaus gegeben sein und wird auch mittels Shearografie überprüft.

„Die Verfügbarkeit von Karkassen wird für die Runderneuerung in der Zukunft das größte Problem darstellen“, so Hämmerling weiter. Viele runderneuerungsfähige Karkassen werden heute in Deutschland aufgekauft und – oftmals nach Holland – exportiert. Dass die daraus resultierende schlechtere Verfügbarkeit die Kreativität der beteiligten Unternehmen anspornt, liegt auf der Hand. Die Hämmerling-Gruppe hat folglich bereits im Jahr 2004 – wie etwa auch Bridgestone (siehe separaten Artikel in dieser Ausgabe) – einen eigenen Karkassenhandel ins Leben gerufen. „Der Karkasse schenken wir unsere ganz besondere Aufmerksamkeit, ist sie doch die Basis einer guten Runderneuerung. Für die Zukunft ist es wichtig, mehr mit der Karkasse zu ‚arbeiten‘, Stahlcordlagen zu ersetzen und sie aus ökologischer Sicht als wichtigen Rohstoff zu schätzen – der Umwelt zuliebe“, heißt es dazu erklärend auf der Internetseite des Unternehmens. Dazu wurde zunächst bei der Hämmerling-Gruppe ein Team gegründet, das sich ausschließlich um die Beschaffung und Prüfung von Karkassen kümmern soll. Aus diesem Team hat sich dann der Karkassenhandel entwickelt, der nun seit 2004 betrieben wird und auch andere Runderneuerer mit überschüssigen Stückzahlen versorgt. Auf der Reifen-Messe in Essen hat die Hämmerling-Gruppe im Übrigen erstmals den eigenen Karkassenmarktplatz im Internet vorgestellt. Dort können Händler und Produzenten ihre überschüssigen Karkassen ins System stellen und zum Verkauf anbieten.

Die Hämmerling-Gruppe hat rund 500.000 Euro in die neuen Heißrunderneuerungskapazitäten investieren müssen. Es sind gerade diese hohen Anfangsinvestitionen und das höhere notwendige technische Know-how, die grundsätzlich die Kaltrunderneuerung bevorzugen. Diese Mittel flossen in neue Formen zur Vulkanisation (es können acht Profile in je sieben Größen gefertigt werden), in eine Belegstation sowie in Heizpressen. Das Material für die neuen Laufstreifen sowie die Seitenwände wird aus Indien von Elgitread und Midas sowie von Kraiburg geliefert.

Ziel für die nähere Zukunft soll es nun sein, die Profil- und Größenvielfalt bei der Heißrunderneuerung weiter auszubauen, schließlich haben die Kunden die Entscheidung, in dieses Marktsegment einzusteigen und ein zusätzliches Angebot zu machen, „sehr positiv und mit großer Begeisterung“ aufgenommen, sagt Ralf Hämmerling. Ziel sei es natürlich ebenfalls, die Zuwächse bei der Heißrunderneuerung nicht auf Kosten der Kaltrunderneuerung zu erzielen – hier sollen Marktanteile und Absatzzahlen stabil gehalten werden: „Bis jetzt ist das gelungen.“ Ebenfalls werde sich das Unternehmen künftig in der Runderneuerung von EM-Reifen engagieren.

Um diese Ziele mittelfristig umsetzen zu können, plane das Unternehmen mit Sitz in Paderborn derzeit die Expansion nach Osteuropa. Wie der Geschäftsführer im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG an-



One of the advantages of mould-cure retreading is that smaller sidewall defects can be easily corrected

Die Vorteile der Heißrunderneuerung sind unter anderem, dass hier auch kleine Defekte an der Seitenwand des Reifens ausgebessert werden können

featured its online casing activities for the very first time. This site allows dealers and manufacturers to offer their casings to potential buyers.

The Hämmerling group has invested about 500,000 euros into its mould-cure capacity. It is in particular the high initial costs as well as the high level of necessary technical know-how that are beneficial to the pre-cure segment. The German company has mainly invested into new moulds (currently eight tread patterns each in seven dimensions are available), building machines where treads and new sidewalls are applied, and curing presses. Material for Hämmerling's mould-cure retreading process is supplied by Indian companies Elgitread and Midas as well as Kraiburg.

One of the German company's mid-term goals is to try and increase the number of tread patterns and sizes available because customers have already commented "very positively and with great expectations" on the introduction of Hämmerling's mould-cure retreading line, says the managing director. Another obvious aim would be not to experience mould-cure sales growth to the detriment of pre-cure sales figures. In this well established business, sales figures and market shares should ideally remain stable: "Until now it actually worked out." Furthermore, the German retreader is going to introduce its first OTR retreading line soon.

In order to implement these aims in the medium-term, the company is currently working on eastward expansion plans. In May the Germans founded the "Hämmerling Tyre Group Balkan"; another subsidiary will be founded soon in Russia. As far as the Serbian investment is concerned, the Balkan markets should be covered, Mr Hämmerling believes. About a quarter of a million retreads are sold in these markets every year. The company which is based close to Belgrade will start operating a pre-cure retreading facility in the second half of 2006. This factory will have a daily output of 50-70 truck tyres. Possibly, from Serbia, but the Russian market will also be supplied. Exports to Western Europe are also under consideration, explains Ralf Hämmerling. But it is not about relocating jobs from Germany to a low-cost country, the MD affirms. On the contrary, the German production capacity is also likely to be increased in the near future. "An increase of our capacities and our sales figures during the past years have only been possible because we sold on European export markets and in Russia."

The German Hämmerling group produces about 50,000 retreaded truck tyres every year and is therefore one of the biggest companies on the market in Germany. During the course of this year about 7,000 truck tyres will be retreaded at Hämmerling using the mould-cure procedure. In two years time this should more than double to 15,000. The company has been ECE certified for more than three years.

arno.borchers@reifenpresse.de/cja

*gekündigt hat, wolle man die „Hämmerling Tyre Group Balkan“ sowie eine weitere Tochtergesellschaft in Russland gründen. Mit dem Investment in Serbien solle der Balkan-Markt abgedeckt werden, auf dem jährlich rund eine Viertel Million runderneuerte Reifen abgesetzt werden. Das Unternehmen in Serbien wird dieser Tage gegründet; in der zweiten Jahreshälfte soll dort dann eine Kaltrunderneuerungsanlage installiert werden, die täglich zwischen 50 und 70 Lkw-Reifen verarbeiten kann. Gegebenenfalls wird aus Serbien auch der russische Markt beliefert. Auch Exporte nach Deutschland werden derzeit geprüft, so Ralf Hämmerling im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG. Es gehe aber nicht um die Verlagerung von Kapazitäten aus Deutschland nach Serbien. Im Gegenteil: Hierzulande sollen künftig die Kapazitäten ebenfalls weiter ausgebaut werden. „Eine Steigerung unserer Kapazitäten und der damit verbundene Verkauf ist in den vergangenen Jahren nur durch das europäische Ausland und speziell Russland möglich geworden“, erläutert der Geschäftsführer den nächsten Schritt der Unternehmensexpansion.*

*Die Hämmerling-Gruppe stellt jedes Jahr rund 50.000 runderneuerte Lkw-Reifen her und gehört damit zu den Größten der Branche in Deutschland. Im aktuellen Jahr sollen rund 7.000 Lkw-Reifen bei Hämmerling heißrunderneuert werden, in zwei Jahren sollen dies bereits 15.000 sein. Das Unternehmen ist seit drei Jahren ECE-zertifiziert.*

*arno.borchers@reifenpresse.de*

## Retreads in Europe *Runderneuerer in Europa*

	Number of retreaders/ <i>Anzahl der Runderneuerer</i>	Number of hot retreaders/ <i>Anzahl der Heißrunderneuerer</i>
Italy/ <i>Italien</i>	73	10
Germany/ <i>Deutschland</i>	72	10
UK/ <i>Großbritannien</i>	29	15
Finland/ <i>Finnland</i>	26	2
Portugal	24	6
Benelux	23	1
Spain/ <i>Spanien</i>	21	3
Czech Rep./ <i>Tschechien</i>	20	3
Poland/ <i>Polen</i>	20	2
Norway/ <i>Norwegen</i>	17	2
Austria/ <i>Österreich</i>	9	1
Slovakia/ <i>Slovakei</i>	9	2
Switzerland/ <i>Schweiz</i>	8	1
Cyprus/ <i>Zypern</i>	2	0
Danmark/ <i>Dänemark</i>	-	-
France/ <i>Frankreich</i>	-	5

Source/*Quelle*: various/*verschiedene*

**Tyres & Accessories/NEUE ReifenZeitung 6/2006**

## Bandag Sales Outlet Opens in Lithuania

Based at Vilnius, in Lithuania, Bandag Dealer Guminta UAB held an open house on 31st March to inaugurate its new sales outlet in the port city of Klaipeda, some 300 km to the west of the capital. The new premises enables the company to gain better penetration into the western regions of Lithuania, bringing tyre products and services much closer to a large proportion of the fleet customer base, while reducing delivery costs at the same time.

The main part of the open house event was the signing of Guminta's franchise agreement with Bandag for the next five years. Guests of honour at the signing were Mike Tirona, Vice President and General Manager, Bandag EMEA and the main shareholder of Guminta, Mr Valdemaras Zakarauskas.

Founded back in 1252, Klaipeda is the third largest city in Lithuania. pg



Mike Tirona (vice president and general manager Bandag EMEA) and Valdemaras Zakarauskas (left) renew their partnership for another five years

Mike Tirona (Vizepräsident und General Manager Bandag EMEA) sowie Valdemaras Zakarauskas (links; Hauptanteilseigner an Guminta) erneuern ihre Partnerschaft für weitere fünf Jahre

## Cooper to Close Athens Retread Rubber Plant

Cooper Tire & Rubber Co. has taken the first steps toward closing its Athens (Georgia) retread rubber and racing tyre plant by the end of summer. The tyre maker filed paperwork with the Security and Exchange Commission yesterday outlining the write-down it expects to take as a result of the action. Cooper said it would close the plant within "two to three months," putting some 140 employees out of work. The tyre maker said its own evaluation showed the plants production of race tires and retread stock could be absorbed by its other facilities. Cooper acquired the plant when it bought out Oliver Rubber Co., and in August 2004 it announced an \$11 million investment at the plant to add race tire production, including Avon-branded tires for The Tire Rack and Mickey Thompson-branded DOT street radials. tr/cja

## Cooper schließt Runderneuerungsanlage in Georgia

Die Cooper Tire & Rubber Co. hat nun erste Schritte unternommen, die Runderneuerungsanlage und Produktionsstätte von Rennreifen in Athens (Georgia/USA) zum Ende des Sommers zu schließen. Der Reifenhersteller hat dazu bereits die notwendigen Unterlagen bei der US-Börsenaufsicht SEC (Security and Exchange Commission) eingereicht. Laut Cooper werde die Anlage „in zwei bis drei Monaten“ geschlossen; rund 140 Mitarbeiter werden dabei ihren Arbeitsplatz verlieren. Laut Cooper haben interne Evaluierungen ergeben, dass Rennreifen sowie Runderneuerte fürs Lager auch andernorts produziert werden könnten, ohne zusätzliche Kapazitäten aufzubauen. Die Runderneuerungsanlage ist 2004 durch die Übernahme der Oliver Rubber Co. an Cooper gegangen. Im August 2004 hat der Hersteller nochmals ein Investment in Höhe von elf Millionen Dollar angekündigt, um in Athens auch Rennreifen fertigen zu können. tr/ab

## Bandag verlängert Vertrag mit Guminta in Litauen

Der litauische Bandag-Händler Guminta UAB hat nun in der Stadt Klaipeda, rund 300 Kilometer von der Hauptstadt Wilna entfernt, einen neuen Verkaufspunkt eröffnet. Durch die neue Niederlassung könne der westliche Teil Litauens besser mit runderneuertem Reifen versorgt werden, so Bandag in einer Pressemitteilung. Man sei mit den Reifenprodukten viel näher an einen Großteil der litauischen Flottenkunden und reduziere gleichzeitig die Transportkosten. Klaipeda ist eine bedeutende Hafenstadt an der Ostsee gelegen mit rund 200.000 Einwohnern. ab

## Additional Quality Means Additional Money

---

### Trends demand flexibility from retreaders

**As Europe continues to grow it is becoming increasingly important to guarantee safety standards. In order to do this, ECE regulation 109-R will become mandatory within the European Union from this Autumn.**

**T**here will be some inevitable changes in the retreading industry. In Germany smaller retreading companies in particular are already working according to ECE 109-R on a voluntary basis. While in the UK all RMA members have been for working to this standard for some time. Those companies that have been operating according to the regulation on a voluntary basis, and the minority that are not accredited, will now have to make sure they officially fulfil the requirements.

For some, particularly in markets with a large proportion of small

## Plus an Qualität kostet zusätzliches Geld

---

### Markttrends fordern Flexibilität der Runderneuerer

**Europa wächst weiter zusammen. Um einen sicherheitstechnischen Standard gewährleisten zu können und eine Wettbewerbsverzerrung auszugleichen, wird im Herbst dieses Jahres die ECE-Regelung 109-R im Bereich Lkw-Reifen europaweit gesetzlich gültig werden.**

**A**us Sicht der Runderneuerung werden sich speziell kleinere Betriebe, die bisher noch nicht freiwillig nach den ECE-Richtlinien produziert haben, neu orientieren müssen. Reifen-Ihle aus Günzburg produziert unter anderem bereits seit Jahren unter

dealers like Italy, the costs may be too much of an obstacle leaving these companies only one option – to leave the retreading business.

Reifen-Ihle, one of the largest retreaders in Germany, has been producing both hot and pre-cure retreaded truck tyres according to ECE 109-R for several years now. The fact that the regulation is becoming mandatory means another step towards improving the quality of retreaded truck tyres, company representative report. “But the additional quality also costs additional time and a lot of money,” explains Erich Kraft who is responsible for Reifen-Ihle’s production facility in Southern Germany as a plant manager.

“We have got to control and optimise our production process continuously in order to fulfil the obligations set out by the ECE regulation. Every single step of the production process as well as the ongoing production has to be recorded and documented. Furthermore, every curing press as well as side-wall and decoration sets has to be adjusted according to the provided specifications.”

Therefore the certification costs alone will not bring the smaller companies’ profitability into question. Rather, some companies will remain profitable in the retreading business. The expenditure involved in adjusting the production process, modifying the production line and the continuous quality assurance are also important factors here. It is also interesting to note the fact that – based on the output of the facility – a certain number of retreaded truck tyres have to be tested by the German TÜV. This also results in additional costs for the manufacturer. In particular small companies and those that produce “cheap” products will find it difficult to remain successful in this environment.

### Hot retreading: Additional market potential?

Today the market trend is quite obvious, companies that are selling products simply as retreads will barely be able to survive in market. In fact there is likely be new retread brands that the manufacturers will try and establish within the market.

Wolfgang Reif, managing director at Reifen-Ihle, explains: “New truck tyres are permanently improving. In order to enable the retreading industry to keep up with this pace of innovation, we for example are focussing more and more on hot retreading with our own brand Rigdon. This process allows us to optimise the contact area, increase the tread depth and the regrooveability. And last but not least the appearance of the hot cap retreaded tyres help us to remain competitive in the long run. By virtue of our own mould and machinery production we are capable to address requirements and market trends as they occur.”

Wolfgang Reif concludes: “The mandatory introduction of the ECE regulations will bring about some changes on the retreading market. Consequently, there will be two winners to this development. On the one hand, dealers could expect better margins in the near future and rely on know-how from professional retreaders. Quality retreads at low costs and with safe technological standards will be inclined to improve the customer relationship. But also the general cost pressure on fleets will create new potential customers. This trend can also be seen in the new tyre industry where there are many manufacturers entering the retreading business. On the other hand, the end consumer is also a winner because the performance of retreaded truck tyres is improving and downtime is reduced - all enhancing the price/performance ratio. ab/cja

dem Markennamen Rigdon kalt- und heißerneuerte Lkw-Reifen nach den neuen Vorgaben, und dies bisher auf freiwilliger Basis. Aus Sicht des mittelständischen Unternehmens sei die Einführung der ECE-Regelungen ein weiterer maßgeblicher Schritt, die Qualität runderneuerter Lkw-Reifen stetig zu verbessern. „Doch das Plus an Qualität kostet auch viel Zeit und Geld“, so Erich Kraft, verantwortlicher Betriebsleiter bei Reifen-Ihle. „Wir müssen unsere Produktionsprozesse ständig kontrollieren und optimieren, um den Vorgaben der ECE-Bestimmungen gerecht zu werden. Alle einzelnen Herstellungsschritte, aber auch die laufende Produktion, müssen erfasst und dokumentiert werden. Zudem müssen alle Heizformen bzw. Seitenscheiben/Deko-Sätze auf die vorgegebenen Spezifikationen angepasst werden.“

Es werden also nicht vornehmlich die Zertifizierungskosten maßgeblich sein, ob sich für ein Unternehmen die Runderneuerung weiter rechnet, sondern ebenfalls die Aufwendungen für Restrukturierung der Produktionsabläufe, Modifizierung der Produktionsanlagen und die kontinuierliche Qualitätssicherung. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass abhängig vom Produktionsvolumen pro Jahr eine bestimmte Anzahl von Reifen beim TÜV getestet werden muss, was ebenfalls eine finanzielle Belastung für die Hersteller bedeutet. Insbesondere Kleinbetriebe und Unternehmen, die nur „billig“ produzieren, werden hier künftig Probleme haben, am Markt bestehen zu können.

### Heißerneuerung: Zusätzliches Potenzial

Der Trend geht eindeutig dahin, dass die Einheitsmarke „Runderneuert“ in Zukunft kaum mehr Bestand haben wird, es werden sich vielmehr eigenständige Runderneuerungsmarken größerer Hersteller etablieren. Wolfgang Reif, Geschäftsführer von Reifen-Ihle, betont zudem, dass im Bereich der Heißerneuerung zusätzliche Potenziale vorhanden seien. „Lkw-Neureifen werden ständig verbessert. Damit die Runderneuerung mit den Innovationen der Neureifenindustrie Schritt halten kann, setzen wir mit unserer Marke Rigdon in Zukunft verstärkt auf die Heißerneuerung. Dieses Verfahren ermöglicht es uns in punkto Aufstandsflächenoptimierung, Erhöhung der Profiltiefen, Nachschneidefähigkeit und nicht zuletzt Optik langfristig konkurrenzfähig sein zu können. Durch unseren eigenen Formen- und Maschinenbau sind wir in der Lage, flexibel auf Anforderungen und Trends im Markt einzugehen.“

Das Fazit von Wolfgang Reif: Durch die Einführung der ECE-Einführung 109-R komme Bewegung in den Markt. Folglich seien zwei Gewinner dieser Entwicklung zu nennen: Einerseits könnten Händler künftig mit besseren Margen rechnen und auf das Know-how echter Runderneuerungsprofis vertrauen. Preiswerte und zudem sichere Qualitätserneuerungen könnten mehr denn je zuvor zur Verbesserung der Kundenbindung beitragen. Allein schon aus Kostendruck werde das zweite Reifenleben für den Endverbraucher immer wichtiger. Dies zeigten auch die zunehmenden Bemühungen der Neureifenindustrie, sich im Bereich Werkserneuerung zu etablieren. Andererseits gewinnen Endverbraucher insofern, als dass die Leistungsfähigkeit der Reifen verbessert und Ausfallzeiten vermieden werde und das Preis-Leistungs-Verhältnis weiterhin stimme. ab

# Marangoni: Active in Both Market Segments

**In an interview with Tyres & Accessories Marco Mandrioli, the new sales and marketing director at Marangoni Tread and managing director at Ellerbrock Reifenrunderneuerungs-Technologie GmbH, explains which recent market trends are likely to affect the European business and how the Italian retreading specialist will respond to these new challenges.**

**Tyres & Accessories:**

According to market data the European truck tyre retreading business has lost some ground to new tyre manufacturers. What is the reason for this development?

**Marco Mandrioli:**

If we analyze the total European market – Western and Eastern Europe – in the long term this trend is confirmed. It is not so in the last few years. In 2005 the new truck tyre market decreased by about four to five per cent and the retreaded truck tyre market was practically stable. In the last few years we had a little reduction of the European retreading business in some specific areas only, like in Italy or the UK.

**Tyres & Accessories:**

According to your understanding what has been the most important change on the European retreading market during 2005?

**Marco Mandrioli:**

There are two significant signals: First, after about 10 years, the market of the retreaded truck tyre stopped decreasing; second the incredible increase of raw material and energy has significantly affected the profitability of the players in this business, forcing them to review the pricing up to two or three times per year.

**Tyres & Accessories:**

How detrimental are imports of low-budget truck tyres from the far east to the European retreading business?

**Marco Mandrioli:**

In addition to the poor quality of the majority of those imported products, the true issue is that they are not retreadable. This fact increases the lack of casings for retreading.

**Tyres & Accessories:**

Do customers make a mistake when they select cheap imports over

# Marangoni: In beiden Marktsegmenten aktiv

**Im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG erläutert Marco Mandrioli, neuer Sales and Marketing Director bei Marangoni Tread sowie Geschäftsführer der Ellerbrock Reifenrunderneuerungs-Technologie GmbH, welche Marktentwicklungen die Branche europaweit treffen und wie der italienische Konzern auf die neuen Herausforderungen reagiert.**

**NEUE REIFENZEITUNG:**

Europäische Marktdaten zeigen, dass das Lkw-Runderneuerungsgeschäft einiges an Boden zu Neureifenherstellern verloren hat. Was ist der Grund für diese Entwicklung?

**Marco Mandrioli:**

Wenn wir uns den gesamt europäischen Markt ansehen, also West- und Osteuropa, dann ist dieser Trend belegt. Nicht aber während der letzten Jahre. In 2005 ging der Lkw-Neureifenmarkt um fünf Prozent zurück und der Lkw-Runderneuerungsmarkt blieb praktisch stabil. In den vergangenen Jahren haben wir eine Verringerung bei den Runderneuerungen nur in einigen wenigen Märkten wie etwa Italien oder Großbritannien erlebt.

**NEUE REIFENZEITUNG:**

Was war nach Ihrem Dafürhalten die bedeutendste Veränderung auf dem europäischen Runderneuerungsmarkt im vergangenen Jahr?

**Marco Mandrioli:**

Es gibt zwei bedeutende Signale. Erstens, nach etwa zehn Jahren hörte der Runderneuerungsmarkt auf zu schrumpfen, und zweitens hat die unglaubliche Verteuerung von Rohstoffen und Energie die Profitabilität der Marktteilnehmer beeinflusst. Diese waren gezwungen, die Preise zwei, drei Mal pro Jahr anzuheben.

**NEUE REIFENZEITUNG:**

Wie nachteilig ist der Import von Low-Budget-Lkw-Reifen aus dem Fernen Osten für die europäische Runderneuerungsindustrie?

**Marco Mandrioli:**

Zusätzlich zur schlechten Qualität dieser importierten Produkte ist das eigentliche Problem, dass diese Reifen nicht runderneuerbar sind. Diese Tatsache verschlimmert die Karkassenknappheit noch weiter.

**NEUE REIFENZEITUNG:**

Begehen Kunden einen Fehler, wenn sie billige Importe europä-



Marco Mandrioli

Marco Mandrioli

European-made retreads?

Marco Mandrioli:

Yes indeed. Many medium, small and very small fleets are not accurately analyzing – or are simply not analyzing – the cost-per-mile of those imported non-retreadable tyres. They instinctively compare the cost of a cheap, new, imported tyre with a retreaded one, losing the opportunity to get a good retreaded tyre that has characteristics and performance – and mileage – similar to a good quality European new tyre.

Tyres & Accessories:

What would be necessary in order to stop and turn this development around?

Marco Mandrioli:

In my opinion the players in the retreading business should act in two directions: Firstly, by promoting the high quality of the products with good service offered together; and secondly offering strong support and training tools in order to communicate to the user the true advantages of using good retreaded tyres. Marangoni and Ellerbrock have promoted Ringtread technology through a network of qualified Ringnet partners for years – all in compliance with the 109 homologation. All over Europe these partners are interacting directly with end users in order to support them in making the right and most valuable choice.

Tyres & Accessories:

Are there market segments or markets that have been affected differently from others?

Marco Mandrioli:

In general the issue of cheap imported tyres is the same all over Europe, including the eastern countries. As a matter of fact the quality segment of retreading is not affected by this phenomena.

Tyres & Accessories:

Is there a future for both pre-cure and hot retreading in Europe?

Marco Mandrioli:

Both are certainly mature and consolidated technology. Even if we estimate that market does not significantly increase, I feel that there is a future for both of them, on condition that both maintain a high level of quality of the retreaded products.

Tyres & Accessories:

In terms of market share, how has the ratio between pre-cure and hot retreading changed in Europe during last year?

Marco Mandrioli:

Basically the total in Europe has not varied. The hot retreading market has slightly increased in the countries with a tradition in this segment while a significant increase of pre-cure market has been made in the Eastern European Countries.

ischen Runderneuerungen vorziehen?

Marco Mandrioli:

*Ja natürlich. Viele mittlere, kleine und ganz kleine Flotten analysieren nicht genau genug – oder gar nicht – die Kilometerkosten dieser nicht runderneuerbaren Reifen. Instinktiv vergleichen diese Flotten die Anschaffungskosten für einen billigen, neuen Importreifen mit einem Runderneuererten und verlieren dadurch die Möglichkeit, eine gute Runderneuerung zu erhalten, deren Eigenschaften und Performance sowie Laufleistung denen eines qualitativ hochwertigen europäischen Neureifens entsprechen.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Was wäre notwendig, um diesen Trend zu stoppen und zu einem guten Ende zu führen?*

Marco Mandrioli:

*Meiner Meinung nach sollten die Spieler im Runderneuerungsgeschäft in zwei Richtungen agieren. Erstens sollte hohe Qualität mit guten Dienstleistungen angeboten werden zusammen mit, zweitens, einem starken Support und Trainingsunterstützung, so dass die wahren Vorteile des Gebrauchs eines guten, runderneuererten Reifens besser vermittelt werden können. Marangoni und Ellerbrock promoten bereits seit Jahren die Ringtread-Technologie durch ein Netzwerk von qualifizierten Ringnet-Partnern. Diese können europaweit miteinander und dem Endverbraucher interagieren und ihnen so die Möglichkeit geben, die richtige und beste Entscheidung zu treffen.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Gibt es Märkte oder Marktsegmente, die von den Veränderungen anders betroffen sind als andere?*

Marco Mandrioli:

*Generell kann man das Problem der billigen Importreifen in ganz Europa vorfinden, auch in den östlichen Ländern. Es ist allerdings eine Tatsache, dass das Qualitätssegment der Runderneuerung von diesem Phänomen nicht berührt wird.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Haben die Kalt- wie auch die Heißrunderneuerung eine Zukunft?*

Marco Mandrioli:

*Beides sind sicherlich reife und konsolidierte Technologien. Selbst wenn wir von einem nicht nennenswert wachsenden Markt ausgehen, glaube ich, dass beide eine Zukunft haben, sollten sie das hohe Qualitätsniveau der runderneuererten Produkte halten.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Was die Marktanteile betrifft, wie hat sich das Verhältnis von Kalt- und Heißrunderneuerung in Europa während der vergangenen Jahre entwickelt?*

Marco Mandrioli:

*Das Gesamtverhältnis in Europa hat sich grundsätzlich nicht verändert. Die Heißrunderneuerung hat dort leicht zugenommen, wo es*

Tyres & Accessories:

How is your company reacting to such changes?

Marco Mandrioli:

Marangoni is the only retreader that has exploited both technologies on a large scale for more than 30 years. This is an important differentiating factor from other important market players that are focused on only one of the two available technologies.

Tyres & Accessories:

Does this mean that new tyre manufacturers have an advantage over other retreading system suppliers?

Marco Mandrioli:

Yes certainly when they are dealing with very large fleets. Marangoni Retreading Systems is directly involved in this business opportunity because it has a number of international agreements with some leading new tyre manufacturers, to supply them with the highest performing products and technology for retreading.

ab/cja

*hierfür eine Tradition gibt. Die Kaltrunderneuerung hat hingegen in den osteuropäischen Märkten zugenommen.*

**NEUE REIFENZEITUNG:**

*Wie stellt sich Ihr Unternehmen auf solche Veränderungen ein?*

*Marco Mandrioli:*

*Marangoni ist seit mehr als 30 Jahren der einzige Runderneuerer, der beide Verfahren in großem Stil praktiziert. Dies ist einer der großen Unterscheidungsfaktoren zu anderen, wichtigen Marktteilnehmern, die sich lediglich auf eins der beiden Verfahren konzentrieren.*

**NEUE REIFENZEITUNG:**

*Wie wichtig ist das Flottengeschäft heute in punkto Runderneuerung?*

*Marco Mandrioli:*

*Große und sehr große Flotten stellen lediglich 20 Prozent des europäischen Marktes. Als Konsequenz daraus ist es für uns sehr wichtig, dass sich Marangoni Retreading System auch um die verbleibenden 80 Prozent kümmert.*

ab/cja

# Retreading Business Remains Successful Despite Pressure

**Increasing raw material costs are the bugbear of managers of the tyre industry and the retreading business is no exception. But while this legislative demands and an influx of cheap imports are pressurising those involved in retreading, the various associations that represent retreaders are helping them bear-up under current pressures. During the recent Essen Reifen Show Tyres & Accessories caught up with David Wilson, the newly elected communications secretary of BIPAVÉR and director of the RMA, and got his perspective on the pressures facing the retreading market.**

The latest news from BIPAVÉR is that the temporary leadership appointments announced in February were formalised at the association's recent AGM, which was run in parallel with May's Reifen Show. This means Richard O'Connell of Bandvulc Tyres, has assumed the role of chairman, taking over from Christer Widholm of MacRipper, Sweden. David Wilson, director of the (RMA) has now officially taken over the role of communications secretary whilst Ruud Spuijbroek, secretary general of VACO, has taken over the role of secretary of BIPAVÉR. Hans-Jürgen Drechsler of the German Association Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V (BRV) takes on the responsibility for technical issues as technical secretary.

"We need our governments to promote retreading, giving the same recognition to retreads as to new tyres," commented the new chairman at the BIPAVÉR AGM adding: "We also need a faster reaction to legislative inquiries such as the recent Brazilian import levy situation." As the second largest retreading market in Europe, the UK market is inherently influential. The appointment of David Wilson and Richard O'Connell to BIPAVÉR's leadership will ensure that this market continues to be well represented.

In addition to the official election of a new board, a number of other interesting points were raised during the course of the May AGM. For example, BIPAVÉR welcomes the news that ECE regulations 108 and 109 will become compulsory from 13 September. New secretary Ruud Spuijbroek commented: "These testing procedures are an effective way of confirming the quality of any given retreader's product. We believe the implementation of ECE 108 and 109 will make a major contribution towards demonstrating the excellent quality of the products manufactured by the EU's retreading companies."

However some delegates raised questions about some of the regulations' more specific details. For example, technical advisor

## UK: Runderneuerer bleibt erfolgreich – trotz Druck

**Steigende Rohstoffkosten sind das Schreckgespenst aller Manager der Reifenindustrie, und die Runderneuerungsbranche bildet da keine Ausnahme. Während also Billigimporte zusätzlichen Druck auf die Branche ausüben, versuchen die verschiedenen Verbände und Organisationen ihren Mitgliedern dabei zu helfen, sich mit der gegenwärtigen Situation zu arrangieren. Zur Reifenmesse in Essen hatte die NEUE REIFENZEITUNG Gelegenheit, über Perspektiven und Probleme der Branche mit David Wilson zu sprechen, dem neugewählten Communications Secretary des europäischen BIPAVÉR sowie Direktor der britischen Retread Manufacturers Association (RMA).**

Der europäische Runderneuerungsverband BIPAVÉR hat während seiner jährlichen Mitgliederversammlung, die in diesem Jahr parallel zur Reifenmesse in Essen stattfand, einige Führungspositionen neu besetzt. Richard O'Connell von Bandvulc Tyres in Großbritannien ist zum Chairman gewählt worden und löst somit Christer Widholm von MacRipper (Schweden) ab. Gleichzeitig wurde David Wilson, Direktor der RMA, zum Communications Secretary des BIPAVÉR gewählt und Ruud Spuijbroek, Generalsekretär des holländischen Runderneuerungsverbands VACO, wurde zum Sekretär bestimmt. BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler wird künftig dem europäischen Verband als Technischer Sekretär dienen.

„Wir müssen unsere Regierungen dazu bewegen die Runderneuerung stärker zu unterstützen, so dass sie die selbe Anerkennung erfährt wie Neureifen“, so der neue Chairman Richard O'Connell während der BIPAVÉR-Mitgliederversammlung, und fügt hinzu: „Wir müssen außerdem gesetzlich schneller reagieren können wie jüngst bei der Frage nach brasilianischen Einfuhrzöllen.“ Da der britische Runderneuerungsmarkt der zweitgrößte in Europa ist, ist er bereits an sich von großer Bedeutung. Durch die Ernennungen von David Wilson und Richard O'Connell in die Führungsriege des europäischen Runderneuerungsverbands BIPAVÉR wird dafür gesorgt, dass Großbritannien auch künftig nicht unterrepräsentiert ist.

Neben den Neuwahlen zum BIPAVÉR-Vorstand wurden während der Mitgliederversammlung noch einige andere interessante Fragen angesprochen. So begrüßte der Verband etwa, dass die ECE-Regelungen 108 und 109 nun zum 13. September 2006 verpflichtend eingeführt werden. Der neue Sekretär Ruud Spuijbroek dazu: „Diese Testverfahren bilden einen effektiven Weg um nachzuweisen, dass es sich bei der Runderneuerung um Qualitätsprodukte handelt. Wir sind der Ansicht, die verpflichtende Einführung der ECE-Regelungen 108 und 109 einen wesentlichen Anteil dazu beitragen wird, dass die

Lennart Lindstrom raised that point that the regulations will need modifying so the wording does not effectively outlaw retreads that feature kerbing bands or additional sidewall protection (ASP). It appears that the problem has to do with tyres designed to service city busses, for example, as these products feature additional rubber on the sidewall that is designed to protect the tyre from kerb scrubbing and scraping. Although this type of new tyre (and professionally re-treaded products based on these casings) are perfectly safe, a subtle technicality in the regulatory small-print means that they will be technically inadmissible.

As a result BIPAVER representatives said they would lobby for a modification of the details of the relevant regulation that will enable retreaders to produce this type of tyres without contravening the regulation. BIPAVER is specifically seeking to modify ECE 109 to include a 1.5 per cent general increase in section width.

This move to tighten up the specific details of each regulation is particularly important when you consider that ECE texts such as 108 and 109 are widely seen as the foundation texts for EU law.

## The UK market

As far as the development of the UK market is concerned, speaking with his RMA hat on, David Wilson commented that the truck tyre market is ok overall, and the last year was particularly good for the larger UK players. Figures T&A obtained independently of RMA show that Bandvulc and Vaculug (two the UK's most influential retreaders) saw their European market share increase to 2 per cent and 1.7 per cent respectively. Speaking to the RMA director reveals that while the initial months of 2006 were not as strong as some companies had hoped for, the downturn was nothing more than was experienced across the board in the tyre business. Overall first quarter sales are said to be performing OK.

The vast majority of the market continues to be supplied by the likes of Bandag, Marangoni and Kraiburg, but with companies like Vipal, Galgo, Goodway and Elgitread all promoting their exports more than ever, is there room for these companies in the UK market? According to the RMA director, there isn't too much room for the smaller players to make any kind of revolution in the UK market. This is because while there might be around 40 retreaders in total, when you have taken the large players mentioned above out of the equation and deducted those retreaders that are already in binding agreements to other material suppliers there are only 15 or so retreaders for the low-cost material suppliers to pitch to.



David Wilson: The UK market is "performing ok"

David Wilson sieht britischen Markt stabil

*Produkte unserer europäischen Runderer neuerer eine exzellente Qualität aufweisen."*

*Bei aller Freude über die Einführung, wurden doch einige Fragen nach bestimmten Details der ECE-Regelungen laut. So meinte der Technische Ratgeber Lennart Lindstrom etwa, dass die Regelungen in Bezug auf einen zusätzlichen Seitenwandschutz bei Runderneuer ten geändert werden müssten. Während Neureifen für Busse etwa ohne weiteres mit einer dickeren Seitenwand eingesetzt werden dürfen, sei dies bei Runderneuer ten nicht der Fall – das „Kleingedruckte“ in den ECE-Regelungen verhindere dies; entsprechende Runderneuerte seien derzeit nicht zugelassen.*

*Folglich wollen die Vertreter des BIPAVER sich um eine Änderung des entsprechenden Passus' kümmern, so dass Runderneuerer entsprechende Busreifen auch erneuern dürfen, ohne dann gegen geltendes Recht zu verstoßen. Der BIPAVER wolle sich insbesondere für eine Änderung der ECE 109 stark machen, so dass eine 1,5-prozentige Verbreiterung der Breite möglich werde. Die genauere Formulierung dieser spezifischen Details sei umso bedeutender, als dass die ECE-Regelungen 108 und 109 die Grundlage für weiteres Recht darstellten.*

## Der britische Runderneuerungsmarkt

*Was die Entwicklung des britischen Marktes betrifft, so ist RMA-Direktor David Wilson der Ansicht, dass die dortige Lkw-Runderneuerungsmarkt derzeit in Ordnung sei. Das vergangene Jahr sei in Großbritannien insbesondere für größere Runderneuerungsbetriebe positiv verlaufen. Zahlen, die der NEUE REIFEN-ZEITUNG vorliegen, belegen, dass Bandvulc und Vaculug – zwei der einflussreichsten Runderneuerer im Land – auch europaweit jeweils rund zwei Prozent Marktanteil hinzugewonnen haben. Wie der RMA-Direktor erklärt, waren die ersten Monate des neuen Jahres nicht ganz so gut wie ursprünglich erhofft. Dafür liege die Entwicklung der Runderneuerungsbranche in Großbritannien im Trend der allgemeinen Marktentwicklung für Lkw-Reifen. Alles in allem sei der Markt also „okay“ verlaufen.*

*Weiterhin wird der weitaus größte Anteil des Marktes durch Unternehmen wie Bandag, Marangoni oder Kraiburg beliefert. Firmen wie Vipal (Brasilien), Galgo (Mexiko), Goodway (Malaysia) und Elgitread (Indien) reklamieren allerdings immer mehr ihren Anteil am britischen Markt. Es ist allerdings fraglich, wie groß der Spielraum für diese Anbieter in Großbritannien ist. Von den etwa 40 in Großbritannien bekannten Runderneuerern sei die große Mehrheit bereits vertraglich gebunden, so dass am Ende noch rund 15 Unternehmen blieben, die als potenzielle Kunden der Anbieter aus*



One UK company is delivering some innovative passenger car retreaded products

Bei der Runderneuerung von Pkw-Reifen gibt es in Großbritannien „weiterhin Schwierigkeiten“

Asien und Lateinamerika infrage kommen. – Immerhin.

Gegenwärtig bleibt das Verhältnis zwischen Heiß- und Kalterneuerung in Großbritannien 57:43. Von den etwa 40 Runderneuerungsbetrieben sind wenigstens 15 auch in der Heißrunderneuerung aktiv, also nicht ganz die Hälfte. Alle zusammen stellen rund eine Million runderneuerte Lkw-Reifen pro Jahr her. Dies stellt allerdings einen starken Kontrast zur Situation dar, wie sie noch vor rund 20 Jahren war. 1987

gab es noch etwa 150 Runderneuerer in Großbritannien. Die gute Nachricht jedenfalls sei heute, so der RMA-Direktor David Wilson, dass die Konsolidierungsphase auf dem britischen Markt nun weitestgehend vorüber sei und dass die jetzt noch bestehenden Unternehmen eine grundsätzlich gute Chance haben, sich im Markt zu halten. Der heutige Markt wird durch eine Hand voll großer Spieler dominiert. Michelin, Goodyear Dunlop, Bandvulc und Vaculug teilen sich etwa 60 bis 70 Prozent des Marktes untereinander auf. Danach kommt der Runderneuerer Bulldog, der zum Bridgestone-Konzern gehört.

Während die Lkw-Runderneuerungsbetriebe die Stürme des Marktes zu meistern scheinen, gebe es „weiterhin Schwierigkeiten“, was die Runderneuerung von Pkw-Reifen betrifft. Hier hofft man insbesondere auf das britische Waste Resources Action Programme (WRAP), mit dem das Recycling von Altreifen in Großbritannien gefördert werden könnte. Die Runderneuerer, die sich insbesondere auf Pkw-Reifen einstellen, fahren dabei meist eine deutliche Strategie, die auf Nischen ausgelegt ist: mögliche Kunden sind Flotten, Regierungsbehörden, Projekte und Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs). Gegenwärtig konzentrieren sich allerdings nur noch wenige Runderneuerer auf das Pkw-Reifensegment.

Dennoch ist die Notwendigkeit oftmals der Auslöser für Innovationen, und daran hat es in Großbritannien jüngst nicht gemangelt. Großbritanniens führender Pkw-Reifenrunderneuerer C-Tyres zum Beispiel hat erst kürzlich nicht nur Runderneuerte der Marke Colway mit Winterprofilen, als High-Performance- oder Notlaufreifen auf den Markt gebracht. C-Tyres hat darüber hinaus auch öffentlich Anerkennung für seine Leistungen erfahren. Der Runderneuerer erhielt kürzlich den NTDA-TAFF-Umwelt-Award (National Tyre Distributors Association Tyre and Fast Fit Award). Die Auszeichnung stützte sich nicht zuletzt auf die Entwicklung und Markteinführung der Colway-Notlaufreifen.

Trotz dieser Erfolge wolle der neue BIPAVER-Chairman nicht die anstehenden Herausforderungen verhehlen, die der Branche noch bevorstehen. In Großbritannien sind es nicht nur die zunehmend ansteigenden Rohstoffkosten, die der Branche Sorgen bereiten, sondern die rapide ansteigenden Energiekosten. Folglich werden die Entwicklungsetats der Runderneuerer immer mehr durch wirtschaftliche Zwänge eingeengt.

chris.anthony@tyrepress.com/ab

And the capacity available from these retreaders is said to be limited.

For the time being the UK's ratio of mould-cure to pre-cure retreading remains 57:43. Following one or two more examples of how the market has consolidated, the UK is currently home to around 40 retreaders (15 mould-cure and 29 pre-cure) that produce over 1 million retreaded tyres. This is in stark contrast with how things used to be. In 1987 there were approximately 150 retreaders. The good news is that, according to the RMA director, the number of retreaders on the market is expected to remain relatively constant now and the consolidation phase is seen as largely over. Today's market is dominated by a handful of large players. Michelin, Goodyear-Dunlop, Bandvulc and Vaculug control between 60 and 70 per cent of the market. The next largest portion is controlled by Bridgestone-owned retreader Bulldog, according to industry estimates.

While truck retread businesses are weathering the storm, there are said to be "continued difficulties" as far as the car retread market is concerned. And this is an area where the Waste Resources Action Programme (WRAP) is becoming increasingly important to this particular niche. The car retread segment continues to operate a clear strategy of targeting fleet users, governments, local product users, environmentally conscious projects and non-governmental organisations (NGOs). Currently only a handful of retreaders continue to produce car orientated products.

However, as the saying goes, "necessity is the mother of invention" and innovation has been in no short supply. Take the UK's leading passenger car retreader for example. In the last 12 months C-Tyres has not only released Colway-branded winter, high-performance and run-flat retreads, but has been publicly recognised for its achievements to boot. The public recognition C-Tyres has achieved came in the form of an NTDA TAFF (National Tyre Distributors Association Tyre and Fast Fit Award) environmental award. This was in recognition of a number of achievements, not least the development and production of retreaded run-flats, which aim to offer customers an environmentally friendly option at a good price differential.

Despite these successes, BIPAVER's new chairman (himself responsible for an influential UK retreader) does not intend to dodge the fact that retreaders continue to face numerous pressures head-on. If it's not the industry wide difficulties with rocketing raw material costs, it is the rapidly increasing energy costs that are particularly problematic in the UK. The result is that the retreaders are finding that their development budgets are being squeezed by this and other economic pressures.

chris.anthony@tyrepress.com

## How Can More Casings be Made Available?

# Bridgestone's casing exchange enters into second year

On 1 June 2005 Bridgestone's German subsidiary launched a prototype online casing exchange service, which it is considering for European expansion. The people behind the service say it is the ideal way to connect all of Bridgestone's retreading partners with people selling truck tyre casings. And for the foreseeable future it is a marketplace that exclusively aimed at Bridgestone's retreading partners.

Finding good, retreadable truck tyre casings in Western European markets like Germany and the UK is not always easy. And so Bridgestone is trying to improve the situation by launching the first online marketplace for tyre casings, the so-called - "Karkassenbörse" or casing exchange.

The casing exchange pools the resources of worn truck tyre suppliers and potential customers – exclusively Bridgestone's retreading partners dotted around the country. However the good news for truck fleet managers as well as construction companies and anyone else offering worn tyres to retreading partners is the service is free and there are few restrictions.

Truck fleets that are also Bridgestone fleet customers will be particularly encouraged to offer their casings on the online exchange system. There are still some truck fleets that exclusively use new tyres and this is the potential Bridgestone is looking for, says Ulrich Ossowski, director commercial products with Bridgestone Germany in an interview with Tyres & Accessories.

With this new service Bridgestone offers its exclusive retreading partners in Germany the chance to buy re-treadable casings for their Qualitread retreads. 16 companies are part of this exclusive circle are. 14 of these are pre-cure retreaders only, the other two also do mould-cure retreading. There are no additional buyers on Bridgestone's casing exchange.

### For now it is likely to stay this way.

The question of whether or not the online marketplace should be made available to every potential buyer has not been discussed, says Mr Ossowski. These 16 retreading partners can be found right across Germany and are "at the same time strong dealers with Bridgestone's new tyres," adds the director of commercial products. Apart from Qualitread retreads, Bridgestone's partners usually offer another retreading brand in their respective portfolios. In this case

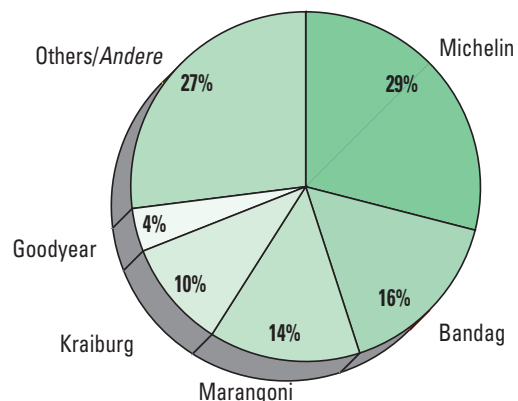
## Wie kommen mehr Karkassen ins System?

# Bridgestone-Börse geht ins zweite Jahr

**Bridgestone Deutschland ist seit dem 1. Juni 2005 mit einer eigenen Karkassenbörse online, und sieht sich mit dem neuen Handelsplatz im Internet auf dem richtigen Weg, Beziehungen zwischen Käufern und Verkäufern von Karkassen herzustellen, die in Deutschland nur schwer verfügbar sind. Nutznießer dieses neuen Angebots sind dabei ausnahmslos Bridgestones Runderneuerungspartner – nur diese dürfen an der Karkassenbörse als Käufer aktiv werden.**

Gute, runderneuerungsfähige Karkassen sind bei Runderneuerern in Deutschland – wie auch andernorts in Westeuropa – Mangelware. Hier sorgt Bridgestone nun seit einem Jahr für Abhilfe: Die erste deutsche Karkassenbörse verbindet Anbieter und Käufer von Karkassen (ausschließlich Bridgestones Runderneuerungspartner) bundesweit. Auf der Angebotsseite gibt es hingegen keinerlei Restriktionen bezüglich des Zugangs: Die kostenlos nutzbare Plattform kann von Spediteuren, Fuhrparkleitern und Bauunternehmen genutzt werden, um ihr Karkassenangebot in das Netz zu stellen. Es sind insbesondere die Flottenbetreiber, mit denen Bridgestone Verträge abgeschlossen hat und die immer noch ausschließlich Neureifen nutzen, die animiert werden sollen, ihre abgefahrenen Nutzfahrzeugreifen an der Karkassenbörse anzubieten, erläutert Ulrich Ossowski, Director Commercial Products bei Bridgestone

EU Retreading Market – Market Shares\*  
Runderneuerungsmarkt insgesamt in der EU – Marktanteile \*



\*Mould- and pre-cure retreading/Heiß- und Kalterneuerung

Source/Quelle:  
various/verschiedene

Tyres & Accessories/  
NEUE Reifenzeitung 6/2006

Bridgestone is always regarded as the premium brand; the Japanese company does not offer a budget retreading brand like some of its competitors do.

## The procedure in detail

Suppliers enter key casing data into the online exchange form. At this point they are anonymous to potential buyers. It is only when the potential buyer contacts the seller that each party becomes aware of the identity of the other. Bridgestone's exclusive retread partners can be easily contacted via an email link on the casing exchange homepage. Bridgestone itself is not involved in the transactions any further and doesn't charge a fee, as companies like ebay might.

Bridgestone also leaves the pricing policy to the discretion of individual sellers, but does recommend purchase prices. The German subsidiary of the Japanese tyre maker doesn't offer truck tyre casings itself, so it doesn't buy casings on the market. However, this intervention might be possible in the future, Mr Ossowski says. It is in particular the big truck fleets, which have contractual relations with Bridgestone which could sell their casings directly to the new tyre supplier in order to increase the supply on the casing exchange.

This an aim "in the medium-term", says the director commercial products, explaining one of the system's most important aims at the same time – more truck tyre casings have to be sold in the virtual realm. The question has simply been: "How can more casings be made available through this system."

During the first six months on the Internet about 2,000 casings changed hands. This was a good start from Mr Ossowski's point-of-view, but on the other hand it wasn't satisfying as a result. And during the first months of 2006 the number of transactions hasn't really increased. Clearly the problem was the export of good, retreadable casings, acknowledges Ulrich Ossowski. It is in particular Eastern Europe where customers buy en gros regardless of the quality of the worn tyres. In these cases buyers even purchase tyres which cannot be retreaded because of their quality might be good enough to be sold as part-worn tyres.

But there is also a shortage of retreadable truck tyres casings in the Russian and Baltic states. And it is for this very reason that Bridgestone has opted out of the idea of making the casing exchange open to everybody. Professional casing dealers like for example the Kargro-Group from Holland could probably empty out the casing exchange's stock.

All in all, the casing exchange "is not as successful as we wan-



Ulrich Ossowski: The casing exchange is designed to benefit our customers

Ulrich Ossowski: Karkassenbörse bringt unseren Kunden den Nutzen

Deutschland, im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG.

Bridgestone biete den eigenen Runderneuerungspartnern so die Möglichkeit, deutschlandweit die für die Bridgestone-Qualitread-Runderneuerung benötigten Karkassen direkt vom Endverbraucher einkaufen zu können. Zu diesem exklusiven Kreis der Runderneuerungspartner zählen derzeit 16 Unternehmen. 14 dieser Unternehmen praktizieren ausschließlich die Kaltrunderneuerung, zwei weitere zusätzlich die Heißrunderneuerung (Reifen-Ihle und Reifen John). Weitere Käufer gibt es nicht. Es stehe derzeit auch nicht zur Debatte, die Börse für die Öffentlichkeit zugänglich zu machen, so Ossowski. Diese 16 Runderneuerungspartner seien deutschlandweit verteilt und seien „gleichzeitig starke Vermarkter von Bridgestone-Neureifen“, so der Director Commercial Products. Diese Runderneuerer haben in der Regel neben Qualitread noch eine zweite Runderneuerungsmarke im Portfolio. Dabei sieht Bridgestone sein eigenes Produkt als das Pre-

miumprodukt an und bietet daneben keine eigene Budgetlinie an, wie dies etwa Wettbewerber tun.

Das Verfahren im Einzelnen: Der Verkäufer gibt die wichtigsten Eckdaten der Reifen an, ohne vom Interessenten erkannt zu werden. Erst wenn sich ein Interessent an den Anbieter mit seinem Kaufwunsch wendet, erkennen sich Verkäufer und potenzieller Käufer. Über die Homepage (siehe Link unten) könne direkt per E-Mail der Kontakt zu den Bridgestone-Runderneuerungspartnern aufgenommen werden. Bridgestone hat mit der weiteren Abwicklung nichts zu tun. So nimmt der Hersteller etwa keine Transaktionsgebühr, wie dies bei eBay üblich ist. Auch wird kein direkter Einfluss auf die Preisgestaltung ausgeübt, obwohl Bridgestone Einkaufspreise empfiehlt. Das Unternehmen mit Sitz in Bad Homburg trete dabei selber nicht als Verkäufer von Karkassen auf, die es vorher am Markt aufgekauft hat. Dieser Eingriff sei allerdings in Zukunft durchaus denkbar, meint Ossowski. Gerade bei großen, mit Bridgestone in Vertrag stehenden Flotten könnte Bridgestone in der Käuferrolle auftreten, um das Angebot an der Karkassenbörse zu erhöhen. Dies sei „mittelfristig ein Ziel“ und beschreibe gleichzeitig eines der wichtigsten Ziele überhaupt: Es müssen mehr Karkassen an der Bridgestone-Karkassenbörse angeboten und verkauft werden. Die Frage: „Wie bekommen wir mehr Karkassen in dieses System hinein?“

Während der ersten sechs Monate online haben rund 2.000 Karkassen an der Börse den Besitzer gewechselt. Dies sei zwar ein guter Anfang, so Ossowski, sei aber andererseits noch kein zufrieden stellendes Ergebnis. Während der ersten Monate des laufenden Jahres hätten die Transaktionen nicht unbedingt zugenommen. Das Problem, so auch Ulrich Ossowski, sei ganz eindeutig der Abfluss runderneuerungsfähiger Karkassen ins Ausland. Gerade in Osteuropa werde en gros gekauft; niemand kontrolliere vorher die Qualität der Altreifen, da selbst abgefahrne Profile dort noch als Gebraucht-

ted it to be," states Bridgestone's director commercial products. This is clearly down to a quantity problem rather than the quality of the transactions.

Bridgestone has not implemented this system in any other European country. Nevertheless, Bridgestone representatives say the company is currently contemplating the pros and cons of an enlargement of its involvement in the casing trade towards other European countries. If so, the Benelux countries would be among the first countries.

As far as the UK is concerned, a similar online market place is not envisioned because this market has a relatively autonomous supply of casings, according to the director commercial products.  
 arno.borchers@reifenpresse.de/cja

reifen einen Abnehmer finden. Aber auch auf den aufstrebenden Märkten Russland oder etwa im Baltikum herrsche Karkassenknappheit. Aus eben diesem Grund sei man im Übrigen auch gegen eine generelle Öffnung der Karkassenbörse für alle Käufer. Professionelle Karkassenhändler – etwa die Kargro-Gruppe aus Holland – würden die Börse vermutlich leerkaufen, fürchtet man.

Insgesamt sei die Karkassenbörse „nicht so erfolgreich, wie ich mir das gewünscht hätte“, meint Ulrich Ossowski von Bridgestone. Dies liege aber eindeutig an der Quantität, nicht an der Qualität der Transaktionen auf der Börse. Die Online-Karkassenbörse in Deutschland habe derzeit Pilotcharakter; es gibt in keinem weiteren Land in Europa eine ähnliche Einrichtung von Bridgestone. Dennoch denke man bei Bridgestone derzeit über eine Ausweitung der Aktivitäten nach. Sollte eine entsprechende Entscheidung fallen, würde mit Sicherheit zunächst eine Börse für die Benelux-Staaten eingerichtet werden. Für Großbritannien, dem zweitgrößten Runderneuerungsmarkt in Europa, sei ein entsprechendes Angebot nicht ange-  
 dacht, da dort eine weitestgehend autonome Versorgung mit Karkassen gewährleistet sei, so der Director Commercial Products.

arno.borchers@reifenpresse.de

The screenshot shows the website interface for 'BRIDGESTONE Karkassenbörse.de'. It features a navigation menu with 'Home', 'Angebote', 'Gesuche', 'Mein Bridgestone', 'Downloads', 'Kontakt', 'Hilfe', 'Info', and 'Logout'. A banner image of a truck is displayed. Below the banner, there is a search section titled 'Dynamische Suche Anfragen' with filters for 'Alle Fabrikate', 'Alle Reifengrößen', 'Alle DOTs', and 'Jede Güte'. The search results show 7 items found. A table lists the following data:

Fabrikat	Reifentyp	Reifengröße	Dot	Güte	Klasse	Preis	Stück	Detail
Bridgestone	alle	315/80 R 22,5	2000	A	1	40,00	250	»
Bridgestone	alle	315/70 R 22,5	2001	A	1	35,00	200	»
Bridgestone	alle	385/65 R 22,5	2002	A	1	20,00	200	»
Continental	alle	275/70 R 22,5	1999	A	1	35,00	200	»
Michelin	alle	315/80 R 22,5	2000	A	1	45,00	200	»
Michelin	alle	315/70 R 22,5	2001	A	1	38,00	180	»
Semperit	alle	275/70 R 22,5	1999	A	1	35,00	200	»

At the bottom of the screenshot, there is a green box with the text: 'Only registered users can buy casings online' and 'Nur registrierte Benutzer können Karkassen online kaufen'.

# Kraiburg acknowledges consolidation pressure

**There will be further changes to the European retreading market in the near future. They will affect the industry as a whole but there will also be changes within the industry that lead to a stronger trend towards hot-cap retreading. In an interview with Tyres & Accessories, Kraiburg's vice president Thorsten Schmidt looks to the future and explains what will be the most important influences over the current state of the market.**

Tyres & Accessories:

According to your estimates, how has the hot to pre-cure retreading ratio changed in Germany – the biggest retreading market in Europe – recently?

Thorsten Schmidt:

In principle there is a general trend towards the hot retreading of truck tyres, which continued in 2005. This is not just a German trend but can be noticed in the whole of Europe. However, it is very difficult to quantify these developments because a major part of the hot retreaded truck tyre segment is exported. Indications are that there is a growing number of pre-cure retreaders are considering entering into hot-cap retreading or have already started.

Tyres & Accessories:

What is the reason for such a development?

Thorsten Schmidt:

In general there are two reasons. First, the competitive situation has changed. Retreaded truck tyres today have to compete more and more with new tyres and retreads produced by the new tyre industry. In addition to the geometric advantages that this method offers, only hot-cure retreading can compare with aesthetic quality offered by new tyres. Second, mould-cure retreaded tyres with the same dimension don't show variations in terms of tyre width and diameter because they have all been produced with one mould. Pre-cure retreads on the other hand can show these variations. Thus it is more difficult for the tyre trade to sell a more complex product. Mould-cure retreads are less complex at the point-of-sale.

Tyres & Accessories:

Are there any disadvantages connected with hot retreading compared with the pre-cured method?

# Kraiburg sieht weiteren Konsolidierungsdruck

**Der europäische Runderneuerungsmarkt ist weiterhin gewissen Veränderungen ausgesetzt. Diese betreffen die Branche einmal insgesamt, andererseits bildet sich innerhalb der Branche ein Trend hin zu mehr Heißrunderneuerungen. Im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG wirft Thorsten Schmidt, stellvertretender Geschäftsführer Gummiwerk Kraiburg Austria, einen Blick in die Zukunft und erläutert dabei, was die wesentlichen Einflussfaktoren sind, die die gegenwärtige Marktsituation verändern.**

NEUE REIFENZEITUNG:

Wie hat sich Ihrer Meinung nach das Marktverhältnis Heiß- zu Kaltrunderneuerung in der jüngsten Vergangenheit in Deutschland verändert?



Thorsten Schmidt:

Grundsätzlich verzeichnet Kraiburg auch in 2005 einen anhaltenden Trend hin zur Lkw-Heißerneuerung. Dieser beschränkt sich jedoch nicht nur auf Deutschland, sondern kann europaweit beobachtet werden. Diese Entwicklung in Reifenzahlen zu quantifizieren ist nur schwer möglich, da ein erheblicher Teil der in Deutschland produzierten heißerneuerten Reifen in den Export fließt. Ein Indikator für die zunehmende Bedeutung ist daher eher die Zahl der reinen Kalterneuerungsbetriebe, die sich heute mit der Heißerneuerung beschäftigen bzw. diese schon aufgenommen haben.

NEUE REIFENZEITUNG:

Was sind Ihrer Meinung nach die Ursachen für eine solche Veränderung?

Thorsten Schmidt:

Es gibt im Wesentlichen zwei Gründe: Einerseits eine veränderte Wettbewerbssituation. Im Wettbewerb stehen zunehmend runderneuerte Reifen gegen Neureifen oder heißerneuerte Werkserneuerungen. Die geometrischen und optischen Vorteile eines Neureifens gegenüber dem runderneuerten Reifen können nur durch den heißerneuerten Reifen ausgeglichen werden. Andererseits zeigt ein heißerneuertes Reifen innerhalb einer Reifendimension keine Variation in Reifenbreite und Durchmesser (alle Reifen stammen aus einer Form), während beim kalterneuerten Reifen derartige Unterschiede gegeben sein können. Daher ist insbesondere für den Reifenfachhandel der kalterneuerte Reifen das komplexere Produkt im Verkauf, das ggf. durch unaufwendiger vermarktbare Produkte ersetzt wird.

According to Thorsten Schmidt pre-cure are increasingly switching to the mould-cure retreads as well

Laut Thorsten Schmidt entdecken bisher reine Kaltrunderneuerer schrittweise die Heißrunderneuerung

**2004 European Retread Market**  
**Europäischer Runderneuerungsmarkt 2004**

Country / Land	Total replacement/ Ersatzmarkt ges.	Retread share/ Anteil Runderneuerung	New tyre share/ Anteil Neureifen	Total retread/ Runderneuerung absolut	Total new tyre/ Neureifen absolut
Austria/Österreich	466.566	34%	66%	160.000	306.566
Belgium/Belgien	450.000	27%	73%	121.500	328.500
Denmark/Dänemark	200.000	41%	59%	82.000	139.244
Finland/Finnland	341.725	69%	31%	235.790	111.695
France/Frankreich	2.140.000	44%	56%	941.600	1.117.312
Germany/Deutschland	3.480.000	43%	58%	1.479.000	1.964.663
Greece/Griechenland	400.000	19%	81%	76.000	297.843
Ireland/Irland					133.617
Italy/Italien	2.220.000	37%	63%	821.400	1.491.312
Luxembourg/Luxemburg					
Netherlands/Niederlande	490.000	27%	73%	132.300	344.847
Portugal	537.000	53%	47%	284.610	252.390
Spain/Spanien	1.930.000	33%	67%	629.952	1.189.889
Sweden/Schweden	400.000	46%	54%	184.000	190.537
UK/Großbritannien	2.500.000	40%	60%	1.000.000	1.208.481
<b>Total/gesamt</b>	<b>15.555.291</b>	<b>40%</b>	<b>58%</b>	<b>6.148.152</b>	<b>9.076.896</b>
Norway/Norwegen	230.000	45%	55%	103.500	122.635
Switzerland/Schweiz	272.141	46%	54%	125.000	147.141
Iceland/Island					
<b>Total/gesamt</b>	<b>502.141</b>	<b>46%</b>	<b>54%</b>	<b>228.500</b>	<b>269.776</b>
Czech Rep./Tschechien	480.000	48%	52%	230.400	239.912
Estonia/Estland	42.754	64%	36%	27.363	15.391
Hungary/Ungarn	260.000	24%	76%	62.400	174.591
Lithuania/Litauen	80.000	31%	69%	24.800	55.200
Poland/Polen	720.000	26%	74%	187.200	582.026
Slovakia/Slovakei	200.000	45%	55%	90.000	74.476
Slovenia/Slowenien	120.951	43%	57%	52.000	68.951
Latvia/Lettland	97.600	17%	84%	16.104	81.496
<b>Total/gesamt</b>	<b>2.001.305</b>	<b>34%</b>	<b>65%</b>	<b>690.267</b>	<b>1.292.043</b>
Bulgaria/Bulgarien	200.000	17%	83%	34.000	166.000
Croatia/Kroatien	148.000	34%	66%	50.320	97.680
Turkey/Türkei	1.200.000	25%	75%	300.000	900.000
Cyprus/Zypern	36.000	44%	56%	15.840	20.160
FYROM/Mazedonien	38.000	23%	77%	8.740	29.260
Serbia/Serbien	180.000	18%	82%	32.400	147.600
Bosnia/Bosnien	105.000	33%	67%	34.650	70.350
<b>Total/gesamt</b>	<b>1.907.000</b>	<b>25%</b>	<b>75%</b>	<b>475.950</b>	<b>1.431.050</b>
<b>Europe/Europa</b>	<b>19.965.737</b>	<b>38%</b>	<b>60%</b>	<b>7.542.869</b>	<b>12.069.765</b>

Source/Quelle: Europool + other sources/Europool und verschiedene

Tyres & Accessories/NEUE ReifenZeitung 6/2006

Thorsten Schmidt:

As long as a mould-cure retreaded tyre is produced according to up-to-date technological standards using high quality materials, there are no such disadvantages.

Tyres & Accessories:

Do these statements apply to the whole of Europe, or are there exceptions in the South of Europe for example?

Thorsten Schmidt:

In general this is a development that can be found all over Europe. However, we have to keep in mind that mould-cure retreading isn't happening all over the country anymore, as it was the case 20 years ago. This is why the level of initial investment, which is several times higher when entering mould-cure than pre-cure retreading, constitutes natural limits. These limits are inclined to delay the development.

Tyres & Accessories:

What are the consequences of this development on the general competitive situation in the biggest retreading market in Europe.

Thorsten Schmidt:

In Germany there are today four big and five small and medium-sized mould-cure retreaders. The growing demand will be concentrated on these companies. As long as they can manage to handle logistics and the supply of retreadable casings, these companies will increase their competitive edge over purely pre-cure retreaders.

Tyres & Accessories:

Last year about 1.3 million retreaded truck tyres were sold on the German market. How many of these were remoulded tyres?

Thorsten Schmidt:

This figure is based on calculations done by the German tyre trade association BRV that states the annual sales of retreaded truck tyres. To estimate the number of retreads that were produced within the market is barely possible because there are some companies that export up to 30 per cent of their output, namely towards the East of the continent. In addition to that, the figures of the biggest mould-cure retreader (Remix) are difficult to measure.

Taking the BRV data into consideration and put them together with other sources, I believe that in Germany 450,000 mould-cure retreads were sold. Domestic production last year must have been around 600,000 units.

Tyres & Accessories:

In general, what do you expect from the near future of the retreading industry in Europe?

Thorsten Schmidt:

The European retreading industry will have to cope with the existing pressure towards market consolidations as it has done in previous years. Increasing productivity will be mandatory because the costs that are generated by raw materials and a casing scarcity cannot be

NEUE REIFENZEITUNG:

*Birgt die Heißrunderneuerung auch Nachteile gegenüber der Kaltrunderneuerung?*

Thorsten Schmidt:

*Sofern eine Heißrunderneuerung nach heutigem Stand der Technik und unter Verwendung entsprechend hochwertiger Materialien erfolgt, sicherlich nein!*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Gelten solche Aussagen europaweit, oder gibt es in anderen Ländern – etwa Südeuropa – Unterschiede bzw. Abweichungen zu dieser Entwicklung?*

Thorsten Schmidt:

*Grundsätzlich gilt diese Entwicklung europaweit. Es muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Heißrunderneuerung von Lkw-Reifen heute nicht mehr so flächendeckend existiert, wie dies vor 20 Jahren der Fall war. Deshalb ist die Hürde der Erstinvestition, die um ein Vielfaches höher ist als bei einem Einstieg in die Kaltrunderneuerung, häufig die natürliche Begrenzung, die diese Entwicklung zumindest verzögert.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Welche Auswirkungen hat diese Entwicklung auf die allgemeine Wettbewerbssituation in Deutschland?*

Thorsten Schmidt:

*In Deutschland haben wir heute noch vier große und etwa fünf kleine bis mittlere Heißrunderneuerungsproduktionen. Die steigende Nachfrage nach Heißrunderneuerungen wird sich zunächst auf diese Unternehmen konzentrieren. Sofern der Aufwand für die Logistik und die Beschaffung der Karkassen von diesen gemeistert werden kann, wird sich deren Wettbewerbssituation im Vergleich zu reinen Kaltrunderneuerern verbessern.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Im vergangenen Jahr wurden in Deutschland 1,3 Millionen runderneuerte Lkw-Reifen verkauft. Wie viele davon waren Heißrunderneuerte?*

Thorsten Schmidt:

*Die Zahl 1,3 Millionen basiert auf der BRV-Berechnung und gibt den Absatz runderneuerter Lkw-Reifen in Deutschland wieder. Die Produktion verlässlich abzuschätzen, ist kaum möglich, da wir Runderneuerer in Heiß und in Kalt finden, die bis zu 30 Prozent ihres Gesamtgeschäftes im Export – vornehmlich Richtung Osten – betreiben, und die Zahlen des größten europäischen Heißrunderneuerers Remix nur schwer geschätzt werden können. Unter Berücksichtigung der BRV-Daten, der Daten des WdK und eigener Daten nehmen wir für 2005 einen Absatz von circa 450.000 Einheiten in Deutschland an. Dem gegenüber schätzen wir die Inlandsproduktion auf etwa 600.000 Einheiten.*

passed on to the market as they occur. In particular this is the case for secondary and other brands from well-established new tyre manufacturers and cheap imports from the Far East.

Further challenges to the independent retreader are posed by increasing activities of the new tyre industry in the field of retreading. Activities such as the growing control over tyre distribution channels, the introduction of their own retreading brands as well as increasing mileage of new truck tyres leading - meaning there is less need to replace tyres.

Nevertheless we believe that quality retreaders, in particular those that have their own distribution organisations, will keep their status on the tyre market.

Tyres & Accessories:

Kraiburg especially wants to promote its premium line Kraiburg plus

#### NEUE REIFENZEITUNG:

Wie sehen Sie allgemein die Zukunft der Lkw-Runderneuerungsbranche?

Thorsten Schmidt:

Die Runderneuerungsbranche wird auch weiterhin dem Druck der Konsolidierung, dem sie bereits in den letzten Jahren ausgesetzt war, begegnen müssen. Steigerungen in der Produktivität sind unerlässlich, da die Kosten, die vor dem Hintergrund dramatisch steigender Rohstoffpreise sowie Karkassenknappheit zusätzlich anfallen, nur anteilig in Marktpreisen umgesetzt werden können. Das gilt insbesondere im Vergleich zu den Zweit- und Drittmarken renommierter Neureifenhersteller und zu billigen Importreifen aus Fernost.

Weitere Herausforderungen für die unabhängigen Runderneuerer ergeben sich aus den zunehmenden Aktivitäten der Neureifenindus-

### 2005 European Retread Market Europäischer Runderneuerungsmarkt 2005

	Truck tyre market/ Lkw-Reifenmarkt	Replacement/ Ersatzmarkt	Retread market / Runderneuerungsmarkt		
			total/gesamt	Kaltrundern./ pre-cure retr.	Heißrundern. hot-cure retr.
Germany/Deutschland	3.090.000	1.830.000	1.260.000	810.000	450.000
UK/Großbritannien	2.500.000	1.500.000	1.000.000	430.000	570.000
Italy/Italien	2.200.000	1.400.000	650.000	270.000	380.000
France/Frankreich	2.140.000	1.200.000	940.000	190.000	750.000
Spain/Spanien	1.930.000	1.300.000	630.000	280.000	350.000
Turkey/Türkei	1.200.000	900.000	300.000	-	-
Benelux	940.000	680.000	260.000	252.000	8.000
Poland/Polen	720.000	530.000	230.000	210.000	20.000
Portugal	540.000	250.000	290.000	266.000	24.000
Czech Rep./Tschechien	480.000	250.000	330.000	230.000	100.000
Austria/Österreich	440.000	280.000	160.000	130.000	30.000
Greece/Griechenland	400.000	250.000	150.000	150.000	-
Sweden/Schweden	400.000	220.000	180.000	180.000	-
Finland/Finnland	340.000	105.000	235.000	224.000	11.000
Switzerland/Schweiz	280.000	160.000	120.000	115.000	5.000
Hungary/Ungarn	260.000	200.000	60.000	60.000	-
Norway/Norwegen	230.000	125.000	105.000	86.000	19.000
Denmark/Dänemark	200.000	120.000	80.000	80.000	-
Slovakia/Slovakei	200.000	110.000	110.000	90.000	20.000
Bulgaria/Bulgarien	200.000	140.000	60.000	60.000	-
Serbia/Serbien	180.000	148.000	32.000	32.000	-
Croatia/Kroatien	150.000	98.000	52.000	52.000	-
Slovenia/Slovenien	110.000	60.000	50.000	50.000	-
Latvia/Lettland	100.000	80.000	20.000	20.000	-
Bosnia/Bosnien	100.000	70.000	30.000	30.000	-
Lithuania/Litauen	80.000	55.000	25.000	25.000	-
Estonia/Estland	45.000	15.000	30.000	30.000	-
Cyprus/Zypern	30.000	20.000	10.000	10.000	-
	<b>19.485.000</b>	<b>12.096.000</b>	<b>7.399.000</b>	<b>4.362.000</b>	<b>2.737.000</b>

Source/Quelle: various/verschiedene

Tyres & Accessories/NEUE ReifenZeitung 6/2006

and centre its activities on this product line. Is there a corresponding demand on the market?

Thorsten Schmidt:

Kraiburg knows very well that the Kplus 30 product line in mould-cure and pre-cure is designed to fit the requirements of a premium retreading market. In 2005 upon the introduction of Kraiburg plus, this product line accounted for about 11 per cent of our sales. During the first four months of this year this share rose to about 14 per cent.

Tyres & Accessories:

Just recently Bandag introduced its own budget line to the market. Do you think that there is a contradiction with Kraiburg's premium line approach?

Thorsten Schmidt:

There is a certain market pressure that comes from the import of cheap new tyres. Furthermore, domestic material suppliers are experiencing pressure from cheap material imports coming from South America and Asia. These materials sometimes are sold below European manufacturing costs. Consequently they have reached a certain market share. Regardless of the fact that these prices would never be our prices, it doesn't correspond with our understanding of quality and service. Thus there won't be a Kraiburg budget line.

Tyres & Accessories:

What about the issue of scarce truck tyre casings?

Thorsten Schmidt:

It is becoming increasingly difficult.

Tyres & Accessories:

And how does this affect the retreading market? Is there anything Kraiburg is doing in this respect?

Thorsten Schmidt:

In 2004/2005 Kraiburg tried to improve the availability of casings for its customers. Unfortunately our model couldn't be put into place successfully. So it was stopped last year. At the moment Kraiburg has to source casings through the ordinary casing market like anybody else.

Tyres & Accessories:

This autumn ECE regulations 109/108-R will become mandatory within the European Union. How does that affect Kraiburg's business?

Thorsten Schmidt:

It doesn't affect us a lot because in many markets retreading companies are already working according to these regulations since several years. Those few companies that haven't adapted to the new rules voluntarily by now will most likely receive their homologation by the official date. There will be few cases where retreaders will quit the business but this won't interfere with Kraiburg to a significant extent.

ab/cja

*trie im Segment der Runderneuerung. Hier sind die zunehmende Kontrolle über die Reifendistributionswege, verstärkte Aktivitäten in eigenen Runderneuerungen sowie steigende Neureifenlaufleistungen und damit verbundener verminderter Ersatzbedarf zu nennen. Dennoch sind wir der Meinung, dass Qualitätserneuerer, insbesondere wenn sie über eigene Vertriebsorganisationen verfügen, auch zukünftig ihren Platz im Reifenmarkt haben werden.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Kraiburg will speziell die Premiumlinie Kraiburg plus in den Vordergrund der Aktivitäten stellen. Findet sich eine entsprechende Nachfrage auf dem Markt?*

Thorsten Schmidt:

*Kraiburg ist sich bewusst, das sich die Produktlinie Kplus 30 in Heiß und Kalt auf das Premiumsegment im Runderneuerungsmarkt konzentriert. Während in 2005 seit der Markteinführung zum 1. Juli 2005 etwa elf Prozent aller getätigten Laufstreifenabsätze in dieses Segment flossen, hat sich dieser Anteil in den ersten vier Monaten 2006 auf zirka 14 Prozent erhöht.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Bandag hat erst kürzlich eine Budget-Linie ins Programm genommen? Gibt es hier einen Widerspruch zu Kraiburgs Aktivitäten?*

Thorsten Schmidt:

*Neben dem Marktdruck, der durch den Import billiger Neureifen erzeugt wird, sehen sich die Materialhersteller dem Druck billiger Materialien aus Südamerika und Asien ausgesetzt. Diese Materialien werden zum Teil unter den Herstellkosten europäischer Materiallieferanten angeboten und haben sich bereits einen Platz im Markt erkämpft. Unabhängig von dem Umstand, dass derartige Preise von Kraiburg nicht dargestellt werden könnten, ließe sich eine Budget-Linie nicht mit unseren Auffassungen von Qualität und Service vereinbaren. Eine Budget-Linie von Kraiburg wird es daher nicht geben.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Wie stellt sich das Thema Karkassenverfügbarkeit in Europa aktuell dar?*

Thorsten Schmidt:

*Zunehmend schwieriger.*

NEUE REIFENZEITUNG:

*Und wie wirkt sich dies auf den Runderneuerungsmarkt aus? Was unternimmt Kraiburg diesbezüglich?*

Thorsten Schmidt:

*Kraiburg versuchte bereits in 2004/2005 seinen Kunden einen verbesserten Zugang zu Karkassen zu ermöglichen. Das gedachte Modell konnte allerdings nicht erfolgreich umgesetzt werden, so dass es Ende 2005 gestoppt wurde. Derzeit ist Kraiburg, wie alle anderen Marktteilnehmer auch, darauf angewiesen, Karkassen über den bekannten Karkassenhandel zu sourcen.*

ab

## Marangoni Ahead of Market Developments

# Market leader for OTR retreads enlarges its portfolio

The well-known fact that retreads are a valid alternative to new tyres is especially true when it comes to earthmover (EM) tyres. However in periods of difficulty, such as the current situation where supply outstrips demand, a retread is an outright winner. If, as has been predicted, the economic climate will be instrumental in the increased use of these products, then some end users may be surprised at the technological advances that have taken place making these products truly comparable with new tyres. But watch out, in the tyre industry quality is only assured by a few top brands, backed by industrial groups that have heavily invested in the evolution of the retreaded tyre, taking it to quality levels that were unthinkable only a few years ago. Marangoni Pneumatici is without doubt among these names and is the European leader in the earthmover sector with production this year reaching 11,000 units.

Luca Mai, EM department and retreaded truck tyre manager explains how the current situation could represent a good opportunity for the company. "No one could have foreseen the enormous upsurge in demand from OEMs nor the vast growth of emerging nations like China and India, and the ensuing shortage of new tyres. We could not have predicted such an outcome in a normal situation, but on the other hand, an efficient response to such a demand cannot be improvised.

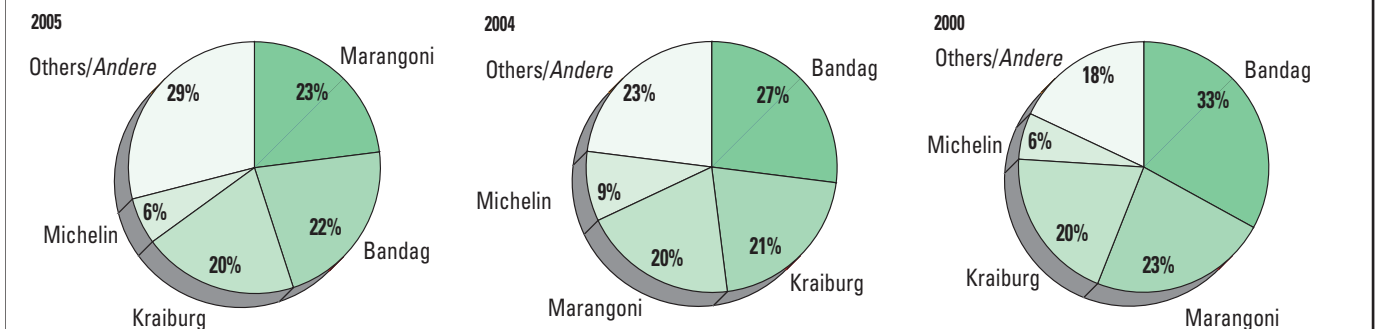
## Marangoni erntet Früchte langer Arbeit

# Marktführer bei EM-Runderneuerungen erweitert Portfolio

*Dass sie in einem spezifischen Segment wie jenem der Erdbewegungsmaschinen eine sinnvolle Alternative zum Neureifen darstellen, ist vielen bereits bekannt. Aber damit der runderneuerte Reifen mit einer Reihe wettbewerbsfähiger Faktoren wirkliches Interesse wecken und zum Protagonisten werden konnte, musste die Nachfrage nach Neureifen bei weitem das Angebot übertreffen. Und wenn sich der wirtschaftliche Faktor, wie vorauszusehen ist, als entscheidend bestätigen werde, könnte so mancher überrascht sein von den großen technologischen Fortschritten, die der runderneuerte Reifen in den vergangenen Jahren erlebt hat und die nun Leistungen ermöglichen, die jenen der Neureifen in nichts nachstehen.*

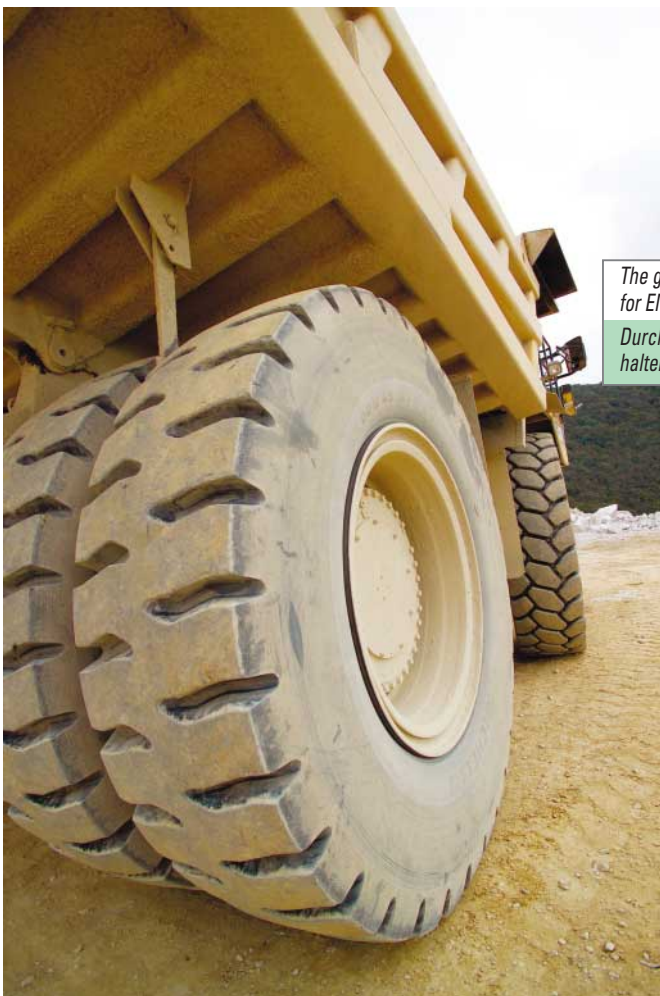
**E**ines der Unternehmen, das in diesem Marktsegment Runderneuerte anbietet, ist Marangoni. Mit einer Jahresproduktion von mehr als 11.000 Stück sei Marangoni Pneumatici heute unbestritten europäischer Marktführer in der Sparte Erdbewegung. „Tatsächlich“, so Luca Mai, Abteilungsleiter EM-Reifen und runderneuerte Lkw-Reifen, „bietet die heutige Marktlage für uns eine große Chance. Es war für niemanden absehbar, dass die erhebliche Nachfrage nach OEM und das enorme Wachstum der Schwellenländer wie China und Indien zu einem so dramatischen Mangel an Neureifen führen würde. Auch wir konnten dies natürlich nicht voraus-

Pre-cure Retreading in the EU – Market Shares  
Kaltrunderneuerung in der EU – Marktanteile



Source/Quelle: various/verschiedene

Tyres & Accessories/NEUE ReifenZeitung 6/2006



*The global EM tyre shortage is causing a surge in demand for EM retreads*

*Durch die Knappheit auf dem Ersatzmarkt für EM-Reifen erhalten Runderneuerte eine zunehmende Aufmerksamkeit*

*sehen, und andererseits lässt sich eine wirkungsvolle Antwort auf eine derartige Bedarfslage nicht improvisieren.“*

*Für Marangoni sehe die Situation anders aus. Vor rund fünf Jahren hat das Unternehmen ein Programm umfangreicher Investitionen in neue Technologien, neue Strukturen, neue Formwerkzeuge und neue Mischungen für Reifen zur Anwendung in der Erdbewegung eingeleitet. „Es wäre jedoch falsch, unseren Erfolg auf diese zufällige Situation zurückzuführen. In Wirklichkeit war unser Wachstum bereits seit längerem generell sehr stark und betrug in den letzten drei Jahren sogar 40 Prozent; das hat uns in kurzer Zeit zum europäischen Marktführer in der Branche gemacht.“*

*Marangoni hat viel investiert und sowohl die Produktpalette als auch das Vertriebsnetz und die Personalschulung ausgebaut. Wenn man das heutige Produktangebot mit jenem von vor fünf Jahren vergleicht, kann man den enormen Unterschied feststellen: hinsichtlich der Typologien, Größen, Formwerkzeuge und der differenzierten Mischungen. „Es gibt praktisch keinen Neureifentyp für Erdbewegungsmaschinen an jeglichem Marktsegment, für den wir keine Entsprechung in unserem Angebot runderneueter Reifen hätten. Zurzeit arbeiten wir daran, auch große Reifen in den Größen bis 49 und 51 Zoll für starre Muldenkipper sowie bis 45 Zoll für den Bereich der Radlader zu runderneuern, was noch gestern absolut ausgeschlossen schien“, so Luca Mai weiter.*

*Dabei sei es stets gelungen, die für diese Sparte wichtigste Leistung anzubieten: den besten am Markt erreichbaren Stundenpreis, so der Abteilungsleiter, um die Betriebskosten zu senken und die Produktionsleistung der Erdbewegungsmaschinen und Flurförderzeuge zu optimieren.*

*Schließlich habe Marangoni die Präsenz auf alle europäischen Länder ausgedehnt und ein ausschließlich aus Spezialisten bestehendes Kundennetz aufgebaut: Denn der runderneuerte Reifen müsse vor allem angesichts einer so reichen und differenzierten Produktauswahl von qualifiziertem Service und Beratung begleitet werden. „Deshalb haben wir jahrelang an der Schulung sowohl des technischen als auch des kaufmännischen Personals gearbeitet, um in der Sparte Erdbewegung eine angemessene Kultur in Sachen runderneuertes Produkt zu entwickeln.“*

*Mai weiter: „Wir ernten heute die Früchte einer langen Arbeit und hätten diesen Erfolg gewiss auch unabhängig von der Marktlage erreicht. Aber es steht außer Zweifel, dass die derzeitige Krise des Neureifenangebots uns heute eine neue, große Gelegenheit bietet, die wir optimal auszuschöpfen beabsichtigen. Und zwar können wir den neuen Kunden, die sich nur aus Notwendigkeit an uns wenden, beweisen, dass unser runderneueter Reifen absolut konkurrenzfähig ist und sie davon überzeugen, uns auch dann treu zu bleiben, wenn sich der Markt wieder beruhigt haben wird.“ Daher habe Marangoni im letzten Quartal des vergangenen Jahres eine Reihe neuer Mischungen herausgebracht, deren Einsatz jene der bisherigen Mischungen, die bereits allgemein als die besten am Markt galten, so Mai, noch um 20 Prozent übertrifft.*

*„Wir glauben fest daran, dass der runderneuerte Reifen in Zukunft eine wichtige Alternative sein wird, und zwar nicht nur in die-*

“The case for us is another. Approximately five years ago, Marangoni undertook an investment programme including new technologies, new structures, new moulds, and new rubber compounds for earth moving tyres. An ambitious programme that can be finally seen today. We believed in this programme and now we are enjoying the results of our efforts thanks to this perfect confluence between maximum development of our potential and the strong market demand.”

“But it would be wrong to attribute our growth only to a coincidental situation. In reality, our growth has been very strong throughout the recent times; volume went up by 40 per cent in the last three years, which has brought us to be European leaders in this industry. How did we make it?”

“First of all, we used our advantage to be part of a company group, one of the few worldwide which handles every single aspect of the tyre life cycle. For example: if an industrial group projects, builds and sells advanced machineries and technologies for tyre production, if it has an R&D department working on special compounds, if it can count on 50 years of experience in remoulded tyre, if its production line can handle new car tyres to remoulded tyres for earthmover vehicles, then it can only be natural that this company finds itself in an advantageous position when tackling a project like this!

“I would like to add that we also invested a lot in maximizing our range of products, our sales network and in educating our personnel. If we compare today’s range with the one back five years ago, the difference is enormous: for tyre types, sizes, moulds and different kinds of rubber compounds. There is practically no tyre type in the earthmover sector, in any market segment, which doesn’t correspond to one of our remoulded tyres. Today, we are working on the retread of the bigger tyre sizes, up to 49” and 51” for rigid dump trucks and up to 45” for loaders; only yesterday this seemed like an improbable occurrence for the retreaded tyres.

"We have always been able to offer the most important performance in this sector: the best cost per working hour on the market; working to reduce operating costs and improving the productivity of earthmover and industrial vehicles.

"Then, we also extended our presence to all European countries, building a dealer network exclusively made by product specialists: because remoulded tyres, especially in a range which is so wide and differentiated, must be sustained by specialised service and specific consultation and management. This is why we have been working for years to educate our personnel, whether technicians or sales representatives, in order to develop the knowledge of remould in the earthmover sector.

"Therefore, today we enjoy great satisfaction from our efforts and even without the current market situation we would have done the same. But it is indeed true that the crisis in the new tyre market is offering us a great opportunity, which we intend to use to our benefit. We can prove to customers that come to us out of sheer necessity that our remoulded tyre is absolutely competitive and therefore convincing them to stay with us even when the market will turn back to a normal situation. For this reason, in the last quarter of 2005, we introduced a series of new rubber compounds which perform 20 per cent longer compared to their previous versions, which were already considered the best on the market.

"We strongly believe that the retreaded tyre represents an important option for the future and not only for this industry: for economic and ecological reasons, for best use of resources, and for technological contents which put the retreaded tyre at the same level of a new tyre. There are advantages for everybody when choosing to use retreaded tyres.

"It is certainly important to develop a specific culture which is, in practice, a different tyre culture. The end user, in order to extend the life of the earthmover tyre and give the current shortage of new tyres an answer, must improve its efficiency and the management of his tyres.

"To do so, regular checks and verifications are necessary during usage, firstly maintaining the correct tyre pressure and controlling the worksite, quickly repair any damages in order to minimize the possibility of early dismounting and take the tyre to the end of its life so that it can be retreaded and therefore, extend its total life.

"We give our preference to remould our customers' own casings. The end user must therefore learn to work with precise methodology of use, on how to dismount the tyre when it is still suitable to be retreaded and must learn to plan the maintenance.

"At the end, it is all about considering the tyre as a product which has a very long life and give the right value to it; every customer will be more than willing to do it once he realizes the benefits that he will receive. In some countries this "culture" already exists, but not in some others and it is our job to help this culture to take birth and grow – in everyone's interest."

ab/cja

*ser Branche: aus Gründen der Wirtschaftlichkeit, des Umweltschutzes, der optimalen Nutzung der Ressourcen, aber auch aufgrund der inzwischen außer Zweifel stehenden technologischen Inhalte, die das Produkt dem Neureifen ebenbürtig machen. Die Entscheidung zugunsten des Runderneuerten bietet für jedermann Vorteile."*

ab

Marangoni Pneumatici produces 11,000 EM retreads each year

Marangoni Pneumatici stellt pro Jahr mehr als 11.000 runderneuerte EM-Reifen her

