



RETREADING

Special

Retreading Business in Europe –
A Changing Market

*Runderneuerungsgeschäft in Europa –
Ein sich ändernder Markt*



Consolidation – The Topic of Today

Retreaders are facing far-reaching changes

The current consolidation of European retreading markets will continue in the future. This statement is one that all market experts agree on.

Increasing cost pressures, the implementation of the ECE regulations, growing imports of cheap tyres from the Far East, the trade's distribution channels and the growing complexity of fleet business, are all cited as reasons for this. However, in a strange twist, experts believe that the market has a "bright future" due to the decreasing number of retreaders on the market. What changes do retreading experts predict for the future and what will be the reasons for such changes?

According to internal market research carried out by Bandag in 2003, there are 734 retreaders in Europe. In this context 'Europe' refers not only to the European Union and its 25 member states, but also to other important retreading markets, like Switzerland. (For the current size of the European retreading market refer to the adjacent table on page 3).

Italy is a prime example of how dramatic market changes can occur within a short space of time. According to Bandag 100 companies dealt in retreaded truck tyres in Italy in 2002, a figure supported by Fabio Cortesi, chairman of ITG from Italy. Three years prior to that ITG recorded 300 retreaders in Italy. The same trend can be seen in the number of retreaded truck tyres (from 17.5 inches upwards). In 2003 around 850,000 truck tyres were retreaded in Italy, accounting for 40 per cent of the retread market. Just one year later, only 750,000 truck tyres were retreaded claims Fabio Cortesi.

The Italian example is by no means typical, and individual markets have their own structures and subsequently their own developments. "In a nutshell, and as we know, the European continent is a highly diversified place and you need a flexible organisation to cope with that," says Danny Van Essche, marketing director for Bandag Europe

Konsolidierung – das Wort der Stunde

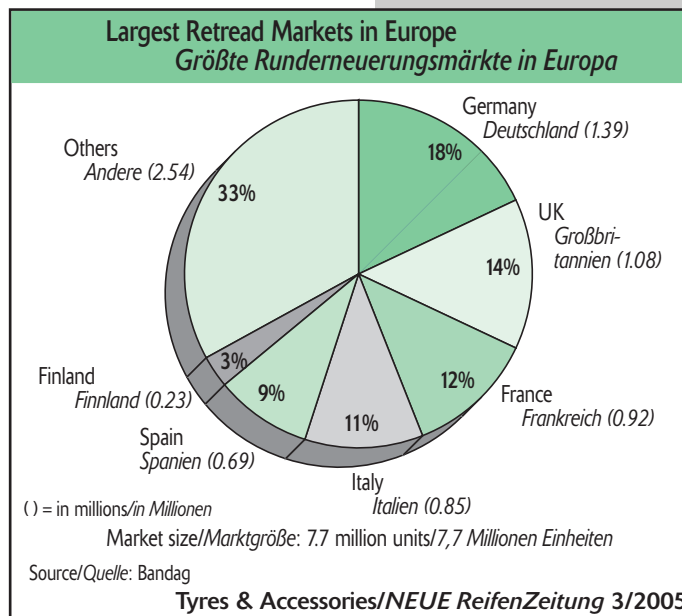
Runderneuerer vor weit reichenden Veränderungen

Die Konsolidierung auf den europäischen Runderneuerungsmärkten, die sich bereits in den vergangenen Jahren abgezeichnet hat, wird sich auch in Zukunft fortsetzen. Da sind sich alle Branchenkenner sicher.

Gründe sind etwa der zunehmende Kostendruck auf die Runderneuerer, die Einführung der ECE-Regelungen, wachsende Importe billiger Ostprodukte, die Vertriebswege des Handels oder auch die wachsende Komplexität des Flottengeschäfts. Obwohl auch in Zukunft die Anzahl der klassischen Runderneuerer weiter zurückgehen wird, soll der Branche insgesamt doch eine „große Zukunft“ bevorstehen, so die Analyse eines Experten. Wie wird sich also der Markt in Europa künftig verändern und was werden dafür die hauptsächlichlichen Ursachen sein?

Einer internen Marktuntersuchung Bandags aus dem Jahre 2002 zufolge – neuere Marktdaten sind nicht verfügbar – gibt es in Europa 734 Runderneuerer. Zu „Europa“ zählen hier nicht nur die 25 Staaten der heutigen Europäischen Union, sondern darüber hinaus noch bedeutende Staaten wie Norwegen oder die Schweiz sowie einige andere Staaten, die eben nicht der EU angehören. Zu den Größenordnungen des europäischen Runderneuerungsmarktes gibt die Tabelle

auf Seite 3 Auskunft. Ein besonders starkes Beispiel, wie sich ein Markt innerhalb kürzester Zeit verändern kann, ist Italien. Laut Bandag waren es in 2002 etwas über 100 Unternehmen, die Lkw-Reifen runderneueren. Diese Zahl wird von Fabio Cortesi, Vorstandsvorsitzender von ITG in Italien, gestützt. Drei Jahre zuvor allerdings habe es noch um die 300 Runderneuerer gegeben. Dasselbe Bild zeigt sich bei der Anzahl der Runderneuerungen von Lkw-Reifen (ab 17,5 Zoll). Während in 2003 noch etwa 850.000 Lkw-Reifen erneuert wurden, was einer Quote von knapp 40 Prozent bedeutet, sollen dies im vergangenen Jahr nur noch





These days it is becoming more and more difficult to find retreadable casings

Runderneuerbare Karkassen sind heute immer schwieriger zu finden

(EMEA). There are markets in Europe that are dominated by equity owned chains like the UK, then there are markets that are dominated by strong independent tyre dealers like Germany. Other influential market features include the degree of consolidation on the truck fleet level, the tradition in retreading itself, the position of new tyre manufacturers or even import bans on casings. All these issues are closely related to the changes and developments taking place on each European market.

The concern of cost pressures forced on the retreader is one shared by all European states. The current cost concern of the retreader is, of course, the ECE regulations, coming in at anywhere between 10,000 and 15,000 euros. In the UK all 42 retreaders are now certified with the ECE regulations having now been in place since January 2004. In Germany only half of the 85 truck tyre retreaders have been certified so far. In Italy it is about 70 per cent. The problem with the cost intensive ECE regulations is that their "rules have been diluted that much, that a quality improvement cannot be expected," says Ellerbrock's sales manager Christian Asmuth. Kraiburg's vice president Thorsten Schmidt doesn't expect the ECE regulations to affect any positive changes in the retreading industry either. On the contrary: "For Germany it is almost embarrassing what has happened," he comments, referring to the 'never-ending story' of the implementation of the ECE regulations into German law.

The 'raw material' of the retreading business, casings, are another financial pressure placed on retreaders. Today an average truck tyre casing – 315/80 R 22.5 – costs about 80 euros in Europe. Five years ago it was just 40 euros. Another 50 euros can be added for the retreading material and then on top of that comes labour and machine costs. Under these circumstances even high quality retreads have a hard time competing with new truck tyres, especially if the end customer is merely concerned with price. And the reason why casings are becoming more expensive – because they are a scarce commodity.

One of the reasons for this scarcity is, the cost pressure placed on European fleets through increasing tolls, fuel expenditure, etc. Because of this fleet operators use every millimetre of the 'raw material', even down to the steel belt, says Kraiburg's vice president. And of course the casings cannot then be used for retreading. Anot-

750.000 Runderneuerungen gewesen sein, erklärt Fabio Cortesi.

Solche Entwicklungen lassen sich natürlich nicht verallgemeinern, da jeder Markt in Europa andere Strukturen hat und folglich auch andere Entwicklungen aufweist. „Wie wir wissen, ist Europa in einer Nusschale betrachtet ein höchst verschiedenartiger Ort“, so Danny Van Essche, Marketingdirektor bei Bandag Europa (EMEA). Es gebe Märkte in Europa, in denen die Handelsketten der Neureifenhersteller dominieren, dann Märkte mit starker Präsenz von unabhängigen Händlern. Weitere Unterscheidungsmerkmale, so Van

Essche, seien etwa der Konsolidierungsgrad bei den Flotten, die eigentliche Runderneuerungstradition, die Dominanz der Neureifenhersteller oder auch Importbeschränkungen für Karkassen. Alle diese Unterschiede wirkten sich auf die stattfindenden Veränderungen am Markt aus.

Was aber wohl für alle Staaten Europas mehr oder weniger von Bedeutung ist, das ist der Kostendruck auf die Runderneuerer, der zu einer Marktkonsolidierung führt. Das erste, was einem Runderneuerer zum Thema „Kostendruck“ einfällt, ist natürlich tagesaktuell die Einführung der ECE-Regelungen, deren Zertifizierungsverfahren schnell 10.000 bis 15.000 Euro verschlingt, ohne dass dies vielen Runderneuerern einen Vorteil bringt. In Großbritannien sind alle 42 Runderneuerer zertifiziert, da die ECE-R 109 und 108 bereits in nationales Recht umgesetzt wurden. In Deutschland allerdings ist derzeit von den 85 Lkw-Runderneuerern gut die Hälfte zertifiziert; in Italien sogar etwa 70 Prozent. Das Problem der kostspieligen ECE-Zertifikate ist, dass deren „Regeln so verwässert worden sind, dass eine Verbesserung der Qualität nicht zu erwarten ist“, meint Ellerbrocks Verkaufsleiter Christian Asmuth. Auch Kraiburgs Leiter Marketing und Vertrieb Thorsten Schmidt sieht durch die Umsetzung der ECE-Regelungen in deutsches Recht, was noch in diesem Jahr erwartet wird, keine sonderlichen Vorteile; im Gegenteil: „Für Deutschland ist es schon fast beschämend, was dort abläuft“, und meint damit die ‚unendliche Geschichte‘ der Umsetzung (siehe dazu auch separaten Artikel ab Seite 11).

Das nächste, was einem Runderneuerer zum Thema „Kostendruck“ einfällt, sind natürlich die Karkassen, der ‚Rohstoff‘ der Branche. Eine durchschnittliche Lkw-Karkasse in 315/80 R 22.5 kostet heute in Europa etwa 80 Euro. Vor fünf Jahren waren dies noch nur 40 Euro. Wenn diese teure Karkasse dann runderneuert wird, kommen noch etwa 50 Euro Materialkosten plus Arbeits- und Maschinenkosten hinzu. Im Wettbewerb mit Neureifen sehen qualitativ hochwertige Runderneuerte da schlecht aus, jedenfalls wenn der Kunde ausnahmslos produkt- und preisorientiert ist. Karkassen werden dadurch teurer, weil sie am Markt immer seltener verfügbar sind.

Einer der Gründe für diese Verknappung ist auch der Kosten-

her reason for the scarcity of casings is that new tyre producers are managing their own retreading in house. According to Thorsten Schmidt this is a "necessary marketing tool of the new tyre industry" in view of their fleet customers. But this leads to a situation where the much-demanded Michelin casings are going into Remix and Recamic and are therefore difficult to obtain on the free market.

Cheap truck tyre imports from the Far East or Eastern Europe are also having a negative effect on the retreader. "We acknowledge that retreading is under pressure by the new tyre industry. This is not only the cheaper imports but also the second and third brands from the new tyre manufacturers. In some countries these tyres are the same price as a Bandag tyre, or even cheaper," explains Bandag's marketing director Danny Van Essche. The affect of these cheap im-

druck auf die Speditionen durch Maut, Treibstoffkosten, etc. Spediteure fahren den „Wertstoff Karkasse“, so Kraiburgs Leiter Marketing und Vertrieb Schmidt, bis auf die Gürtellagen runter und machen ihn somit für die Runderneuerung nicht mehr brauchbar. Ein weiterer Grund für die Verknappung der verfügbaren Karkassen ist auch die Werksrunderneuerung. Thorsten Schmidt sieht darin ein „notwendiges Marketingtool der Neureifenindustrie“ mit Blick auf die Flottenkunden, was allerdings dazu führt, dass die begehrten Michelin-Karkassen übermäßig stark bei Remix und Recamic landen und im Handel nur schwer zu haben sind.

Weiteres zum Thema „Kostendruck“ kommt aus Asien und Osteuropa durch so genannte Billigimporte. „Wir müssen anerkennen, dass die Runderneuerung unter dem Druck der Neureifenindustrie

European Retread Market

Europäischer Runderneuerungsmarkt

Retread producers / Runderneuerer		Truck tyre market* / Lkw-Reifenmarkt*			
Country Land	Retread producers Runderneuerer	New tyre market Neureifenmarkt	Retread market Runderneuerungsmarkt	Truck tyre market Lkw-Reifenmarkt	Retread share Anteil Runderneuerung
Germany / Deutschland	37	1.853	1.398	3.250	40 %
UK / Großbritannien	42	1.633	1.077	2.710	40 %
Italy / Italien	106	1.350	850	5.960	39 %
France / Frankreich	6	1.108	942	2.050	46 %
Spain / Spanien	66	939	664	1.603	42 %
Turkey / Türkei	200	679	301	980	31 %
Poland / Polen	14	674	196	870	22 %
Netherlands / Niederlande	9	370	190	560	34 %
Belg. - Lux. / Belg. - Lux.	10	360	180	540	33 %
Greece / Griechenland	19	323	77	400	19 %
Bulgaria / Bulgarien	8	277	33	310	11 %
Czech Rep. / Tschechien	N.A.	254	194	448	43 %
Austria / Österreich	8	240	160	400	40 %
Portugal / Portugal	43	220	154	374	41 %
Sweden / Schweden	23	220	220	440	50 %
Hungary / Ungarn	8	197	53	250	21 %
Switzerland / Schweiz	8	155	125	280	45 %
Denmark / Dänemark	7	129	91	220	41 %
Norway / Norwegen	5	124	136	260	52 %
Jugoslavia / Jugoslawien	20	120	60	180	33 %
Finland / Finnland	40	104	254	358	71 %
Croatia / Kroatien	8	65	33	98	33 %
Slovakia / Slowakei	9	65	85	150	57 %
Slovenia / Slowenien	3	58	52	110	47 %
BIH / Bosnien-Herzegowina	19	41	29	70	41 %
Fyrom / Mazedonien	3	29	9	38	23 %
Cyprus / Zypern	8	20	16	36	44 %
Estonia / Estland	5	15	25	40	62 %
TOTAL / Gesamt	734	11.622	7.603	19.225	40%

* in 1,000pcs / in 1.000 (>=17,5")

Source/Quelle: Bandag EMEA

Tyres & Accessories / Neue Reifenzeitung 3/2005

ports has already been witnessed on the passenger car tyre market, acknowledges Thorsten Schmidt in an interview with Tyres & Accessories. In this market segment the correlation between cheap new tyre imports and diminishing demand for retreads has been "evident," he says. Another problem with imported budget tyres is that the number of retreadable truck tyres on the market is decreasing. With regards to the quality of these imports, Kraiburg's vice president comments "Despite improvements they are still not in a position where they can be retreaded with a clear conscience."

Another reason for the market consolidation in Europe is that not all retreaders have a sound distribution network through which to sell the retreads.

"Right now we see the development of a two-tier system on the re-treading market," explains Ellerbrock's Christian Asmuth. First, there is the group of retreaders that own a network of up to 30 outlets, and this is the main distribution channel, says the sales manager. This is advantageous because there is an 'economies of scale' at work when buying retreading materials, and they can trade with more favourable conditions. According to Mr Asmuth the 'first tier' of the re-treading society will build further capacities in the future that will be to the detriment of the 'second tier'.

This second group of retreaders is mostly made up of companies that only supply to the tyre trade and don't have direct access to the end consumer, i.e. the fleet operator. This lack of contact leads to a situation where the earnings are below average because the retreader can only sell the tyre and not the service itself. In some cases the amount made by selling retreaded truck tyres to dealers is below the manufacturing costs. It will be this second tier that "will take capacities off the market", Ellerbrock's sales manager says. Mr Schmidt, Kraiburg's vice president, is of the same opinion: "Retreaders without any subsidiary dealer system will have by far more difficulties." One of the main problems is lack of access to market dominating tyre chains. According to Mr Schmidt, a company with 20 equity outlets would perform as "the optimal retreading company", adding, "there are companies that just become too big." If they become too big these companies have to handle bulk costs, like logistics, he explains further. However, "without being the old bull," says the vice president, such a company can easily get into trouble if it is not in a position to enforce its prices onto the local market.

Consequentially, when a retreading company has financial difficulties, further problems come to light. For example, the necessity to invest in order to keep up quality standards (machinery, ECE certificates, distribution network). In light of low capital and the liquidity bases of many retreaders in Europe, Mr Schmidt adds: "Most retreaders won't be able to make such a step" and invest money. These difficulties will be further aggravated by the new international capital guidelines that decide whether or not a company can receive a necessary bank loan and under which conditions (Basel II). For this reason it is becoming increasingly difficult for many retreaders to borrow money from the bank for investment purposes. When such a case occurs, material suppliers like Kraiburg offer help. Kraiburg has provided short-term liquid funds to some retreaders covering up to



The number of retreaders will clearly diminish, says Thorsten Schmidt, Kraiburg's vice president

Die Anzahl der Runderneuerer wird sich deutlich verringern, so Thorsten Schmidt, Leiter Marketing und Vertrieb bei Kraiburg

steht. Der Grund sind nicht nur billige Importe sondern auch Zweit- und Drittmarken der Neureifenhersteller. In einigen Ländern reichen diese Reifen an das Preisniveau eines Bandag-Reifens heran oder liegen sogar darunter", wie Bandags Marketingdirektor Danny Van Essche erklärt. Welche Folgen dieser Preisdruck haben kann,

habe sich in der Vergangenheit insbesondere bei der Pkw-Reifenrunderneuerung

gezeigt, so Thorsten Schmidt im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG. Dort sei der Zusammenhang „offensichtlich“. Das Problem mit den so genannten Billigimporten ist allerdings, dass durch sie das Verhältnis am Markt zwischen erneuerbaren und nicht erneuerbaren Lkw-Reifen ins Ungleichgewicht gerät. Viele Drittmarke und Reifen aus Fernost seien, was die Qualität betrifft, „trotz Steigerungen noch nicht da, dass man sie guten Gewissens runderneuern kann“, so Kraiburgs Leiter Marketing und Vertrieb weiter; die Karkassen halten einem zweiten Leben nur selten stand.

Die derzeit in Europa stattfindende Marktkonsolidierung ist auch darin begründet, dass nicht alle Runderneuerer direkt über ein Vertriebsnetz verfügen, um ihre Produkte absetzen zu können. „Wir haben mittlerweile eine Zweiklassenentwicklung bei der Runderneuerung“, sagt etwa Christian Asmuth von Ellerbrock. Der Verkaufsleiter sieht zunächst einmal die Gruppe der Runderneuerer, die über fünf bis 30 eigene Outlets verfügen, über die die Reifen abgesetzt werden. Dies bringt nicht nur den Vorteil mit sich, dass in der Regel Größenvorteile greifen, was auch bei der Materialbeschaffung spezielle Konditionen mit sich bringt. Hinzu kommt noch, dass es keine zu großen Schwierigkeiten bei der Karkassenbeschaffung gibt, da eben der direkte Kundenkontakt besteht. Asmuths Meinung zufolge wird diese „erste Klasse“ künftig noch weitere Kapazitäten aufbauen können – zulasten der „zweiten Klasse“.

Dies ist die Gruppe der Runderneuerer, die lediglich an den Handel liefert, ohne direkten Kundenkontakt zu haben. Dieser fehlende Kontakt führt unter anderem dazu, dass die Erlöse unterdurchschnittlich sind, denn ohne Kundenkontakt wird nur Ware, nicht aber die lukrative Dienstleistung am Endverbraucher verkauft. Die Erlöse lägen teilweise sogar unter Herstellungskosten. Es werde, so Christian Asmuth, die zweite Klasse sein, in der „sich deutlich Kapazität vom Markt verabschieden“ wird. Derselben Meinung ist auch Kraiburgs Leiter Marketing und Vertrieb Schmidt: „Runderneuerer ohne Filialbetrieb tun sich um Welten schwerer.“ Eins der Hauptprobleme ist der Zugang zu den marktbeherrschenden Handelsketten. Ein Betrieb mit etwa 20 eigenen Outlets könnte ein „optimaler Runderneuerungsbetrieb“ sein, so Schmidt, was im Zweifel natürlich nicht generell gilt. So gibt es auch „Betriebe, die zu groß werden“. Diese schieben dann Kostenblöcke wie Logistik vor sich her, „wenn sie zu sehr in die Fläche gehen“. „Ohne Platzhirsch-Charakter“ allerdings, so der Leiter Marketing und Vertrieb weiter, könnte ein Betrieb schnell in

40 per cent of their investment costs. Sometimes these short-term loans are even deemed to create "by-pass liquidity."

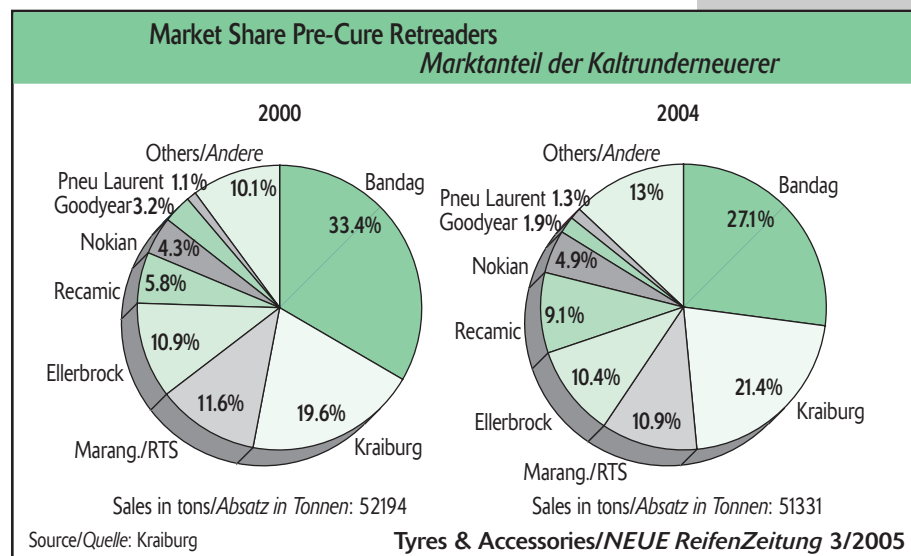
The growing complexity of the fleet business is yet another factor that has encouraged market consolidation. "Again, if you don't succeed to position your brand as a solution, sustained with trained experts and supported by programmes, you only have product and price as an argument," explains Danny Van Essche, marketing director at Bandag Europe. It is generally accepted that Bandag is the company in the retreading business - setting the benchmark for the whole market with its franchise system and its flexible services offered to fleets. In Europe there are 220 Bandag franchises, retreading (only pre-cure) about 1.8 million truck tyres a year; some even do hot retreading, but not under the Bandag system. All in all, Bandag claims it has 18 per cent of the European retreading market. "Fleets will continue to consolidate and work cross border. More and more fleets will be managed by highly educated managers that will look at what is core business for them, i.e. transport of goods and logistics. They will manage costs with the eye of an eagle and they will look for cross border programmes to help them get better operational readiness and harmony in management to drive out variation and costs," evaluates Mr Van Essche, from current market developments. In such a new environment the actual retreading of a truck tyre itself is just "part of that solution." According to Bandag's marketing director this development will continue, leaving standardised solutions, formal processes and programmes with less relevance. It is the individual system and solution that guarantees the customer's mobility.

A product-focused retreader will find difficulties in retaining its market position in such a situation. This retreader will have to keep up with the professionalisation and individualisation of the fleets, which are its main customers. This will be difficult for many retreaders, say most experts. "The number of retreaders will clearly diminish," Mr Schmidt predicts. According to the German tyre trade association BRV there are about 90 retreaders in Germany, according to Kraiburg's counting, there are only 75. Kraiburg's VP forecasts that by 2008/2010 this number will further decrease to about 50. "Each ye-

Probleme geraten, da er seine Vormachtstellung nicht auch preislich am Markt durchsetzen kann.

Wenn es um die Finanzen der Runderneuerer schlecht bestellt ist, tauchen gleich Folgeprobleme auf. Ein äußerst drängendes Problem sind die notwendigen Investitionen, um Qualitätsstandards (Ausrüstung, ECE-Zertifikate, Vertriebsnetz) zu halten. „Die Masse der Runderneuerer wird diesen Schritt nicht mitmachen“, ist sich Kraiburgs Leiter Marketing und Vertrieb mit Blick auf die dünne Kapitaldecke vieler Betriebe in Europa sicher. Verschärft werden solche Liquiditäts- und Finanzierungsprobleme noch durch die neuen Eigenkapitalvorschriften, nach denen Banken ihre Kredite vergeben müssen: Stichwort „Basel II“ oder „Rating“. Für viele Runderneuerer seien Bankkredite folglich immer schwerer zu erlangen. Kraiburg etwa gibt seinen Kunden in solchen Fällen gelegentlich eigene Kredite. Diese kurzfristigen Kredite zu marktüblichen Konditionen decken maximal 40 Prozent der erforderlichen Investitionskosten ab, selten mehr, so Thorsten Schmidt; teilweise dienen kurzfristige Kredite auch lediglich der Schaffung von „Überbrückungsliquidität“.

Ein weiterer wesentlicher Faktor, der die Konsolidierung der Runderneuerungsbranche vorantreibt, ist die zunehmende Komplexität des Flottengeschäfts. „Wenn man nicht in der Lage ist, seine Marke als Lösung zu positionieren, unterstützt durch geschulte Experten sowie durch Programme, dann hat man nur das Produkt und den Preis als Argument“, erklärt Danny Van Essche, Marketingdirektor bei Bandag Europa. Bandag ist mit Sicherheit das Unternehmen der Branche, das mit seinem Franchisesystem und seinen umfangreichen und flexiblen Serviceangeboten für Lkw-Flotten Maßstäbe setzt, in den USA wie auch in Europa. Derzeit gibt es 220 Bandag-Shops in Europa, die jährlich etwa 1,8 Millionen Lkw-Reifen kaltrunderneuern (einige Shops betreiben daneben auch Heißrunderneuerung). Insgesamt, so Bandag in einer Unternehmenspublikation, habe man einen Anteil am Runderneuerungsmarkt von 18 Prozent in Europa, und dies nicht zuletzt wegen der umfangreichen und maßgeschneiderten Systemlösungen, Stichwort: Eurofleet, die das Unternehmen mit Konzernzentrale im ländlichen Muscatine, Iowa, seinen Flottenkunden anbietet. „Flotten werden sich weiter konsolidieren und über Ländergrenzen hinweg tätig sein. Mehr und mehr Flotten werden durch gut ausgebildete Manager geführt, die einen Blick darauf haben, was das eigentliche Kerngeschäft des Unternehmens ist, und zwar der Transport von Waren sowie Logistik. Sie werden ihre Kosten mit Adlernaugen begutachten und sich um grenzübergreifende Programme bemühen, die ihnen eine bessere operative Einsatzfähigkeit bietet und Abweichungen und Kosten minimiert“, beschreibt Danny Van Essche die derzeitige Entwicklung. Dabei sei die eigentliche Runderneuerung eines Lkw-Reifens lediglich ein Teil der gesamten Lösung. Bandags Marketingdirektor zufolge wird sich dieser Trend immer weiter fortsetzen, standardisierte Lösungen, formelle Prozesse und Programme werden an-



ar two small and two big retreaders die" in Germany, he says. Apart from economic reasons many companies have problems such as finding a successor to run the retreading business. Similar problems of course can be found on other markets like the UK market (for the UK market see separate article).



Ellerbrock's sales manager Christian Asmuth believes that the retreading business in Western Europe will have a bright future

Christian Asmuth, Verkaufsleiter bei Ellerbrock, glaubt, dass die Runderneuerung in Westeuropa ein große Zukunft haben wird

The consolidation of the European retreading industry will continue. "It was necessary to reduce the number of retreaders in Western Europe," ITG's chairman Fabio Cortesi claims. The reduction will ensure that the remaining retreaders retain their competitiveness in the long run. Despite all the changes on the European retreading market, Ellerbrock's sales manager Mr Asmuth is certain about the following: "The retreading business in Western Europe will have a bright future." On top of this markets in Eastern Europe are about to close the gap and start to develop similar market structures found in the West. "Eastern Europe has a long way to go, as they make the move from controlled economy to open market economy in one go. Many of those countries go immediately for the new technology and they skip some steps in the process because they can learn from our mistakes," Mr Van Essche comments. Some former communist countries like Poland, Bulgaria or Hungary may currently have a low market share of retreaded truck tyres however they will, in time, experience development.

arno.borchers@reifenpresse.de/cma

Bedeutung verlieren – individuelle Systeme sind die Lösung, um die Mobilität der Flottenkunden zu gewährleisten.

In einem solchen Umfeld wird es einem produktbezogenen Runderneuerer immer schwerer fallen, sich am Markt zu behaupten; er muss mit der Professionalisierung und Individualisierung der Flotten, also seiner meisten Kunden, mitgehen. Dass dies nicht alle Runderneuerer schaffen, sind sich die meisten Experten des Marktes sicher. „Die Anzahl der Runderneuerer wird sich deutlich reduzieren“, prophezeit

Thorsten Schmidt. Laut BRV gibt es derzeit etwa 90 Lkw-Reifenrunderneuerer (Anzahl der Workshops) in Deutschland, wobei man bei Kraiburg nur gut 75 zählt. Bis 2008/2010 wird sich diese Zahl auf etwa 50 verringern, ist sich Kraiburgs Leiter Marketing und Vertrieb sicher. „Jedes Jahr sterben zwei kleine und zwei große Runderneuerer“ in Deutschland, so Schmidt. Grund dafür seien nicht nur die oben skizzierten Gründe, sondern auch Nachfolger-Probleme in den Betrieben. Ähnliche Probleme



It was necessary to reduce the number of retreaders in Western Europe," ITG's chairman Fabio Cortesi claims

„Es war auch notwendig, die Anzahl der Runderneuerer in Westeuropa zu verringern“, ist sich Fabio Cortesi, Vorstandsvorsitzender von ITG, sicher

finden sich natürlich auch auf anderen Märkten wieder,

wie etwa in Großbritannien (siehe zum britischen Markte separaten Artikel ab der nächsten Seite).

Die Konsolidierung der europäischen Runderneuerungsindustrie wird sich fortsetzen, soviel scheint sicher zu sein. „Es war auch notwendig, die Anzahl der Runderneuerer in Westeuropa zu verringern“, ist sich Fabio Cortesi, Vorstandsvorsitzender von ITG, sicher. Nur so sei die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Unternehmen langfristig gewährleistet. Trotz aller Veränderungen auf dem europäischen Runderneuerungsmarkt, ist sich Ellerbrocks Verkaufsleiter Christian Asmuth doch sicher: „Die Runderneuerung in Westeuropa wird eine große Zukunft haben.“ Aber auch die Märkte in Osteuropa schließen langsam auf und bilden ähnliche Strukturen aus. „Osteuropa hat noch einen weiten Weg zu gehen, um von der Kommandowirtschaft zur freien Marktwirtschaft zu gelangen. Viele dieser Länder übernehmen aber sofort die neueste Technologie und überspringen einige Schritte in ihrer Entwicklung, da sie von unseren Fehlern lernen“, meint Danny Van Essche. In einigen Ländern des ehemaligen Ostblocks ist folglich die Runderneuerungsquote immer noch unterdurchschnittlich (siehe Tabelle auf Seite 3), wie etwa in Polen, Bulgarien oder Ungarn. Dennoch entwickeln sich auch hier die Märkte.

arno.borchers@reifenpresse.de

Re-treading Carefully

Optimism and pessimism live side by side in the UK market

The good news is that the UK is still one of the largest markets in Europe. The bad news is, from a pre-cure perspective at least, it has shrunk by nearly 20 per cent in the last four years. As depressing as this may sound, in the short and medium terms at least, this could mean 'the only way is up' for retreaders.

Today, the UK market is second only to Germany, in terms of units, according to industry sources. But when you consider that Germany has a larger commercial vehicle market and is the land-linked to many other European countries, the fact that it only sells 0.3 million more retreads than the UK's 1.1 million doesn't sound so impressive.

According to the figures Tyres & Accessories has seen, and again referring to pre-cure retreading only, Bandag and Ellerbrock appear to be the biggest winners of the last four years. These well-known names were the only companies to actually increase their market share during this period. And while Ellerbrock's share only increased by two percentage points, Bandag's grip on the pre-cure retreading market shot up 12 percentage points to 35 per cent, stealing the lead from now second place Marangoni (32 per cent).

Marangoni's share has remained pretty much static. Last year it held 32 per cent of the market, not far off the 34 per cent it held in 2000. The result is that the balance of power has shifted in the last few years and the top two pre-cure providers have swapped positions. In 2000 the leading four companies in terms of market share were Marangoni, Bandag, Ellerbrock and Kraiburg. Now it's Bandag (35 per cent), Marangoni (32 per cent), Ellerbrock (20 per cent) and Kraiburg (4 per cent).

Some industry sources put the total European truck retread market at almost 7.7 million units compared with 11.6 million new tyres. But, because every company seems to have a different definition of which countries make up Europe, it is difficult to draw definite conclusions. According to T&A estimates, the UK is the second largest retread market in Europe with 1.1 million units - just behind Germany's 1.4 million and just in front of France's 0.9 million. Therefore truck retreads represent just under 40 per cent of the market. As far as new tyre/retread ratios are concerned, the UK almost exactly represents the European average. While Scandinavian countries like Finland may produce a higher ratio, the 70 per cent that this nation boasts is hardly typical of the mature European markets.

Between 2000 and 2004 the UK wings of two other well-known companies lost territory. Goodyear and Kraiburg's pre-cure market

Das vorsichtige Rund-Erneuern

Optimismus und Pessimismus: Nachbarn im britischen Markt

Die gute Nachricht zuerst: Der britische Lkw-Markt gehört mit 1,1 Millionen Einheiten immer noch zu den größten Runderneuerungsmärkten in Europa. Dennoch ist insbesondere der Markt für die Kaltrunderneuerung während der letzten vier Jahre um beinahe 20 Prozent zurückgegangen.

Wie bedrückend dies auch klingen mag, kurz- bis mittelfristig scheint es dennoch nur nach oben zu gehen für die Runderneuerer in Großbritannien.

Der britische Markt wird derzeit nur vom deutschen übertroffen, was die Anzahl der Runderneuerungen betrifft. Deutschland ist allerdings nicht nur ein größerer Nutzfahrzeugmarkt, sondern darüber hinaus geografisch günstiger gelegen. Vor diesem Hintergrund sind die rund 300.000 Einheiten runderneuerter Lkw-Reifen, die in Deutschland mehr verkauft werden, nicht besonders beeindruckend.

Wenn man einen Blick auf aktuelle Marktdaten wirft, die aus der Runderneuerungsindustrie stammen, scheinen insbesondere Bandag und Ellerbrock in den vergangenen vier Jahren in Großbritannien besonders gut abgeschnitten zu haben, was die Entwicklung der Kaltrunderneuerung betrifft. Diese beiden namhaften Größen konnten ihren Marktanteil in dem entsprechenden Zeitraum als einzige verbessern. Während Ellerbrock zwei Prozentpunkte hinzugewonnen hat und nun einen Anteil von 20 Prozent bei der Kaltrunderneuerung hat, kann sich Bandag neuerdings über die marktbeherrschende Stellung freuen. Der amerikanische Konzern gewann zwölf Prozentpunkte hinzu und hält nun 35 Prozent Marktanteil bei der Kaltrunderneuerung. Gleichzeitig hat Bandag Marangoni/RTS von Platz eins der Rangliste verdrängt; die Italiener halten immerhin noch 32 Prozent.

Der Marktanteil Marangonis ist während der vergangenen vier Jahre auf dem britischen Runderneuerungsmarkt weitestgehend gleich geblieben. Während das Unternehmen aus Italien im vergangenen Jahr einen Marktanteil von 32 Prozent sein Eigen nennen konnte, waren dies vier Jahre zuvor noch etwa 34 Prozent, wie es in einer vergleichenden Untersuchung heißt. Folglich hat sich das Machtgleichgewicht auf dem britischen Kaltrunderneuerungsmarkt in den vergangenen vier Jahren leicht zugunsten von Bandag verschoben. In 2000 gehörte neben den drei genannten Unternehmen noch Kraiburg in die Gruppe der besten Vier mit einem Marktanteil von elf Prozent. Im Verlauf der vergangenen vier Jahre hat sich Kraiburgs Marktanteil in Großbritannien allerdings auf jetzt vier Prozent verringert.



The UK retreading market is the second biggest market in Europe

Der britische Runderneuerungsmarkt ist der zweitgrößte in Europa

shares both fell. Goodyear explains that it has historically had an 11 per cent total market share (including mould cure), which dropped to 10 per cent in 2004 after exiting some unprofitable business. "Out of the two processes, we are developing pre cure more through our Next Tread partners. If there's one segment we are focussing on, its this," corporate communications manager, James Bailey explained. According to Goodyear, the reason for this decrease in the company's share is because the Wolverhampton plant that produces the vast majority of its pre-cure solutions, has altered its mould cure/pre cure ratio in favour of mould cure products. This decision reflects increased demand from some fleet customers for mould cure products, the company added.

Currently, a large proportion of the company's Wolverhampton plant produces pre-cure products, something that the company believes demonstrates its ongoing commitment. "We have invested quite heavily in this area. Within 12 months the company has installed new shearography machines, new tyre building machinery and generally redeveloped operations," Mr Bailey added. The company is keen to emphasise that it sees retreading as a long-term investment, part of its 'cradle to grave' fleet services that extend beyond the UK and into Europe.

Kraiburg's recent progression is also worth noting. Its share of the market may have fallen from 11 to 4 per cent between 2000 and 2004, but after installing a new team in 2003, the company went through a repositioning programme, which resulted in a marked upturn in business and a 50 per cent sales increase in the UK. Despite this impressive performance, company representatives say they are still "looking to increase substantially."

But what does this general overview of the market reveal about the shape and the possible future of the retreading business in the UK? The fact that manufacturers have increased the prices of their new tyres has been welcomed by retreaders. For them, the relative shortage of budget tyres coming into the market has also been pleasing. Now, despite overall figures which suggest a long-term decline, the retreaders T&A spoke to were optimistic about the future. They see the removal of one reason not to choose new tyres and the

Einigen Publikationen zufolge beläuft sich der europäische Runderneuerungsmarkt auf knapp 7,7 Millionen Einheiten, hinzu kommen noch etwa 11,6 Millionen neue Lkw-Reifen, so dass sich der gesamte Ersatzmarkt auf über 19 Millionen Einheiten beläuft. Da in kaum einer Aufstellung über Europa dieselben Länder betrachtet werden, ist es sehr schwer, genaue Schlussfolgerungen zu ziehen. Soweit die Datenlage es zulässt, erscheint Großbritannien als zweitgrößter europäischer Runderneuerungsmarkt mit 1,1 Millionen Einheiten nach Deutschland (1,4 Millionen) und direkt vor Frankreich (0,9 Millionen). Insgesamt liegt der europäische Marktanteil der Runderneuerterten bei rund 40 Prozent; Großbritannien liegt genau in diesem europäischen Durchschnitt, während in Skandinavien Marktanteile von 70 Prozent erreicht werden.

Zwischen 2000 und 2004 haben zwei in Großbritannien namhafte Marktteilnehmer einiges an Boden verloren. Neben Kraiburg verlor auch Goodyear Marktanteile bei der Kaltrunderneuerung. Goodyear selbst in Großbritannien erläutert die Situation damit, dass man lange Zeit um die elf Prozent Marktanteil gehabt habe (inkl. Heißrunderneuerung) und erst in 2004 auf etwa zehn Prozent Anteil absackte. „Unter den zwei Verfahren entwickeln wir insbesondere das Kalt-runderneuerungsverfahren durch unsere Next Tread-Partner“, so James Bailey, Unternehmenssprecher bei Goodyear in Großbritannien. Der Grund für den leichten Rückgang sei darin zu sehen, dass man in der eigenen Anlage in Wolverhampton nun mehr Runderneuerungsmaterial für die Heißrunderneuerung herstelle. Dieser Entscheidung lag eine gestiegene Nachfrage durch einige Flottenkunden zugrunde, so der Sprecher weiter.

Dennoch werde der überwiegende Teil der Kapazitäten in Wolverhampton für die Herstellung von Laufstreifen für die Kaltrunderneuerung genutzt, worauf Goodyear auch in Zukunft setzen will. „In diesem Bereich haben wir stark investiert. Innerhalb von zwölf Monaten hat das Unternehmen neue Shearographen und Belegungsmaschinen installiert sowie grundsätzlich die Abläufe verbessert“, erläutert James Bailey. Für Goodyear sei es wichtig darzustellen, dass es sich bei der Runderneuerung um ein langfristiges Investment handele, das zum europaweiten Flottenservice dazugehöre, quasi „von der Wiege bis zur Bahre“.

Die jüngsten Entwicklungen bei Kraiburg in Großbritannien sind ebenfalls erwähnenswert, schließlich ging der Marktanteil von elf auf jetzt vier Prozent zurück. In 2003 hat Kraiburg in Großbritannien ein neues Team aufgestellt, was gleichzeitig auch zu Veränderungen beim Produktprogramm führte. Dies soll sich in Großbritannien erst jüngst in einer 50-prozentigen Umsatzsteigerung widerspiegelt haben. Trotz dieser beeindruckenden Zahlen sagen Kraiburg-Vertreter in Großbritannien dennoch, eine „wesentliche Verbesserung“ sei wünschenswert.

Was allerdings sagt dieser allgemeine Überblick aus über künftige Entwicklungen des britischen Runderneuerungsmarktes? Die Tatsache, dass Reifenhersteller ihre Preise für Neureifen angezogen haben, wurde in der Runderneuerungsbranche weitestgehend begrüßt. Darüber hinaus war die relative Knappheit an Budgetreifen auf dem britischen Markt ebenfalls eine Wohltat für die Branche. Obwohl die Gesamtdaten eher eine rückläufige Entwicklung des Marktes vermuten lassen, waren sämtliche Runderneuerer, mit denen sich die NEUE REIFENZEITUNG in Großbritannien unterhalten

diminishing of retreaders' major competition as encouraging signs.

From the ground, retreaders are certainly painting a different picture to the image provided by the statistics. One retreader even went as far as suggesting that the truck retread market is "firing on all cylinders" adding that, in its current state, it is "as promising as it has ever been."

One way that the UK market leads other parts of Europe is in its adoption of ECE regulations 108 and 109. While some European states still lag behind, arguably because of bureaucracy, Britain put these regulations into affect some time ago. And now the standard of retreading is better than it has ever been, suggests Mike Emanuel of Homerton Tyres. But this improvement isn't just down to the introduction of a couple of regulations, instead it has been the result of a concerted effort on the part of retreaders. "In fairness it has been something that people have been striving for for years," he explains.

According to Mr Emanuel, one of the weaknesses of the UK market is that "everyone is neurotic about charging a decent price for a decent product." On top of this, retreaders are stereotypically British when it comes to promoting themselves and could do with emphasizing the economic and environmental benefits of their products more, he adds.

But will commercial retreading decline in the same way as its passenger car cousin? Although, the proportion of commercial retreads has already declined, there is some security in the fact that large-scale manufacturers like Michelin and Goodyear both have substantial commitments in this area. During the recent strike ballot at Michelin's Stoke-on-Trent Remix plant, the company was keen to emphasise that it saw this business as part of its long-term strategy. As long as large companies like these remain in the business, there will be opportunities for all retreaders, Mr Emanuel believes.

"In five years time the market could even be stronger than it is today." This is all down to the proliferation of wider, lower profile tyres. "Mileages on these products won't be as great as previously, but this helps the retread industry, as does the variation in sizes currently being produced," Mr Emanuel explains. As long as manufacturers continue to make significant investments, producing more and more additional sizes, retreaders will be able to compete by providing more economically appealing alternatives.

The outlook for passenger car retreading is decidedly less rose-y. Even so, some look forward to better days. "There will always be a place for passenger car retreads," says Mario Goldmann Kraiburg sales manager for north western Europe. "The number of players will decrease, but there will be a consolidation." Mr Goldmann went on to cite Sweden as an example. "Some countries still have relatively high numbers of car retreads because people have more trust in a home-made product." That said the UK market is currently down to around one million units, compared with the 3.5 million that were being produced in 1995.

In the meantime, Kraiburg says it is looking forward to rapid growth in the truck segment, a business which Mr Goldmann says is unlikely to go the same way as the passenger car segment. "With trucks the consolidation has already happened so now there are opportunities for everybody that remains."

chris.anthony@tyrepress.com

hat, doch zuversichtlich, was die Zukunft betrifft. Beide Gründe – weniger Budgetreifen und höhere Neureifenpreise – seien durchaus ermutigende Zeichen für den britischen Markt.

Aus dem Markt heraus skizzieren Runderneuerer sicherlich ein anderes Bild, als es die Statistiken zulassen. Ein Runderneuerer war sogar der Ansicht, dass der britische Runderneuerungsmarkt derzeit „unter Volldampf läuft“ und „so vielversprechend wie niemals zuvor“ sei.

In einem Punkt ist der britische Runderneuerungsmarkt dem Rest Europas einen großen Schritt voraus: die verpflichtende Übernahme der ECE-Regeln. Nach der Einführung zum vergangenen Jahr sei das Niveau der Runderneuerer in Großbritannien besser als jemals zuvor, sagt etwa Mike Emanuel von Homerton Tyres, obwohl diese Verbesserung nicht unbedingt nur auf die Einführung der ECE-Regeln zurückzuführen sei, sondern darüber hinaus auch Auswirkung einer gemeinsamen Anstrengung der Runderneuerungsbranche sei. „Dies ist in der Tat etwas, wofür Menschen lange Zeit gekämpft haben“, erklärt Mike Emanuel weiter.

Wie Emanuel betont, sei es eine der Schwächen des britischen Marktes, dass „jeder beinahe neurotisch versucht, einen anständigen Preis für ein anständiges Produkt zu erzielen“. Darüber hinaus seien britische Runderneuerer beinahe stereotypisch, was die Art ihrer eigenen PR betreffe, so Mike Emanuel weiter, sie könnten stattdessen die wirtschaftlichen und ökologischen Vorteile der Runderneuerung in den Vordergrund rücken.

Wird die Runderneuerung von Lkw-Reifen ebenfalls stark zurückgehen, wie wir dies im Markt für Pkw-Reifen erleben? Obwohl der Marktanteil der Runderneuerer in der Vergangenheit leicht zurückgegangen ist, strahlen Unternehmen wie Michelin oder Goodyear doch eine besondere Zuversicht aus, die an einen langfristigen Bestand der Branche glauben lassen. Als es kürzlich in Michelins Remix-Werk im englischen Stoke-on-Trent zu einem Streik kam, bemühte sich Michelin zu betonen, wie sehr die Werksrunderneuerung auch langfristig zur Unternehmenspolitik dazugehöre. Solange auch große Unternehmen wie Michelin im Markt bleiben, werde es immer auch Möglichkeiten für alle anderen Runderneuerer geben, ist Emanuel überzeugt.

„In fünf Jahren könnte der Markt sogar noch stärker als heute sein“, glaubt Emanuel weiter. Ein möglicher Grund dafür ist die stärkere Verbreitung von Niederquerschnittsreifen im Lkw-Reifen-Bereich. „Die Laufleistung dieser Produkte wird nicht so gut sein wie die heutiger Reifen, aber sie werden der Runderneuerungsindustrie helfen, wie auch die Vervielfachung der verfügbaren Größen vorteilhaft ist“, erklärt Mike Emanuel von Homerton Tyres. Solange die Hersteller entsprechende Investitionen in weitere Reifengrößen tätigen, werde es den Runderneuerern gelingen, mit wettbewerbsfähigen Produkten mitzuhalten.

Die Aussichten für die Pkw-Reifenrunderneuerung in Großbritannien hingegen sehen nicht so rosig aus. „Die Anzahl der Marktteilnehmer wird zurückgehen, es wird eine Marktkonsolidierung geben“, sagt etwa Mario Goldmann, Kraiburgs Vertriebschef für Nordwesteuropa. In Großbritannien allerdings ging der Pkw-Reifenrunderneuerungsmarkt in den vergangenen Jahren auf etwa eine Million Einheiten zurück, während 1995 noch etwa 3,5 Millionen runderneuerte Pkw-Reifen verkauft wurden. chris.anthony@tyrepress.com/ab

The German Retreading Market

The implementation of ECE 108/109 into German law

by Hans-Jürgen Drechsler, BRV

The German retreading industry has, for some time now, been concerned about when and how the ECE regulations 108 (passenger tyres) and 109 (truck tyres) would eventually be transferred into mandatory national law. In fact concerns over how the regulations will affect the German retreading market have been lingering since they were put into place in Geneva in June 1998.

Germany and its ministry of transportation was the first in Europe to recognise the new rules. Originally Germany was willing to put the ECE regulations into national law by 1 January 2000. The hold up has been caused by the fact that the European Union became a member of the ECE in Geneva in 1999; before that only single states were members. Because of this national solos weren't allowed any longer. In other words: the EU was in a position to "rule first", which meant that it alone made the decision to accept or turn down the new regulations through an EU directive.

The first steps were made possible through the 2001/509/EC and 2001/507/EC rulings of the European Council. The European Community accepted the regulations 108 and 109 of the Economic Commission for Europe (ECE) of the United Nations on the production of retreaded tyres. However, the translation of the regulations into EU law through an EU directive weren't successful thus giving states no real basis for the implementation of the ECE regulations into national law. All attempts on national or international stages to speed up this process have failed so far, or were simply undermined by other states, retreaders or material suppliers. Nevertheless there are some EU member states that took the original ECE regulations 108/109 and made them mandatory within their own boundaries.

With the support of the German tyre trade association BRV, and the Federal Transport Authority, as well as authorised service providers and test centres, many players on the German retreading market abide by these new regulations and have successfully been certified according to ECE prerequisites.

So far (January 2005) five German retreaders have achieved a certificate according to ECE-R 108 and 42 according to ECE-R 109, which is more than half of the players on the German retreading market. Furthermore, many retreaders are literally in a "waiting position" because they meet the necessary requirements but haven't undertaken the actual process of certification. This is mainly because companies are still shying away from the costs and haven't sent

Der Runderneuerungsmarkt in Deutschland

ECE 108/109: Was steht der Branche bevor?

von Hans-Jürgen Drechsler, BRV

Seit dem Inkraftsetzen der ECE-Regelungen 108 (Pkw) und 109 (Lkw) zum 26. Juni 1998 in Genf bei der ECE beschäftigt die Runderneuerungsbranche sehr intensiv die Frage, zu welchem Zeitpunkt diese für die Runderneuerer gesetzlich verbindlich werden, sprich in nationales Recht umgesetzt werden und wie sich diese auf den Runderneuerungsmarkt insgesamt auswirken werden.

Erinnert sei an dieser Stelle nochmals daran, dass Deutschland (bzw. das Verkehrsministerium) mit das erste europäische Land war, das diese ECE-Regelungen anerkannt hatte und damals auch festen Willens war, sie schnellstmöglich in nationales Recht umzusetzen (geplant war damals der 1. Januar 2000).

Die Verzögerung bis heute hat sich dadurch ergeben, dass 1999 die Europäische Union (als Organisation) der ECE in Genf beigetreten war, vorher waren nur die einzelnen Staaten Mitglied. Damit waren nationale Alleingänge nicht mehr möglich. Anders herum gesagt: nunmehr musste erst die EU den entsprechenden ECE-Regelungen beitreten, diese anerkennen, um sie dann EU-weit über eine entsprechende EU-Richtlinie umzusetzen.

Dies erfolgte erst mit den Beschlüssen des Rates der Europäischen Union 2001/509 und 507/EG vom 26. Juni 2001 über den Beitritt der Europäischen Gemeinschaft zu den Regelungen 108 und 109 der Wirtschaftskommission für Europa der Vereinten Nationen (ECE) über die Genehmigung der Herstellung runderneuerter Luftreifen. Trotzdem steht bis heute die entsprechende Umsetzung in eine EU-Richtlinie als Basis für die Umsetzung in nationales Recht aus. Alle unsere bisherigen Bemühungen auf nationaler und internationaler Ebene, diesen Prozess zu beschleunigen, schlugen fehl bzw. wurden von anderen europäischen Ländern und zum Teil auch Runderneuerern und Materiallieferanten unterlaufen, obwohl eine Reihe von anderen EU-Mitgliedsstaaten zwischenzeitlich im nationalen Alleingang die ECE-Regelungen 108/109 umgesetzt haben wie etwa Großbritannien.

Mit vielfältiger Unterstützung des BRV (BRV-Handbuch für die Einführung von Qualitätssicherungssystemen nach ECE-R 108 und 109), des KBA als Genehmigungsbehörde und den autorisierten Technischen Diensten und Prüflaboratorien hat sich unabhängig davon insbesondere die deutsche Runderneuerungsbranche kurzfristig und bis dato auf freiwilliger Basis diesen Anforderungen bereits erfolgreich gestellt.



It is difficult to say what the future holds for the retreading market, says Hans-Jürgen Drechsler (BRV)

Prognosen fallen derzeit besonders schwer, sagt Hans-Jürgen Drechsler vom BRV

their application form to the Federal Transport Authority. These companies believe that it is still not clear when the ECE regulations will finally be put into national framework, although it seems that the day is drawing closer.

As is widely known, the Secretariat General of the European Council has given the 25 member states of the European Union notice of a proposed EU directive in a letter issued on 15 December 2004. With the same letter the secretary general, Javier Solana, was made aware of this latest step. This will mean that six months after the adoption of the proposal, retreads without ECE 108/109 certification will not be sold on the EU market.

So for those retreaders that have not yet attempted to gain certification the pressure is on to do so by the end of the year. However, because of the large number of German retreaders nearing certification we don't foresee any major problems looming for the German retreading industry, especially with the support of the BRV and the Federal Transport Authority.

In summary, the German retreading industry has taken the necessary steps in order to be prepared for "day X"; they have largely and successfully implemented the required standards on an independent basis, since 1998, and the level of compulsory technology already surpassed the necessary requirement before that date.

Other than the negligible costs of the certification procedure and the annual COP product investigation, there are few negatives implications for the German retreading industry in accepting the ECE regulations. In fact it is the opposite. ECE certified retreaded tyres have a higher value because according to EU directives 92/93 they can be regarded as new tyres and are good enough for original equipment.

The German ministry of transportation published the following on this issue: "The ECE regulations 108 and 109 permit retreaded tyres to be regarded as higher quality products than some low-priced products that are currently (June 1998) imported without fulfilling necessary quality and safety standards."

One could be forgiven for concluding that the ECE regulations have had a negative influence on the German market if you simply look at the developments that have taken place during the last 10 years in terms of the number of retreaders present, sales of retread-

Bis heute (Januar 2005) haben fünf deutsche Runderneuerer die Genehmigung nach ECE-R 108 (Pkw) erhalten sowie 42 Betriebe die nach ECE-R 109 (Lkw), also mehr als die Hälfte. Darüber hinaus steht eine Vielzahl sozusagen in Warteposition, erfüllt pro forma bereits die Anforderungen der ECE-Regelungen, hat aber aus Kostengründen (insbesondere Prüfkosten) den letzten Schritt, also den Antrag beim Kraftfahrt-Bundesamt, noch nicht getan, aber könnte dies relativ problemlos kurzfristig tun.

Bekanntermaßen hat das Generalsekretariat des Rates der Europäischen Union mit Schreiben vom 15. Dezember 2004 an die 25 Mitgliedsstaaten den Entwurf einer entsprechenden EU-Richtlinie vom 6. Dezember 2004 zur Kenntnis gegeben. Gleichfalls wurde er auch dem Generalsekretär Javier Solana zugeleitet. Es ist vorgesehen, dass sechs Monate nach Annahme des Entwurfs keine runderneueren Pkw- und Lkw-Reifen mehr auf den EU-Markt gebracht werden dürfen, die nicht den Bestimmungen der ECE-Regelungen 108/109 entsprechen und in genehmigten Fertigungsstätten hergestellt worden sind.

Das heißt aber auch für diejenigen Runderneuerer, die bis dato noch keine Genehmigung zur Herstellung runderneuerter Reifen nach ECE-R 108/109 auf freiwilliger Basis besitzen, dass nunmehr auch für sie sozusagen die heiße Phase beginnt, im Jahr 2005 diese Genehmigung zu erwerben. Aber wie gesagt, in Kenntnis, dass eine Vielzahl deutscher Runderneuerer pro forma bereits heute die Anforderungen der ECE-Regelungen erfüllt und sich für den letzten Schritt auch nach wie vor der umfangreichen Unterstützung durch den BRV und das KBA sicher sein kann, werden hier keine größeren Probleme gesehen.

Zusammengefasst bedeutet dies, dass sich die deutsche Runderneuerungsbranche bereits seit 1998 erfolgreich den Herausforderungen der ECE-Regelungen 108/109 auf freiwilliger Basis gestellt hat. Nicht zuletzt deswegen, da der in den ECE-R 108/109 festgeschriebene Qualitätsstandard für runderneuerte Pkw- und Lkw-Reifen und deren Herstellung in Deutschland bereits vorher Stand der Technik war.

Insofern kann man, abgesehen von den überschaubaren aber nicht vernachlässigbaren Kosten im Zusammenhang mit dem Genehmigungsverfahren und insbesondere den jährlichen COP-Produktprüfungen, trotzdem nicht von negativen Auswirkungen der ECE-Regelungen auf die Runderneuerungsbranche in Deutschland ausgehen. Im Gegenteil: ECE-genehmigte runderneuerte Reifen erhalten damit eine deutliche Aufwertung – nach EU-Richtlinie 92/23 sind sie damit endgültig Neureifen gegenüber gleichwertig und sozusagen ‚erstausrüstungsfähig‘.

Betrachtet man allerdings dazu die Entwicklung der Runderneuererzahlen der vergangenen zehn Jahre am deutschen Markt – Anzahl der Runderneuerer in Deutschland, Verkauf runderneuerter Pkw-, Lkw-, Lkw- und EM-Reifen –, könnte man schon bei undifferenzierter Betrachtung den Eindruck eines negativen Einflusses der ECE-Regelungen auf die Runderneuerungsbranche gewinnen. Dem ist aber definitiv nicht so. Hier handelt es sich um eine allgemeine Marktentwicklung, die – im Gegenteil – ohne die Umsetzung und Einhaltung hoher Qualitätsstandards durch die Runderneuerer (ECE-Regelungen) noch drastischere Wirkung gezeigt hätte.

So sank die Anzahl der Runderneuerer in Deutschland von 1994 (rund 130 Betriebe) bis 2004 (rund 80 Betriebe) um 38 Prozent. Der

ed truck, light truck, passenger car and EM tyres. However this is not the case. The most recent changes are a result of general changes on the market that perhaps would have been worse without the necessary changes made by the implementation of the ECE regulations.

For example, the number of retreaders in Germany decreased from about 130 in 1994 to a mere 80 in 2004. This equates to a decrease of 38 per cent. The same accounts for retreaded passenger car tyres: 4 million down to 1.4 million (-65 per cent); and for retreaded light truck tyres: 370,000 down to 50,000 (-86 per cent). Less dramatic was the market for retreaded EM tyres, down 12.5 per cent from 12,000 to 10,500 pieces. At least the market for retreaded truck tyres has remained stable at 1.5 million pieces over the last 10 years.

In other words over the last decade the retreading business has lost ground compared to the replacement market. Retreaded passenger tyres are down from 10 to three per cent market share, light truck tyres are down from 16.5 to two per cent market share, truck tyres from 51 to 42 per cent market share, and EM tyres from 35 to 30 per cent market share.

The passenger car and light truck retreading business has lost the most substantial ground. Most German retreaders present in these segments have withdrawn.

Recent changes on the light truck tyre market have been due to

Verkauf runderneuerter Pkw-Reifen sank von 1994 (4 Mio.) bis 2004 (1,4 Mio.) um immerhin 65 Prozent; der Verkauf runderneuerter Lkw-Reifen von 1994 (370.000) bis 2004 (50.000) um sogar 86 Prozent. Der Verkauf runderneuerter EM-Reifen hingegen sank von 1994 (12.000) bis 2004 (10.500) lediglich um 12,5 Prozent während der Verkauf runderneuerter Lkw-Reifen stabil 1,5 Millionen Einheiten blieb.

Anders ausgedrückt: Die Runderneuerungsquote (prozentualer Anteil runderneuerter Reifen am Reifenersatzgeschäft) sank von 1994 bis 2004 bei Pkw-Reifen um sieben Prozentpunkte (von 10 auf 3 %), bei Lkw-Reifen um 14,5 Prozentpunkte (von 16,5 auf 2 %), bei Lkw-Reifen um neun Prozentpunkte (von 51 auf 42 %) sowie bei EM-Reifen um fünf Prozentpunkte (von 35 auf 30 %).

Differenziert betrachtet zeigt dies also, dass die Runderneuerungsbranche insbesondere im Pkw- und Lkw-Bereich leider deutlich Federn lassen musste. In diesem Marktsegment ist auch die Mehrzahl der insbesondere kleinen Runderneuerungsbetriebe zu finden, die in den vergangenen Jahren ihre Produktion eingestellt hat.

Im Lkw-Bereich liegt die Ursache eindeutig in der rasanten Entwicklung der Produktvielfalt – Explosion der Sortimentsbreite und -tiefe – im Verhältnis zu jeweils relativ kleinen Stückzahlen pro Dimension und Ausführung, die ein Handling dieser Vielfalt durch die Runderneuerer de facto unmöglich machen. Dementsprechend wer-



Die Reifen-Alternative

Für jeden Einsatz den richtigen Reifen



Pneu Laurent ab jetzt auch „made in Germany“

Laurent Reifen GmbH
Sachsenhausenerstraße 29a
16515 Oranienburg

Tel: 03301 - 8345-0 - Fax: 03301 - 8345-390
E-Mail: vertrieb@laurentreifen.de
www.laurentreifen.de

extraordinarily fast development of new products and new sizes, which were previously only produced in small numbers. Today, only a few of all light truck tyre sizes are retreads, making the retreading business in this market segment a mere niche to the companies involved.

If one takes into account the large number of retreaded passenger car tyres that came from British retreaders (in 1994 about 2 million pieces which accounted for 50 per cent of the market; today about 100,000 pieces), the market segment in Germany has decreased by 35 per cent in comparison. It has fallen from 2 million PC retreads 'made in Germany' to 1.3 million pieces. The market share of three per cent next to the entire German passenger car replacement market says one thing: it is a niche market, in particular for M+S marked tyres.

Unfortunately the small and medium-sized companies that dominate the German retreading market have not been able to build up the necessary image in the tyre trade to create demand against the growing impact of cheap new tyre imports. This is surprising considering that passenger car tyre retreaders produce according to ECE-R 108 and that German brands Rigdon and Ökon have been recommended by recent ADAC winter tyre tests. Despite this the German tyre trade remains reluctant with regards to retreaded passenger car tyres.

There have been more positive developments on the truck tyre side. Nevertheless there has been consolidation on the production side, which is dominated by small and medium-sized companies, and the national production figures have remained the same over the last 10 years with about 1.5 million retreads. Compared to the whole German truck tyre replacement market the segment has only decreased by nine per cent (from 51 to 42) because retreaders weren't able to claim their share of the growing market. The truck tyre replacement market was made up of 2.8 million pieces in 1994, 10 years later it had increased to 3.5 million pieces. This decrease is easily explained; the building and construction business in Germany – one of the most important customers to the retreading industry – has suffered over the last few years which has had a negative effect on demands in all truck tyre market segments.

The same accounts for the EM tyre market which has also decreased, from 12,000 retreads in 1994 to 10,400 retreads in 2004 (-12.5 per cent). The market share of retreaded EM tyres has also shrunk, (-5 per cent) because the number of new EM tyres entering the German market grew from 34,000 to 34,900 pieces.

In the face of such an unpredictable German economy it is difficult to say what the future holds for the retreading market.

Retreaded tyres will remain one of the pillars of the German replacement market, in particular truck and EM tyres. But how passenger car tyre retreads will develop in the near future and whether they will retain their position, as a niche product, especially in M+S marked tyres, is not certain – it is a critical but not hopeless situation.

At the same time the German retreading industry will only prevail over the growing competition of 'cheap' new tyres if it can guarantee professional services covering all corners of the retreading business and excellent quality retreads according to the ECE regulations 108 and 109.

ab/cma

den heute nur noch einzelne Größen runderneuert, so dass die Runderneuerung auf diesem Gebiet mittlerweile weniger als nur eine Nische darstellt.

Korregiert man die Negativzahlen der Pkw-Runderneuerungen noch um den Anteil der Importe – 1994 waren dies immerhin 50 Prozent, d.h. zwei Millionen Stück, vornehmlich aus Großbritannien (heute ca. 100.000) – so ist die absolut in Deutschland produzierte und verkaufte Stückzahl trotzdem um 35 Prozent gesunken (von 2 Mio. auf 1,3 Mio. Stück). Mit drei Prozent Marktanteil am Reifenersatzgeschäft – insbesondere M+S-Reifen – handelt es sich daher um eine klassische Marktnische. Hier ist es leider der mittelständisch geprägten Runderneuerungsbranche trotz nachweisbarer Qualitätsprodukte (nach ECE-R 108, AIR/TÜV-Qualitätssignet, gute Ergebnisse z.B. beim ADAC-Winterreifentest wie etwa Rigdon und Ökon) nicht gelungen, ein relevantes Image und damit Nachfrage beim Endverbraucher zu erzeugen und insbesondere dem Preisdruck von billigen Neureifen im Reifenfachhandel standhalten zu können. Hier existieren nach wie vor die größten, eigentlich unge-rechtfertigten Vorbehalte gegenüber runderneuertem Pkw-Reifen.

Positiver dagegen entwickelte sich die Lkw-Runderneuerung in Deutschland. Obwohl auch hier eine gewisse Konzentration auf der Herstellerseite zu verzeichnen ist, die ebenfalls durch kleinere Unternehmen geprägt ist, ist die produzierte und verkaufte Stückzahl mit rund 1,5 Millionen Stück im Reifenersatzgeschäft die vergangenen zehn Jahre stabil geblieben. Die Runderneuerungsquote sank nur deshalb um neun Prozentpunkte (von 51 auf 42 %), da die Runderneuerer leider nicht am wachsenden Marktvolumen partizipieren konnten. Dieser wuchs zwischen 1994 und 2004 von 2,8 Millionen auf 3,5 Millionen Einheiten. Dies deshalb, da trotz insgesamt wachsendem Marktvolumen in den vergangenen Jahren die Nachfrage aus der Bauwirtschaft – dem klassischen Klientel der Runderneuerer – im Gegensatz zur Gesamtentwicklung permanent gesunken ist.

Die gleiche Einschätzung trifft für runderneuerte EM-Reifen zu, die in Deutschland produzierten und verkauften Stückzahlen (1994: 12.000, 2004: 10.400) blieben relativ konstant bei einem Rückgang von 12,5 Prozent.; ebenso die Runderneuerungsquote (-5 %), die sich aus dem gering steigenden Gesamtmarktvolumen (1994: 34.000, 2004: 34.900) ergibt. Abschließend noch ein Blick in die Zukunft, obwohl derzeit Prognosen vor dem Hintergrund der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, insbesondere der des Binnenmarktes in Deutschland, sicherlich besonders schwer fallen:

Runderneuerte Reifen werden auch in Zukunft fester Bestandteil des Reifenersatzgeschäftes in Deutschland bleiben, in besonderem Maße die von Lkw- und EM-Reifen. Inwieweit sich runderneuerte Pkw-Reifen (insbesondere M+S-Reifen) als Nische am Markt weiter behaupten können, scheint eher kritisch aber nicht generell ohne Aussicht auf Erfolg.

Dabei wird die Runderneuerungsbranche insgesamt und auf allen Gebieten den bestehenden und sich verschärfenden Wettbewerb mit billigen Neureifen nur dann erfolgreich überstehen können, wenn neben kompletten und professionellen Dienstleistungsangeboten rund um die runderneuertem Reifen eines grundsätzlich gewährleistet ist, nämlich die exzellente Qualität runderneuerter Reifen, die durch die ECE-Regelungen 108/109 zumindest für runderneuerte Pkw- und Lkw-Reifen deutlich herausgehoben wird.

ab

Bridgestone Strengthens Retreading Activities

Market coverage is the aim of the game

Bridgestone Retread Systems is relatively new to the retreading market, having entered the sector in the past year through a joint venture between Bridgestone and Marangoni/Ellebrock.

The idea behind the new company to bring together and direct Bridgestone's retreading activities in Europe from a central point; hence its location in Brussels. The joint venture with Marangoni Tread and its German subsidiary, Ellebrock Tyre Retreading Technology, allows the Japanese manufacturer to cast its retreading net even further, to benefit from the partner's technical expertise and to distribute a selected range of Marangoni and Ellebrock Tread Patterns to many of its Retread Partners' network. Bridgestone can also offer them the support and assistance to gain the ECE 109 and the ISO 9001-2000 certifications.

ISO is a quality management system and one of the two conditions that must be met to gain an ECE 109 certificate. The ECE 109 certifies that a retreader manufactures under the same quality criteria as a new tyre manufacturer and ensures a high standard is maintained for the customer. Bridgestone compiles its retreading quality guidelines according to official regulation, and a test laboratory certifies its products. The manufacturer also claims that an ISO auditor also examines its procedure as a 'double check' measure and to guarantee its standards.

As a result of the new co-operation, Truck Point dealers will be able to stock an enlarged product range for trucks, including original Bridgestone Retreads, now sold under the label Qualitread, as well as a wide range of retreaded tyres manufactured with other tread patterns. All of this under the strict quality criteria set up by the tyre manufacturer.

Retreaded tyres are, in terms of their economical and ecological characteristics, an increasingly viable and therefore common option in the commercial vehicle sector. In some European countries retreaded tyres account for 50 per cent of the market. The quality of the carcass determines the result of the retreading process – Bridgestone's truck tyre carcasses are internationally recognised as a "high value" product offering considerable longevity.

Bridgestone made it clear from the outset that its retreading activities would not centre on mass production. Instead it sought to establish sound relationships with dealers already producing retreaded tyres. The manufacturer intends to create links with existing retreaders in every part of Europe so that these dealers can then sell its products to the end users, such as fleets, in every region.

By doing this it is, in effect, opening up more sales opportunities

Bridgestone verstärkt Runderneuerungsaktivität

Flächendeckendes Netz im Aufbau

Im vergangenen Jahr ging Bridgestone mit dem europäischen Runderneuerungsspezialisten Marangoni/Ellebrock in Brüssel ein Jointventure ein und gründete das Unternehmen Bridgestone Retread Systems NV/SA, das an einem zentralen Punkt die Runderneuerungsaktivitäten von Bridgestone in Europa und speziell dem Schlüsselmarkt Deutschland bündeln und steuern sollte.

Das Jointventure mit der italienischen Marangoni Tread S.p.A. und deren deutscher Tochtergesellschaft Ellebrock Reifenrunderneuerungs-Technologie GmbH hat die Runderneuerungsaktivitäten von Bridgestone auf eine breitere Basis gestellt, damit das Unternehmen von der technischen Expertise seiner Partner profitieren und eine Auswahl an Marangoni- und Ellebrock-Laufstreifen über die meisten Unternehmen im Netzwerk seiner Runderneuerungspartner vertreiben kann. Darüber hinaus kann Bridgestone seinen Partnern die Unterstützung und Begleitung bei den Qualifizierungen gemäß ISO 9001-2000 und ECE 109 bieten.

ISO ist ein Qualitätsmanagementsystem und eine der beiden Bedingungen zur Erlangung der Zertifizierung nach ECE 109. ECE 109 ist die Homologierung eines Runderneuerungsproduzenten nach denselben Qualitätskriterien, wie sie ein Neureifenhersteller nachweisen muss, das heißt die gleich bleibend hohe Qualität ist für den Kunden gesichert. Bridgestone Retread Systems erarbeitet einheitliche Handbücher und Qualitätsrichtlinien, die über ein vom Kraftfahrtbundesamt akkreditiertes Prüflabor Verbindlichkeit erlangen.

Als Ergebnis der neuen Zusammenarbeit, wird den kooperierenden Truck Point-Händlern eine große Auswahl von Bridgestone-eigenen (Marke Qualitread) Produkten sowie zahlreiche weitere runderneuerte Reifen mit Laufstreifen anderer Hersteller geboten, und all dies unter den strengen, vom Reifenhersteller aufgestellten Qualitätskriterien für runderneuerte Reifen.

Runderneuerte Reifen sind ökonomisch und ökologisch sinnvoll und deshalb im Nutzfahrzeugsektor gang und gäbe. Etwa 40 Prozent des Ersatzmarktes an Lkw-Reifen in Deutschland werden durch Runderneuerte abgedeckt. Beste Karkassen stellen die Voraussetzung für die Runderneuerungsfähigkeit dar – und Karkassen von Bridgestone-Lkw-Reifen gelten international als besonders langlebig, sie werden hochpreisig gehandelt.

Bridgestone hat bei seinem Runderneuerungsengagement von Anfang an bewusst nicht auf Massenherstellung und Zentralismus gesetzt, sondern suchte und sucht die Kooperation mit Händlern, die selbst bereits runderneuerte Reifen produzieren. Flächendeckend



Bridgestone's new treads

Neue Profile bei Bridgestone

to the tyre trade. It believes that dealers involved in truck tyre re-treads. Its sales pitch to both the trade and end user alike follows the 'substantial cost savings' route. Bridgestone argues that its retreaded tyres are up to a third cheaper than that of a new one, that they are high quality and that they offer almost twice the mileage thanks to the regrooving process.

There are several new additions to its retreaded tyre range already. The "M 729" Evolution profile is similar to the new tyre "M 730", and offers strong traction, designed for the drive axle. "M 840" is a tread pattern designed for use on all axle positions, including the second steering axle and the elevator axles. As well as these the "R 168" has been created for trailers, which experience intensive wear.

dv/cma

entsteht so sukzessive ein bundesweites Netz von Produktionspartnern, welches in der jeweiligen Region Reifenhändler und Flotten mit runderneuten Bridgestone-Reifen bedient.

Dem Reifenhandel werden so zusätzliche Möglichkeiten der Vermarktung geboten. Die besten Argumente gegenüber dem Kunden sind Top-Qualität beim Material sowie erhebliche Kostenersparnis bei mehr Kilometerleistung.

Bridgestone selbst hat einige neue Profile im Bereich der runderneuten Reifen. Neu im Programm ist das Profil „M 729“ Evolution, angelehnt an den Neureifen „M 730“, der ein besonders traktionsstarkes Profil für die Antriebsachse bietet. Auch das Profil „M 840“ für die Rundumbereifung im gemischten Einsatz, für die zweite Lenkachse und für Liftachsen wird neu angeboten, ebenso wie das Profil „R 168“ für Auflieger, die im verschleißintensiven Nah- und Mittelstreckenverkehr eingesetzt werden.

dv

Brazilian Tread Producer Aims For International Market

Brazilian retread product manufacturer, Vival, holds 43 per cent of the world's second largest market and is represented in more than 90 countries.

Now the company is aiming for to expand its global business. After a successful SEMA show, the company stepped into the Mexican market with the inauguration of the Vival distribution centre in Mexico and the launch of the Vival Authorized Dealer Network formation. The company also launched its new Vipamold VRA tread design for use on drive and trailer tyres.

Founded in 1973 in the city of Nova Prata, Vival and currently has

Vival zielt mehr auf internationale Märkte ab

Vival, der brasilianische Hersteller von Runderneuerungsmaterialien, reklamiert 43 Prozent des heimischen Runderneuerungsmarktes, nach eigenen Aussagen der zweitgrößte der Welt, und liefert darüber hinaus sein Material in mehr als 90 Länder.

Wie das Unternehmen jetzt bekannt gibt, wolle man sich künftig noch mehr einer globalen Strategie widmen. Nachdem man eine erfolgreiche SEMA-Show Ende letzten Jahres erlebt hatte, konzentrierte sich Borrachas Vival zunächst auf die Errichtung eines Vertriebszentrums in Mexiko. Zeitgleich

baute Vival sein Kundennetz, das „Vival Authorized Network“, in Mexiko auf. Ebenfalls zum Markteintritt in Mexiko brachte Vival einen neuen zeitgemäßen Laufstreifen auf den Markt, den Vipamold VRA für den Gebrauch auf Antriebs- und Trailerreifen.

Gegründet wurde Borrachas Vival 1973 im brasilianischen Nova Prata. Derzeit betreibt das Unternehmen sieben Distributionszentren in Brasilien sowie weitere in den Vereinigten Staaten, Spanien, Slowenien, Mexiko, Argentinien, Chile und Panama. Insgesamt vertreibt Vival seine Produkte in über 90 Ländern der Welt und erzielt



Vival's Brazilian production facility is one of the biggest in the world

Die Fertigungsstätte von Vival in Brasilien gehört zu den größten der Welt

seven distribution centres located in the main states of the country with additional centres in the United States, Spain, Slovenia, Mexico, Argentina, Chile and Panama. Additionally, the company markets its products throughout the world in more than 90 countries. The company has annual sales of \$180 million dollars.

Vipal has 2200 employees and two manufacturing plants, administrative and distribution centres in an area measuring over 90,000 square metres. The two factories produce around 12,000 tonnes per month, capacity which is equivalent to almost a million tyres each month.

Vipal believes its treads feature excellent cost per mile value, mileage performance and come and variety of popular tread designs. The company's tyre repair and retread materials include patches, cushion gum, strip rubber, cements and paints. Vipal was the first Brazilian company in its sector to be certified by ISO 9002 and currently holds ISO9001:2000.

cja

Pneu Laurent Puts an Effort on "Customer's Casings"

For Pneu Laurent's pre-cure retreading business the issue of "customer's casings" is getting more and more important. The customer's casings are accurately identified from the acceptance on.

These very casings will be handed over to the same customer after the retreading process, ready for a new life and several hundred thousand kilometres. Only the retreading is invoiced. The nominative solution is therefore the most economical alternative for the customer, writes Michelin's subsidiary Pneu Laurent in a press release. This way of retreading is also the best solution for dimensions where casings are rare on the market because the customer remains independent from the availability of these casings in the retreader's stock.

However, there are alternatives to the customer's casing. "When a customer has a casing to retread but doesn't want or can't wait the production time of a nominative retreading, Pneu Laurent takes its casing and delivers immediately an already retreaded tire from its stock in the same dimension. As in nominative, only the retreading is invoiced," explains Thomas Signoret, marketing director Europe.

If the customer doesn't have a casing, Pneu Laurent delivers a retreaded tire on a casing of its stock according to the wished sculpture. In that case, the retreading and the casing are invoiced, Pneu Laurent continues in its press release.

As a company of the Michelin Group, Pneu Laurent uses the Michelin profiles for its light truck and truck retreading, benefiting consequently from the reference on the market. Its rubber mixes also come from Michelin and are elaborated in close co-operation

damit einen Jahresumsatz von etwa 180 Millionen US-Dollar.

Bei Borrachas Vipal sind insgesamt 2.200 Menschen angestellt in den zwei Produktionsstätten, in denen unter anderem auch die Laufstreifen entstehen, in der Verwaltung sowie in den Vertriebszentren. Die beiden Fabriken stellen monatlich etwa 12.000 Tonnen Runderneuerungsmaterial her, was etwa für die Herstellung von einer Million runderneuerter Lkw-Reifen ausreicht.

Bei Borrachas Vipal ist man der Ansicht, dass die Laufstreifen einen exzellenten Kosten-Pro-Kilometer-Satz aufweisen, eine lange Laufleistung mit sich bringen und darüber hinaus stets die neuesten und beliebtesten Profile aufweisen. Neben den Laufstreifen stellt das brasilianische Unternehmen noch Reparaturmaterialien wie Aufkleber her, Polstergummi, Streifengummi, Farben, Lacke und sogar Zement. Vipal war das erste brasilianische Unternehmen, das ISO 9002 zertifiziert wurde, und ist gegenwärtig auch nach ISO9001:2000 zertifiziert.

cja/ab

Pneu Laurent setzt viel auf Kundenkarkassen

Für die Kaltrunderneuerer von Pneu Laurent gewinnt das Thema „Kundenkarkasse“ eine immer größere Bedeutung. Die Karkassen des Kunden, der deren Lebenslauf ganz genau kennt, werden direkt bei der Annahme gekennzeichnet.

Dieselben Karkassen werden nach der Runderneuerung an den Kunden zurück geliefert, bereit, erneut zehntausende Kilometer zurückzulegen. Hierbei wird ausschließlich die Runderneuerung in Rechnung gestellt, was die kundeneigene Runderneuerung zur wirtschaftlichsten Alternative für den Kunden macht, so die Michelin-Tochter Pneu Laurent in einer Pressemitteilung. Diese Lösung sei auch in Dimensionen, in denen runderneuerbare Karkassen selten sind, besonders sinnvoll, da der Kunde von der Verfügbarkeit von Lagerkarkassen beim Runderneuerer unabhängig bleibt.

Es gibt allerdings auch Alternativen zur Kundenkarkasse: „Wenn ein Kunde über eine eigene Karkasse verfügt, die den Annahmekriterien der Pneu Laurent entspricht, der Kunde die Runderneuerungsfrist jedoch nicht abwarten kann oder will, nimmt Pneu Laurent die Karkasse an und liefert dem Kunden sofort einen runderneuertem Reifen einschließlich Karkasse aus dem Lagerbestand“, erläutert Thomas Signoret, Marketingleiter Europa. Ausschließlich die Runderneuerung werde hierbei in Rechnung gestellt, so das Unternehmen mit Hauptsitz in Avallon südöstlich von Paris.

Wenn der Kunde über keine Karkassen verfügt, liefert Pneu Laurent in kürzester Zeit komplett erneuerte Karkassen aus dem eigenen Lagerbestand, die dem geplanten Verwendungszweck am ehesten entsprechen. In diesem Fall werden Runderneuerung und Karkasse in Rechnung gestellt, so Pneu Laurent weiter.

with the Michelin research teams. "Like the best new tyres, they show a particularly high percentage of natural rubber, a sign of very high quality and top performance," Mr Signoret says.

It is the mould retreading process (hot-cure) that is used by Pneu Laurent in order to provide its customers with best quality products. The reparation possibilities enable to retread 80 to 90 per cent of all casings when this could only be 60 to 70 per cent with a standard pre-cured or 'cold' retreading by also optimizing the adherence between the casing and the tread pattern.

"An additional direct advantage for the customer is the lower price obtained through the series production. This process also enables to rebuild the sidewalls from bead to bead. It is a substantial look improvement as the retreaded tire is at this stage almost identical to a new tyre," Thomas Signoret continues. But the most important fact in favour of the mould retreading is simply the reducing of the mileage cost. A hot retreaded tyre has indeed always the maximum tread width and the regrooving doesn't endanger the retreadability.

ab



The mould retreading process (hot-cure) is optimising the adherence between the casing and the tread pattern

Die Heißrunderneuerung bietet eine größere Haftung zwischen Karkasse und Laufstreifen

Die Zugehörigkeit zur Michelin-Gruppe ermögliche es Pneu Laurent, neue Michelin-Profile für runderneuerte Lkw- und Kleintransporterreifen, die eine Referenz auf dem Markt haben, zu verwenden und

Gummimischungen mit hohem Naturkautschukanteil in enger Zusammenarbeit mit den Forschern der Michelin-Gruppe herzustellen.

Um den Kunden ein qualitativ hochwertiges Produkt zu bieten, wende Pneu Laurent hauptsächlich das Heißrunderneuerungsverfahren an, das dank der Reparaturmöglichkeiten 80 bis 90 Prozent aller Karkassen akzeptiert, anstatt 60 bis 70 Prozent wie bei einer herkömmlichen Kaltrunderneuerung, und darüber hinaus die Haftung zwischen Karkasse und Laufstreifen optimiere.

„Ein weiterer Vorteil dieses Verfahrens ist für den Kunden, dass der Preis auf Grund der Serienproduktion gesenkt werden kann. Dieser Prozess ermöglicht auch die Erneuerung der Flanken von Wulst zu Wulst. Das trägt erheblich zur Verbesserung des Aussehens der Reifen bei, das dem von Neureifen sehr nahe kommt“, so Thomas Signoret weiter. Des Weiteren ermöglicht die Heißrunderneuerung den Kilometerpreis des Reifens für den Kunden erheblich zu senken, indem der Reifen immer die maximale Breite erhält und das Nachschneiden die Runderneuerbarkeit nicht beeinflusst.

ab

Influencing the Perception of Retreads

The perception of the retreading sector and its products has changed in both the eyes of the industry and the consumer. In the passenger car market consumers' opinion of retreaded tyres has moved more towards the negative end, whereas in truck the products' image is on the increase.

Truck retreads have, in the main, held a good reputation," comments Ashley Tasker commercial manager of Vacu-Lug, "this is reflected in the fact that around 40 per cent of replacement truck tyres are retread."

As one of the bigger players, producing over a quarter of a million truck retreads a year, Vacu-Lug believes it has had some influence in improving the sector's image and reputation. Past negative perceptions have been centred on quality issues, with particular concerns aimed at smaller independent retreaders. "There has been a rationalisation of the number of retreaders in the market," explains Tim Hercock, MD of Vacu-Lug, continuing, "the decreasing number has seen a greater commitment to quality and long term investment from the remaining companies."

Vacu-Lug: Partner für Reifenlösungen

Vacu-Lug sieht sich heute als „Tyre Solution Partner“, als Partner für Reifenlösungen also. Vor einigen Jahren war das englische Unternehmen nur eines von vielen anderen unabhängigen Runderneuerern im Land, wenn auch eines der größeren.

Der neue Unternehmensslogan reflektiert allerdings die Veränderungen im Unternehmen und seinen Arbeitsweisen, die durch Entwicklungen des Runderneuerungsmarktes angetrieben wurden.

Vacu-Lugs Geschäftsführer seit Anfang 2002 ist Tim Hercock. Obwohl er ursprünglich nicht aus der Branche stammt, hat er dennoch Erfahrungen bei der Reifenherstellung (Polyurethan). Warum hat er sich zu einer Zeit, in der der Markt eher rückläufig war, für einen solchen Job bemüht, insbesondere, weil auch Vacu-Lug finanzielle Probleme hatte? Wie Hercock meint, hätten die Marktprobleme damals eher Pkw- als Lkw- Reifenrunderneuerer betroffen; im Gegenteil: Er sei sogar überrascht gewesen, welche Bedeutung die Runderneuerung von Lkw-Reifen im britischen Markt hatte. Daher habe es sich für Hercock um eine gute Gelegenheit gehandelt, ein relativ großes unabhängiges Unternehmen zu führen.

ECE regulations have also helped to improve the standard of products on the market and to reassure fleets of their quality. From Vacu-Lug's point of view, both its ECE and ISO 9001: 2000 accreditation speak for its products in terms of 'quality.' On top of that the company claims it has invested large amounts in 'state of the art' manufacturing through machinery and NDT techniques such as shearography at both initial and final inspection, penetration detection system and inflation testing.

Price has also had a massive impact on the increasing appeal of truck retreads. The price difference between new tyres and retreaded tyres used to be substantial but the gap has closed over the last few years. According to Vacu-Lug the gap is again widening as raw material and subsequently new tyre prices again increase, but is this enough to encourage retreaded tyre sales? "It's enough to help, explains Mr Tasker, "the end user isn't loyal to a particular brand providing it does the job and the price is right."

Whilst it might not have had the same impact on increasing retread sales, the environmental issue of truck retreads has certainly had some influence. Vacu-Lug is one of the founding members of the RMA's Green Dealer scheme and continues to support it. "Vacu-Lug and retreaders in general are fighting hard to win the environmental argument," comments Mr Hercock. The company says it wants to achieve "management of the life cycle of the tyre through the promotion of new and retread premium quality products." What it means is that it wants to help to manage the environmental impact of the tyre production process, beginning with the production of a new tyre, through to retreading, before it is finally disposed of.

Noise reduction of road tyres is the next environmental issue facing retreaders, and in fact the entire tyre industry, and Vacu-Lug claims, that along with other companies it will support the developments of the new tyre manufacturers. "You have to be aware and active in environmental areas, its important for the future of the industry, business and public. You also have to be as organised as the new tyre manufacturers because retreaders are producing products to the same standards," adds the commercial manager.

But what impact does playing an 'environmentally conscious role' have on sales? A positive affect is felt as large corporations and local authorities fit retreads whilst striving to meet certain recycling targets, explains Mr Tasker, adding, "[the companies] often have tyre policies that require retread fitment." Mr Hercock believes that a more

Allerdings sei auch nicht alles rosig gewesen, zumal die Neureifenhersteller aggressiver am Markt vorgingen und die Einführung der ECE-R 109 die Marktkonsolidierung vorantrieb. Dies habe sich zunächst auf die kleinen Runderneuerer ausgewirkt, obwohl Hercock der Meinung ist, dass die Veränderungen sich insgesamt positiv auf die (verbleibenden) Marktteilnehmer auswirken werde: „Sie haben uns schlanker gemacht, die Qualität unserer Produkte erhöht und das Image der Runderneuerung verbessert.“

Was auch immer man glauben mag, Hercock jedenfalls kam in einer Zeit beträchtlicher Veränderungen zu Vacu-Lug, die, so der Engländer mit typischem Understatement, „eine schnelle Lernphase war“. Damals litt Vacu-Lug unter finanziellen wie auch Imageprobleme. „Wir mussten das Vertrauen des Marktes in uns wieder aufbauen“, so Hercock, „und haben damit angefangen uns auf das zu konzentrieren, worin wir gut waren.“ Das bedeutete, die richtigen und wichtigsten Produkte und Dienstleistungen mussten identifiziert werden, nachdem man zuvor versucht hatte, möglichst viele verschiedene Produkte aus verschiedenen Segmenten anzubieten.

„Heute verkaufen wir weniger Reifen, dafür verkaufen wie sie in Bereichen, wo sie profitabel sind“, erklärt Hercock. Im vergangenen Jahr wurden 175.000 runderneuerte Lkw-Reifen bei Vacu-Lug in England hergestellt, weniger als im Vorjahr, dafür sei ein höherer Ertrag erzielt worden.

Mehr als nur Reifen

Wie viele andere Marktteilnehmer hat sich auch Vacu-Lug in den vergangenen Jahren von einem reinen Reifenhersteller hin zu einem „Partner für Reifenlösungen“ entwickelt. Während Vacu-Lugs Kerngeschäft immer noch die Runderneuerung ist, kommen heute noch Dienstleistungen wie etwa das Reifenmanagement für Flottenkunden hinzu.

Vacu-Lug ist nicht nur Hersteller der Runderneuerungsmarke „Duramold“, sondern vertreibt darüber hinaus noch Yokohama-Lkw-Reifen in Großbritannien. Der Kunde könne allerdings jedes Fabrikat erhalten, so Tim Hercock. Dies scheint Erfolg zu bringen: „Vor zwei Jahren haben wir uns um 3.000 Fahrzeuge gekümmert“, so der Geschäftsführer im Interview mit der NEUE REIFENZEITUNG weiter, „heute sind dies genau 11.894.“ Diese Anzahl steht für etwa 82.000 Räder inklusive Reifen.

Da Vacu-Lug solche Dimensionen nicht alleine händeln kann, arbeitet das Unternehmen mit lokalen Reifenhändlern zusammen, die als Dienst-



Spitzenpiloten setzen auf RIGDON



Heiß-Erneuerung

- ! beste Qualität und Sicherheit
- ! optimales Preis-Leistungsverhältnis
- ! Aussehen mit Neureifen vergleichbar

Interesse?

Telefon 0 82 21/99-0
Fax 0 82 21/99-2250

Hersteller
R-I-G technische Produkte GmbH
Langer Staudenweg 18
89312 Günzburg

Gesamtvertrieb
Reifen Ihle GmbH
Postfach 1264
89302 Günzburg

Internet: www.reifen-ihle.de
e-mail: reifen-ihle@t-online.de

individual affect also exists: "People would rather buy a green product, however customers often expect to pay more for a green product, with retreads it is the opposite, we are offering a green product at a lower price and this can make a difference." The MD and commercial manager agree that there is more room to push the environmental benefits of using retreads. "It is not just down to the retreader but the retailer and the entire supply chain to do so," adds Tim Hercocck.

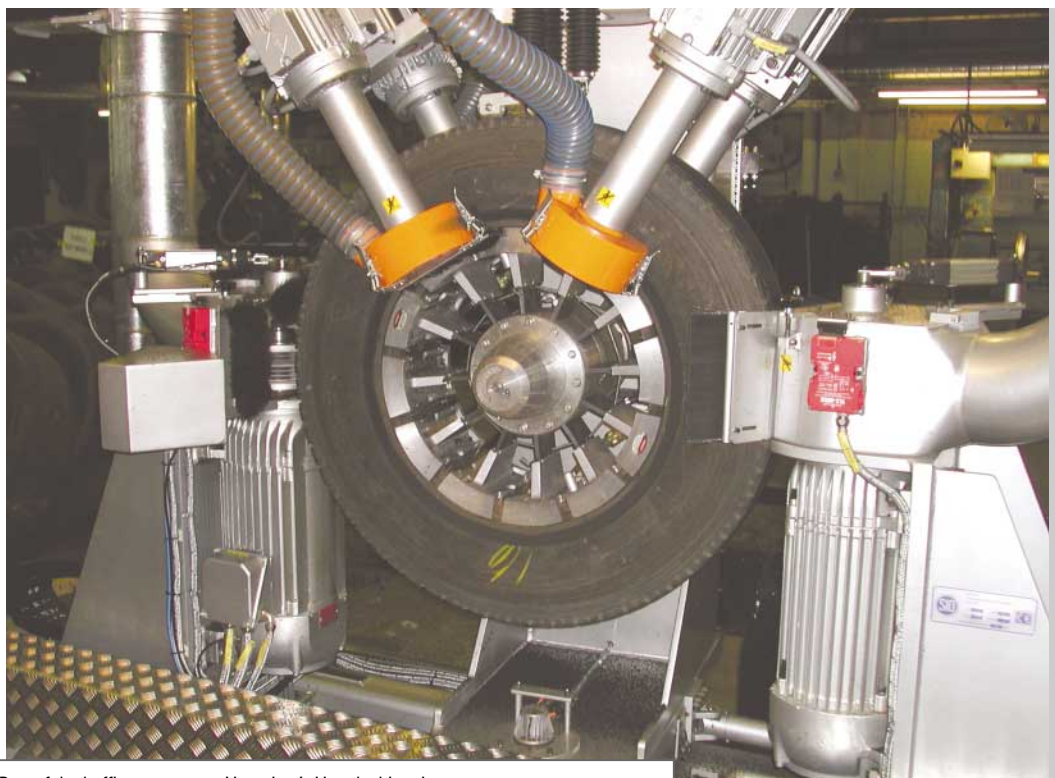
The right combination

Vacu-Lug is confident that it has the right product mix. "Vacu-Lug integrate and manage the use of new, premium and budget retreads, with casing management, to reduce overall operating costs to the users," says Ashley Tasker. The retreader is the sole distributor for Yokohama new truck tyres in the UK, and just over 12 per cent of its total truck tyre sales are new tyres whilst 13 per cent are precure tyres. Of its retreaded truck tyre sales 17 per cent account for budget tyres and the remaining 83 per cent are from premium sales. The company's premium brand is Duramold, its budget brand is Trakmila and its cold cure offer is Bandag Tread.

"We have a good balance of economy products and quality products for different purposes. We are currently working to improve our range of waste tyres by enhancing the performance of existing lines," adds Tim Hercocck.

Earthmover tyres are one particular area where the company has recently experienced growth. There has been a 20 per cent increase in demand for off road tyres in the UK market, claims Mr Hercocck, explaining that retreaders have gained some of this demand due to the fact that new tyre manufacturers are already working to their capacities. "There has been a greater use of remoulds in the market and Vacu-Lug has experienced double digit growth in earthmover tyres," he adds. Vacu-Lug's earthmover portfolio includes Mortrak, Mortread and Diehard brands and according to the company's statistics 77 per cent of its earthmover tyre sales come from retreaded products, 13 per cent of which are Bandag precure tyres. The retreader has also just completed a deal to supply retreads to Terex UK, an earthmover equipment company. However it is all too aware that this 'world wide shortage' will eventually mean a shortage in casings, so it is yet to be seen how the increase in demand for retreaded earthmover tyres will level out.

Vacu-Lug has been moving more and more towards tyre management for the last two years. The company realised that as an independent retreader there is always a possibility that it can be beaten on price, but not on service. If the company views offering an entire solution as the way forward for retreaded tyre sales, does it



Part of the buffing process at Vacu-Lug's Lincolnshire site

Ansicht aus Vacu-Lugs Abrauanlage

leister fungieren. Hercocck nennt dies „ein gutes zentralisiertes System mit lokaler Kontrolle“. Die lokalen Reifenhändler sind für die regelmäßigen Fleet-Checks verantwortlich und leisten den Pannendienst. Zwei Drittel dieser Arbeit wird bereits durch national operierende Organisationen durchgeführt; den Rest leisten große, unabhängige Reifenhändler. Vacu-Lug gibt also die Verantwortung für das Reifenmanagement vollständig in die Hände der lokalen Partner; lediglich sechs „Contract Managers“ kontrollieren die Erfüllung der Verträge.

Vacu-Lug entwickelt seine Produkte und Systeme permanent weiter, die den Flottenkunden angeboten werden. Zu den Produkten gleich mehr, eine der wesentlichen Neuerungen allerdings ist der so genannten „Inspector Link“, ein auf Handy-Technologie basierendes Handgerät, mit dem Daten aus den Flottenchecks mobil auf Vacu-Lugs Datenbasis übertragen werden können. Tim Hercocck ist der Ansicht, dass somit entstehende Rohdaten an sich noch keinen Wert haben, sie müssten und werden allerdings in „Kenntnisse“ umgewandelt, die einen Mehrwert schaffen.

Einen der größten Vorteile, den Vacu-Lug laut Tim Hercocck besitzt, sei die Vielfalt an Produkten: „Wir haben alles an Reifen, angefangen beim kleinen Straßenfeger über Milchlaster bis hin zu großen Baustellenfahrzeugen.“ Ein solches Produktportfolio rechne sich, wenn man Kunden wie etwa die Stadt Leeds hat – Leeds beziehe alle Reifen über Vacu-Lug, vom Rasenmäher bis zum Dienstwagen des Bürgermeisters. Die Stadt arbeitet mit einem bekannten Unternehmen und erhält lediglich einmal pro Monat eine Rechnung.

Wie bereits erwähnt, bleibt die Runderneuerung für Vacu-Lug das Kerngeschäft. Das englische Unternehmen bietet die Kaltrunderneuerung in Bandag-Lizenz sowie darüber hinaus die Heißrunderneuerung. Obwohl Vacu-Lug sechs Mal so viele Heißrunderneuerte wie Kaltrunderneuerte herstellt, stellt die Teilnahme an Bandags europaweitem Netzwerk doch eine wichtige Funktion dar.

Heißrunderneuerte Lkw-Reifen sähen nicht nur besser aus, sondern erlauben Vacu-Lug auch entsprechende Profile herzustellen. Tim Hercocck: „Man kann seine Produkte entsprechend den Wünschen der Kunden anpassen.“ Soll dies allerdings ökonomisch Sinn machen, müssen langfristige Verträge her, wie der, den Vacu-Lug mit

predict that more independent retreaders will jump on the bandwagon? "Tyre solutions is not a 'bandwagon,' which any retreader could operate successfully," maintains Mr Tasker. "I don't think most independent retreaders are in a position to move into tyre management, they are more concerned with the 'pay as you go' contracts. Most do not have the knowledge, experience, resources and facilities to offer managed tyre solutions. Vacu-lug is an innovator in this field."

The retreader offers its latest contracts with Biffa and TDG, won last year, as proof of its success as well as the 17,000 vehicles and 100,000 wheels and tyres it deals with under managed contracts.

In terms of the tyre solution side of its business, Vacu-Lug says it is continuing to invest in IT solutions to keep ahead. "We are currently working on EDI solutions for stock control levels, ordering and payment methods etc," said Mr Tasker. "Tyre solutions will remain the focus of the company as it has done for the last two years," he concluded. clare.atkinson@tyrepress.com

der Brauerei Scottish and Newcastle mit einer Laufzeit von sieben Jahren abgeschlossen hat. Im Rahmen dieses Vertrags habe Vacu-Lug sogar ein spezielles Profil für die Brauereifahrzeuge in 265/70 R 19.5 entwickelt. „Mit einem Sieben-Jahres-Vertrag war eine solche Investition annehmbar“, so der Geschäftsführer.

Der Brauerei-Reifen sei allerdings kein Einzelfall; Vacu-Lug habe etwa auch ein Superbreitreifenprofil entwickelt (385/65 MTE 2). Solche Kosten ließen sich nur auffangen, wenn man das Geschäft des Kunden kennt und die gemeinsamen Geschäftsbeziehungen auf langfristiges Vertrauen aufbaut.

Ist Tim Hercocock der Ansicht, dass der jüngste Trend hin zum Reifen für spezielle Anwendungen und spezielle Achsen von praktischem Nutzen für den Anwender ist? Wesentlich mehr dürfte der Kunde durch die Regelmäßigkeit der Reifenwartung einsparen, so der Geschäftsführer weiter.

Nach zwei Jahren im Geschäft, was denkt Tim Hercocock über die Zukunft der Runderneuerungsbranche? Eigentlich ist er äußerst zuvorsichtig, einerseits was den Markt betrifft, andererseits, was Vacu-Lug selbst betrifft. Für die Industrie werden sich Ökologiethemata zu einem langfristigen Nutzen entwickeln: „Jetzt, da man mehr Wert auf Nachhaltigkeit legt, kann dies nur zum Vorteil der Runderneuerer sein.“ Dennoch müsse sich die Industrie entsprechend verkaufen. „Wir müssen zeigen, dass wir bei der Verringerung der Betriebskosten helfen können und dass Runderneuerer zusätzlich Ressourcen schonen.“

Was Vacu-Lug betrifft, so glaubt Hercocock, dass sich die gute Entwicklung der vergangenen Jahre fortsetzen lassen; erst jüngst habe das Unternehmen in einen neuen Shearographen investiert, der zur Eingangskontrolle der Lkw-Reifen genutzt wird. Diese Anschaffung sei eine „beträchtliche Investition“, so Hercocock, aber eine, die sich am Ende selber finanzieren werde. Auf Produkt-Seite entwickelt Vacu-Lug gerade eine neue Linie, die „T100“, die ein weiteres Beispiel für Vacu-Lugs Kompetenz darstelle, spezielle Produkte für spezielle Kundenanforderungen herzustellen und zu liefern. Dies sei nur das jüngste Beispiel, das zeige, wie Hersteller/Service-Provider und Endverbraucher zusammenarbeiten können, um gemeinsam die Betriebskosten zu reduzieren. Dies weise nicht nur den Weg für die Branche insgesamt, sondern auch für Vacu-Lug im Besonderen.

peter.gardner@tyrepress.com/ab



Just one of Vacu-Lug's earthmover offerings

Vacu-Lug ist insbesondere stark bei der Runderneuerung von EM-Reifen

Next Tread Moves into the Next Round

For Goodyear Dunlop, retreading is part of a total solution

As the European retreading market continues to grow, Goodyear Dunlop is aiming to progress in the same direction. And throughout every development that it makes, it is the company's authorised partners that profit.

Goodyear Dunlop has 82 Goodyear Authorised Retreaders (GARS) producing under licence in 22 European countries. In the future, more and more cold-retreaded tyres will be bought and marketed. For now, the company is particularly focussed on producing hot-cure retreads. In addition, the further development of retreading in general plays a crucial role in the development of products at Goodyear's Luxembourg Technical Centre (GTCL).

Another of Goodyear Dunlop's goals is to consistently integrate its product portfolio into the retread range. In TruckForce the company has a very qualified partner to help it do this, with a service network of about 1400 partners in 23 European countries. David McMillan, retread tyre manager Goodyear Dunlop Tires Europe explains that the company has to take into account the fact that different countries can have very different shares of hot and cold-retreaded tyres. France, for example has a hot-retreaded market share of approximately 95 per cent. However, in Scandinavia the majority are cold retreads and this is not the only example of a different ratio. "Our product offering must consider the different conditions in Europe," reflects Mr MacMillan.

Retreading forms a substantial part of Goodyear Dunlop's total business. If the company enters a new market with new tyres, at the same time retreading options will also be considered. This process is exemplified in the way the company approached the Eastern European markets. In Slovenia the company started a joint venture with a local retreader immediately after it started doing business there. The advantage for the licensed partners is the get to keep their independence.

This comparatively high expenditure is justified by customer demands. Mr McMillan explains that the retreading of user carcasses - something Goodyear Dunlop offers - requires local manufacturing plants. For the customer, knowing the history and quality of casings makes the products considerably more valuable.

Company retreading technicians also have the opportunity to have their say from the beginning. By the time a new tyre comes into market, its retreading possibilities will have already been considered. The company's new semi trailer tyre (455/40 R 22.5) for volume

Mit Next Tread in die nächste Runde

Goodyear Dunlop: Runderneuerung Teil des Gesamtangebotes

Der Runderneuerungsmarkt wächst konstant weiter. Allein Deutschland setzt durchschnittlich 1,25 Millionen runderneuerte Reifen (bei rund zwei Millionen Neureifen) ab.

Für den Goodyear-Dunlop-Konzern Grund genug, seine Aktivitäten auch im deutschen Markt weiter voran zu treiben. Davon profitieren vor allem die autorisierten Partnerbetriebe des Konzerns. Der Lizenzfertigung durch 82 Goodyear Authorized Retreader (GARS) in 22 europäischen Ländern (Stand Februar 2005) soll der Goodyear Dunlop neue Wege bahnen. Kalterneuerte Pneus werden künftig verstärkt zugekauft und über die eigene Organisation vermarktet. Bei den heißerneuerten Reifen setzt der Konzern vor allem auf die Eigenproduktion. Schon bei der Entwicklung neuer Produkte spielt das Thema „Runderneuerung“ beim Goodyear Technical Center Luxemburg (GTCL) eine entscheidende Rolle.

Ziel bei Goodyear Dunlop ist die konsequente Integration des Portfolios im Retread-Bereich. Der Konzern verfügt über qualifizierte Partnerwerke und mit Truck Force über ein Servicenetz mit 1.400 Partnern in 23 europäischen Ländern. David McMillan, Manager Retread Tires bei Goodyear Dunlop Tires Europe: „Wir müssen bei dieser Integration berücksichtigen, dass sich der Anteil heiß- und kalterneuerte Reifen in den einzelnen Ländern höchst unterschiedlich verteilt. In Frankreich beispielsweise haben Heißerneuerte einen Marktanteil von etwa 95 Prozent. Auf Deutschland trifft dieses Verhältnis schon nicht mehr zu. Hier liegt der Schwerpunkt auf der Kalterneuerung. Den unterschiedlichen Verhältnissen in Europa müssen unsere Produktionsangebote Rechnung tragen.“

Das Runderneuerungsgeschäft ist bei Goodyear Dunlop ein wesentlicher Teil des Gesamtangebotes. Erschließt der Konzern einen neuen Markt mit Neureifen, wird dabei bereits die Runderneuerung berücksichtigt. Also werden auch Sofortmaßnahmen entwickelt. Beispiel Osteuropa: In Slowenien etwa sorgte der Konzern unmittelbar nach dem Marktstart für ein Jointventure mit einem lokalen Runderneuerungswerk. Der Vorteil für die Lizenzpartner: Sie behalten ihre Unabhängigkeit.

Gerechtfertigt wird dieser vergleichsweise hohe Aufwand mit den Bedürfnissen auf Kundenseite. McMillan: „Die Erneuerung kundeneigener Karkassen – ein Angebot von Goodyear Dunlop – erfordert lokale Produktionsstätten. Für den Kunden haben seine Karkassen einen sehr hohen Wert, und diesen Wert kann er durch die Erneuerung seiner Karkasse, deren Geschichte und Qualität er kennt,

trucks demonstrates this. Goodyear Dunlop is the only manufacturer to offer this worldwide. The company, therefore, has to offer retreading concepts in this size.

But without competent and efficient service, nothing works in the retread market. The TruckForce network offers a pan-European retreading service, offered by a total of 1400 partners. These partners take care of all aspects of tyre management. In addition ServiceLine 24 guarantees around the clock mobility. TruckForce ensures its quality standards are met through the implementation of FleetOnlineSolutions (FOS), the transparency of which is protected by the central storage of all management reports and the possibility of issuing an invoice anywhere in Europe. Tyres are now such an important cost factor to fleet operators and transport companies, that tyre cost information is in real-time demand 24 hours a day, Mr McMillan adds. However, it's not just about addressing the needs of large fleets. While it's true that Goodyear Dunlop aims to take care of some very large European fleets, the company works with fleet customers that only have a few. "The size of a fleet does not play any role in the quality of our offering" he explains.

In order to fairly represent the increasing importance of retread products in the market, the company uses its own "Next Tread" retreading brand name. Within the Truck Force concept, the Next Tread modules play a particularly significant role in reducing operating costs, David McMillan emphasises. For Goodyear Dunlop, this means taking the quality and range of products and services, as well as the high economical efficiency of the TruckForce concept closer and closer to the customers.

dv/cja



Goodyear Dunlop even offers retreading concepts for completely new tyres, as soon as they are launched

Goodyear Dunlop bietet Runderneuerungskonzepte für alle Reifen, sobald sie auf den Neureifenmarkt kommen

erhalten." Bei Produktinnovationen sitzen Runderneuerungstechniker des Unternehmens vom ersten Tag an mit am Tisch. Kommt ein neuer Reifen in den Markt, ist die Runderneuerung des Pneus bereits vorgesehen. Beispiel: Der neue Aufliegerreifen für Volumenzüge 455/40 R 22.5. Dieses Produkt bietet Goodyear Dunlop weltweit als einziger Hersteller an. Also müssen auch in dieser Größe Runderneuerungskonzepte vorgehalten werden.

Ohne Servicekompetenz läuft im Retread-Markt gar nichts. Europaweiten Service in Sachen Runderneuerung bietet das Truck Force-Netzwerk. Dahinter stehen über 1.400 Service-Anbieter in ganz Europa. Sie betreuen die Flottenkunden des Konzerns in sämtlichen Fragen zum Thema Reifen. Zudem garantiert die ServiceLine 24 Mobilität rund um die Uhr. Die Qualität dieses außergewöhnlichen Service-Angebots stellt Truck Force über FleetOnlineSolutions (FOS) sicher – durch transparente Management-Reports und die zentrale, pan-europäische Rechnungsstellung. „Damit kommen wir den Bedürfnissen unserer Kunden entgegen. Denn Reifen sind heute ein bedeutender Kostenfaktor für alle Flottenbetreiber und Transportunternehmen. Gefragt sind Informationen über Reifenkosten in Echtzeit, und zwar 24 Stunden am Tag“, sagt McMillan.

Die Produkt- und Serviceangebote des Konzerns richten sich

nicht nur an Großflotten, erklärt McMillan: „Wir betreuen zwar einige sehr große, europäische Flotten, zu unseren Kunden gehören aber auch kleinere Betriebe mit zum Teil nur wenigen Fahrzeugen. Die Größe einer Flotte spielt für die Qualität unseres Angebots keine Rolle.“ Um der zunehmenden Bedeutung der Retread-Produkte im Markt gerecht zu werden, führt der Konzern unter dem Namen „Next Tread“ eine eigene Runderneuerungs-marke. „Innerhalb des Truck Force-Konzeptes spielt das Next-Tread-Modul vor allem mit Blick auf Reduzierung der Betriebskosten eine dominante Rolle“, unterstreicht David McMillan. „Für uns heißt das, die Qualität und die große Range unserer Produkte und Services sowie den hohen betriebswirtschaftlichen Wirkungsgrad des TruckForce-Konzeptes noch näher an unsere Endkunden heranzubringen.“ dv

Tyre Repairs Within Retreading

Tyre repairs in retreading have to meet different standards to those in the tyre service industry. Cost plays a more important role, as the end user does not incur any repair surcharge in addition to the price of retreading.

Furthermore, the repairable area is more tightly restricted for practical reasons. Confusion between similar repair products has to be avoided in retreading as far as possible. It should be possible to process uncured rubber with a single type of heating solution.

Tip Top Stahlgruber claims its products meet all the demands of retreading repairs. The company offers a range of products which comply with the ECE 108/109 standards.

Besides the RAD 100 series radial textile-cord patches, and the RAD 500 series steel-and aramide-cord patch units, there are radial and cross-ply repair patches specifically designed for retreading requirements. Tip Top Stahlgruber offers repair patches without cushion gum, or laminated with "MTR" (multi-temperature rubber). These repair patches named "Rep-Vulc" can be cured with standard heating solutions in an autoclave or a curing mould. They are available in the most common sizes.

The maximum shelf life of the non-laminated patches is four years, whilst the laminated products only have a 12 month product life under appropriate storage conditions.

For envelopes (used in cold-retreading), a special repair product called Easy Repair Gum is available in addition to butyl rubber envelope repair patches. This product allows immediate repairs to be conducted to minor damages, while they are on the overhead rail. Easy Repair Gum seals any damages immediately and vulcanises in the autoclave to ensure a durable repair.

Easy Repair Gum from Tip Top Stahlgruber can be used for repairing envelopes that are used in pre-cure retreading

Easy Repair Gum.jpg: Speziell für die Reparatur von Envelopes für die Kaltrunderneuerung ist das neue Easy Repair Gum von Tip Top Stahlgruber gedacht

cma

Reifenreparatur: Was muss sie leisten?

Die Anforderungen an Reparaturen in der Runderneuerung sind etwas anders als im Reifenservice. Die Kosten spielen eine größere Rolle, da der Endverbraucher neben der Runderneuerung nicht zusätzlich eine Reparatur bezahlen möchte.

Auch die Dimensionen der maximalen Reparaturen sind oft aus praktikablen Gründen eingeschränkt. Auch soll eine Verwechslungsmöglichkeit ähnlicher Produkte innerhalb des Runderneuerungsprozesses weitest gehend vermieden werden. So soll zum Beispiel mit nur einer Heizlösung jedes Rohgummi im Prozess verarbeitet werden können. Tip Top Stahlgruber hat sich diesen Anforderungen

in der Runderneuerung gestellt und bietet ein abgestimmtes Programm an Produkten, die alle den ECE 108/109-Anforderungen entsprechen.

Neben den radialen Textilcordpflastern der RAD 100-Serie und den taillierten Stahlcord- bzw. Aramidcordpflastern der RAD 500-Serie gibt es auch radiale und diagonale Pflaster ausschließlich für Runderneuerungsbedingungen.

„Deshalb stellt Tip Top Stahlgruber in den gängigen Dimensionen ein Reparaturpflaster ohne Bindegummi bereit, oder alternativ das gleiche Produkt bereits mit einem Multi-Temperature-Rubber ‚MTR‘ dubliert“, so das Unternehmen mit Sitz in Poing bei München.

Diese Reparaturpflaster mit der Bezeichnung Rep-Vulc lassen sich mit den Standard-Heizlösungen im Autoklaven oder der Heizmulde vulkanisieren und stehen in den gebräuchlichsten Größen zur Verfügung. Die Lagerfähigkeit der undublierten Pflaster beträgt maximal vier Jahre, die der dublierten Variante maximal 12 Monate bei sachgemäßer Lagerung.

Auch für die Envelopes in der Kalterneuerungstechnik gibt es neben Envelope-Flicken aus Butylgummi ein spezielles Reparaturmittel namens Easy Repair Gum. Damit lassen sich kleine Schäden am Envelope direkt an der Hängebahn beheben, ohne dass dieser von dem runderneuertem Reifen abgezogen werden muss. Easy Repair Gum dichtet den Schaden sofort ab und vulkanisiert im Autoklaven zu einer dauerhaften Reparatur.

ab



Eversafe Rubber Looks Further Afield

Eversafe Rubber Works was founded in 1980, in the Malaysian state of Perak, to produce a range of compounds for retreaders.

At that time, Malaysia imposed high tariffs on imported tyres and, consequently, the market for retreads – especially in the truck sector – was thriving. Eversafe prospered too, with the company claiming a 40 per cent share of the domestic market. Such was the demand in Malaysia, said chairman Mr. Dato' Cheah Eu Kiat, that virtually all Eversafe's production was sold on the home market.

Since that time, Malaysia has reduced the import duty on tyres, opening up the market to competition. In response, Eversafe has broadened its horizons and entered new markets, to the extent that 30 per cent of production is now sold outside Malaysia.

The company regards China as a market of enormous potential for retreaded tyres, particularly as the quality and strength of casings in locally-manufactured tyres has improved markedly in recent years. Eversafe expects to see a sharp increase in retreading, particularly in cold cure, as the entry costs for the retreader are significantly less than hot cure, with no investment required for matrices or moulds.

Mr Dato' Cheah Eu Kiat was keen to emphasise that, although retreading provides considerable economic benefits to the end user in terms of extending tyre life, there is no compromise on quality. Eversafe has achieved ISO 9001 quality accreditation and the company's quality control system involves checks at every stage of the production process, from analysis of raw materials through to final inspection of the finished product. The best way to spread the gospel of retreading, he believes, is by supplying quality products that perform well, time after time. Among the products on offer from the company are camelback, sidewall veneer, precured treads, cushion gum and rubber masterbatch.

Having gained a foothold in China and elsewhere in South East Asia, Eversafe aims to consolidate and grow its presence there as well as exploring other markets in the Middle East and Africa. As yet, the company has to decide whether to market its products directly or whether to supply through local agents.

pg

Material aus Malaysia für neue Märkte

Die Firma „Eversafe Rubber Works“ ist im Jahre 1980 im Distrikt Perak in Malaysia gegründet worden, um den heimischen Runderneuerungsmarkt mit Gummimischungen zu versorgen.

Damals ein vielversprechendes Geschäft, denn die Einfuhrzölle für Neureifen waren derart hoch, dass sich die heimische Runderneuerung – vor allem im Bereich Lkw-Reifen – blendend entwickelte. Der Bedarf war – blickt Eversafe-Chairman Dato' Cheah Eu Kiat zurück – derart hoch, dass das Unternehmen seine gesamte Produktion im Heimatmarkt absetzen konnte.

Seit der Zeit sind die Zölle auf Importreifen allerdings gesunken, Malaysia wollte den Wettbewerb fördern. Und so war auch Eversafe geradezu gezwungen, nach neuen Absatzmärkten Ausschau zu halten, der Exportanteil wuchs kontinuierlich und wird heute mit dreißig Prozent beziffert. Vor allem China wird als ein starker Wachstumsmarkt betrachtet, auch weil sich die Güte der Karkassen von Reifenherstellern in China in den letzten Jahren deutlich verbessert hat. Eversafe sieht in China für die Runderneuerung ein enormes Potenzial, vor allem für die weniger kostenintensive Kaltrunderneuerung. Denn Gelder für den Aufbau einer großen Heißrunderneuerung sind auch in China knapp.

Dato' Cheah Eu Kiat bzw. Eversafe Rubber tragen dem Rechnung, man weiß aber auch, dass Qualität die Messlatte im Wettbewerb ist, der Endverbraucher auch in China erwartet von einem runderneuertem Reifen ein langes Leben. Verwiesen wird darauf, dass der malaysische Runderneuerungsspezialist gemäß ISO 9001 zertifiziert ist, darüber hinaus aber auch ein internes Qualitätssystem aufgebaut hat, bei dem alle Produktionsschritte penibel überwacht werden, von der Eingangskontrolle des Rohmaterials bis zum Endprodukt. Eversafe stellt praktisch alle Produkte aus Gummi her, die für die Runderneuerung benötigt werden.

In China und einigen anderen asiatischen Märkten hat das Unternehmen Fuß gefasst und scheint nun gewissermaßen „auf den Geschmack gekommen“ zu sein. Aktuell werden die Märkte im Mittleren Osten und Afrika erschlossen, wobei sich das Unternehmen in jedem Fall die Frage stellt, einen Runderneuerer direkt zu beliefern oder mit lokalen Agenten zusammenzuarbeiten.

dv



Rodos - How the Earth Mover Tyre Specialist Keeps Growing

Success never comes easily, and success stories are virtually impossible to predict - with good fortune and unforeseen events often playing decisive roles.

This is also true of Rodos, Europe's biggest earth mover (EM) tyre retreader. Company founder Paul Rösler's hour came when steel manufacturer Hoesch, today part of the large ThyssenKrupp conglomerate, needed the urgent help of a tyre specialist to repair a big EM tyre overnight. Mr Rösler managed to solve this problem and the stroke of luck, as Rodos' founder remembers it, led him to much more. But it was more than just good luck, because Mr Rösler heard the sound of opportunity knocking and took the right steps to make the most of it. Over the years he has built a specialist retreading company, now known as the Rösler Group.

The company was founded in 1960, with a clear specialisation in EM retreading following two years later. From 1974 on, Mr Rösler used the US license for the Band-Lug retreading system in Dortmund/Germany, where the company's headquarters are still located (the name Rodos came from the combined abbreviations of its founder's name and the place - Rösler and Dortmund-Dorstfeld). Since then the company has continued to grow.

In the meantime Paul Rösler handed all company management responsibilities over to his sons Paul Jnr and Martin. Between them, they run the company's day-to-day business, while Paul senior provides a consultancy role. Mr Rösler's trust in his twin sons paid off.

Born in 1964 the bosses have been a part of the company since 1990 and both have the right practical and theoretical background. Not only are both MBA graduates (specialising in finance, logistics and marketing), but they are also experts in vulcanisation both holding the 'Meisterbrief' qualification - the highest standard you can



Rodos' management: Martin Rösler, Paul Rösler Jnr and Paul Rösler (from l to r)

Rodos' Geschäftsleitung: Martin Rösler, Paul Rösler jun. und Paul Rösler (v.li.n.re.)

Rodos – Wie der EM-Reifenspezialist systematisch wächst

Erfolg kommt nicht von Ungefähr und ganze Erfolgsgeschichten sind, wenn überhaupt, nur schwer planbar. Glück, Fortune und Zufall stehen irgendwie immer mit Pate.

So auch bei Rodos, Europas größtem Runderneuerer für EM-Reifen. Paul Röslers Stunde schlug als der damals bevorzugte Reifenlieferant der Dortmunder Stahlwerke Hoesch (heute Teil des ThyssenKrupp-Konzerns) nachgefragte schnelle Hilfe nicht geben konnte und die Stahlkocher händeringend nach einem Vulkaniseur suchten, der den Reifen einer großen Erdbewegungsmaschine über Nacht reparieren konnte. Irgendwie löste „Greenhorn“ Rösler die Aufgabe und machte zugleich aus dem, wie Firmensenioren Paul Rösler (63) sich erinnert, „sehr gut bezahlten Glücksfall“ weit aus mehr. Er mag Glück gehabt haben, aber er erkannte auch die Chance, der Gedanke an die größten aller Reifen ließ ihn nicht mehr los und es gelang ihm letztlich ein Unternehmen aufzubauen, das jedenfalls in Deutschland, wohl auch in Europa führend und als die Rösler-Gruppe bekannt geworden ist.

Die Gründung des Unternehmens geht auf das Jahr 1960 zurück und bereits zwei Jahre später erfolgte die klare Spezialisierung auf den Bereich Baumaschinenreifen. Die Produktion nach dem „Band Lug“-Runderneuerungssystem erfolgt seit 1974 bereits an heutiger Stelle in der Dortmunder Ezzestraße (der Firmenname Rodos ist ein aus den Anfangsbuchstaben der Namen und des Ortes geprägtes künstliches Gebilde) und ist seither immer weiter ausgebaut worden.

Inzwischen hat Paul Rösler das Unternehmen bereits in die Hände seiner Zwillingssöhne Paul jr. und Martin gelegt, steht nicht mehr in erster Front für das Tagesgeschäft, sondern hat sich auf die Rolle des Beraters, der allerdings weiter nahezu täglich im Betrieb ist, zurückgezogen. Und er sieht sein Vertrauen bestätigt. Die 1964 geborenen Junior-Chefs arbeiten bereits seit 1990 im Unternehmen und sind auf die Führung der Gruppe bestens vorbereitet worden, und zwar sowohl praktisch als auch theoretisch. Die beiden Diplom-Kaufleute haben den Schwerpunkt dabei auf Marketing und Finanzen sowie auf Logistik gesetzt. Praktisch „so nebenbei“ schafften sie eine kaufmännische Lehre und ließen sich auch noch zum Vulkaniseur ausbilden, Meisterabschluss inklusive. Rodos gibt Jahr für Jahr jungen Leuten die Chance, sich zum Vulkaniseur ausbilden zu lassen und war bisher in der Lage, den Lehrlingen nicht nur den Gesellenbrief aushändigen, sondern diese auch in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis übernehmen zu können.

Das ist möglich, weil sich die Rösler-Gruppe weiterhin auf einem Expansionspfad befindet. Erst im Vorjahr konnte das Unternehmen den mit 10.000 Euro dotierten Award „start2grow“, eine von einem Finanzinstitut gesponserte Wachstumsinitiative für Dortmunder

achieve in the vulcanisation business. The Rodos group continues this process of education itself and is proud that it is able to offer jobs to the young workers it trains, as soon as they

pass the exam. The reason the company has been able to continue with its training programme is because Rodos has remained on the expansion track. Only last year the company won the 10,000 euro "start2grow" award, which was part of a growth initiative for companies in North Rhine Westfalia.

The groundwork for the growth Rodos is heading for, was the investment the company made in a unique suspended mono-rail system for large OTR-tyres. This guaranteed better flexibility and led to substantial progress in terms of productivity. The next step saw the Rösler group takeover Schelkmann GmbH. Schelkmann is a well-known name in this business and the company's founder a respected innovator in the retreading world. Now 88 years old, Mr Schelkmann spends his winters in Mallorca. By using the Schelkmann system Rodos became an important player in the realm of cold-retreading systems.

Simply, and not strictly professionally speaking, the cold retreading system may have some aesthetic disadvantages compared with the hot retreading system, but there are also other big advantages. The cold system is much better for the casings and as far as quality is concerned it can compete with all the others. In fact there is no reason to believe that Schelkmann tyres are any different, in terms of quality, to new tyres – they just cost less. In addition, the system is extremely safe. No doubt, Schelkmann tyres last longer!

Another big advantage for the Rodos/Rösler Group is that the Schelkmann cold-retreading system is franchise based. The Rösler Group has been able to find franchisees in England and the Czech Republic and is in ongoing negotiations with interested parties in North and Latin America, South Africa and even Australia. With a limited and reviewable amount of investment retreaders can become Schelkmann-partners and become involved in an interesting market which, due to the fact that it is a specialist field requiring specialist expertise, is not overrun with competitors. Without the opportunity of becoming a franchisee the barriers for entering this type of retreading market would be extremely high.

But any company that produces tyres must also find the best way of marketing those products. In order to be successful in this respect, the twin brothers founded White OTR Tyres and Service an "on site mounting" service in Duisburg, close to Dortmund. The original business policy was and still is to work together with interested and specialised tyre dealers to fulfill the markets requirements.

But, in some countries, even in Germany, it is not so easy to convince dealers to invest in equipment and education of their staff on top of this. On the other hand, there is no doubt that the big customers are not only interested in the tyre itself, they want the whole package including repairs and other related services. It appears that, beyond production, Rodos works even harder to guarantee a



Rodos is Europe's biggest earth mover tyre retreader

Rodos ist Europas größter EM-Reifenrunderneuerer

Unternehmen, gewinnen.

Grundlage für avisiertes Wachstum bildet zunächst schon die 1998 vorge-

nommene Investition in eine weltweit einzigartige Monorail-Hängebahn für Großreifen, die erstens Ordnung in die Produktion brachte und die Übersichten verbesserte und, weit wichtiger, zu erheblichen Produktivitätsfortschritten führte. Der nächste wichtige Schritt bestand in der Übernahme der Schelkmann GmbH in die Rösler-Gruppe. Damit konnte die Runderneuerungsanlage um das Kaltverfahren erweitert werden. Vereinfacht und sehr unfachmännisch gesagt, bietet das Schelkmann-Kalterneuerungsverfahren optisch hier und da schon mal einen kleinen Nachteil, ist in technischer Hinsicht allerdings unangreifbar. Es bietet eine hohe Sicherheit, schont die Karkasse bestmöglich, sodass die Schelkmann-Produkte auch dank ihrer Verarbeitungssicherheit eine Laufleistung garantieren, die den Vergleich mit Neureifen nicht scheut. Ein weiterer wesentlicher Vorteil liegt darin, dass nahezu alle modernen Profile der Neureifenindustrie vorhanden sind. Vor allem aber hat es den für die Rodos-Gruppe unschätzbaren Vorteil, dass das Verfahren „franchisierbar“ ist. Inzwischen hat Rodos bereits Franchisenehmer in England und Tschechien gefunden und ist in verheißungsvollen Kontakten mit Interessenten in Nord- und Südamerika sowie selbst in Australien und nicht zuletzt in Südafrika. Mit einem überschaubaren finanziellen Aufwand können Runderneuerer sich als Rodos- bzw. Schelkmann-Partner für einen sehr speziellen Bereich empfehlen, der nicht von jedem Runderneuerer an der nächsten Ecke bombardiert werden kann. Ohne dieses Verfahren sind die Marktzutrittschranken für die meisten Runderneuerer zu hoch, was Rodos allerdings auch nicht ganz und gar unrecht sein sollte.

Wer viel produziert, muss auch viel absetzen. Um auf dieser Schiene voranzukommen, haben die Zwillingbrüder die White Baumaschinenreifen und Montageservice GmbH in Duisburg gegründet. Hierbei handelt es sich um ein Dienstleistungsunternehmen für den „Vor-Ort-Montageservice“ für Baumaschinenreifen. Die bevorzugte Geschäftspolitik sieht das Management allerdings darin, den Kontakt mit Profis aus dem Reifenfachhandel zu forcieren, die als geeignete Vermarkter angesehen werden. Leider ist aus Rodos-Sicht die Bereitschaft von Reifenhändlern, sich dieses Spezialbereichs anzunehmen, nicht sonderlich ausgeprägt und die Bereitschaft, entsprechende Investitionen dafür vorzunehmen, kann sicher als ausbaufähig beschrieben werden. Gerade aber die Gründung der Firma White zeigt, dass ganz besonders für EM-Reifen das Gültigkeit bekommt, was im Bereich Nutzfahrzeugreifen ohnehin gilt. Großverbraucher wollen Problemlösungen, sie wollen nicht allein einen Reifen kaufen, sondern sie suchen diese Reifen in Verbindung mit allen sich ergebenden Serviceleistungen. Ergo wird Rodos noch viel Überzeugungsarbeit im Handel leisten müssen oder aber, auch das wäre darstellbar, ein eigenes Servicenetz peu à peu aufbauen müssen. Wie immer der Weg auch sein wird, das Potenzial ist vorhanden, muss und wird gehoben werden. White ist jedenfalls für Rodos auch eine Voraussetzung, um auf Notwendigkeiten aus dem Markt heraus

good service-net for customers.

This is a job that can only be done step by step. But, however difficult it might be, Rodos has to do it in order to insure the company's future. On the other hand, Rodos can share all the experience gained from White to its franchisees as well.

Another important part of Rösler group is Zeus, producer of the group's polyfill flat-proofing material. Users of Zeus will never again have flat tyres, according to the company brochure. If this is true, it has a strong safety argument - when EM tyres are flat they create incalculable risks. Tyres filled with Zeus Polyfill, on the other hand, are regarded as 'flat-proofed' only 24 hours after the product's application.

The Rösler group employs around 100 people and makes a turnover in the region of 20 million euros. Currently the group markets around 10,000 EM-tyres approximately 2000 of which are new tyres. Rodos has also recently signed a contract with Continental to buy specially produced brand new casings from "a General Tire factory." In this way, the company plans to make a kind of premium retread, which is as good as a brand new tyre, but just less expensive. Because casings are not always available, working together with Continental in this way provides further opportunity for growth.

Rodos is the European market leader when it comes to EM-reatreads and also one of the biggest players in the world. The company is set to grow and has the potential and ability to win more customers and franchisees worldwide.

The company offers the product, the services, the know-how the customers demand and more besides. The Rösler group is recognised as a solution provider for its customers in a very specialist field. In addition to this there are many more factors, which give the expectation that the company will successfully steer through its expansion course. It is a family business, with expert brothers as managing directors. They know everything about the business and they have an excellent academic background as well. And let's not forget that the company has very ambitious employees that are very loyal to the company and the owner.

Whenever the Rösler twins or Paul Rösler senior come into the factory they shake so many hands that it is obvious that morale is high. Not only does this help employees feel like valued parts of the company, but it is also a real asset. In this atmosphere employees enjoy working and provide the highest levels of productivity.

klaus.haddenbrock@reifenpresse.de/cja

schnell reagieren zu können und auch, um Erfahrungen zu sammeln, die bei der Vergabe von Lizenzen sehr hilfreich sind.

Eine weitere tragende Säule der Rösler-Gruppe bildet Zeus, der Pannenschutz für Reifen. „Nie mehr Reifenpannen“ heißt es in Firmenbroschüren. Die Pannenempfindlichkeit herkömmlicher Luftreifen ist ein Risiko und unkalkulierbarer Faktor immer dann, wenn luftbereifte Fahrzeuge in unwegsamem Gelände bewegt werden. Eine Zeus Polyfill-Reifenfüllung soll bereits 24 Stunden nach der Befüllung einen absoluten Pannenschutz bieten.

Die Rösler-Gruppe beschäftigt etwa 100 Leute, setzt derzeit rund 20 Millionen Euro um und vermarktet etwa 10.000 EM-Reifen, inklusive etwa 2.000 neuer EM-Reifen. Rodos hat im Übrigen einen Vertrag mit Continental und bezieht aus einem US-Werk der Hannoveraner eigens für Rodos hergestellte EM-Karkassen, die in Dortmund dann nach der Schelkmann-Methode fertig gestellt werden. Damit bietet Rodos ein Produkt zwischen Neureifen und runderneuertem Reifen an und kann sich vor allen Dingen auch unabhängiger von Karkassenverfügbarkeiten über das Jahr hinweg machen. Auch dies eine Voraussetzung für weiteres Wachstum.

Fazit:

Rodos ist als Anbieter runderneuertem EM-Reifen führend in Europa. In Verbindung mit Schelkmann, Zeus und der White Montageservice GmbH hat die Gruppe die Fähigkeit, ein wirkliches System bieten zu können. Sie liefert das Produkt und kann in der Vermarktung und im Service Hilfestellungen offerieren, damit die Vermarktungspartner letztlich als Problemlöser ihrer Großkunden Anerkennung finden. Neben diesen Faktoren fallen allerdings auch die fälschlicherweise oft als „weiche Faktoren“ klassifizierten Eigenschaften auf. Die beiden Brüder, unterstützt vom Vater, sind keinesfalls bloße Theoretiker, sondern Praktiker. Und ein besonderes Asset der Gruppe dürfte die sich zum Unternehmen bekennende Belegschaft sein. Der Umgang der Geschäftsführung mit der Belegschaft fällt einem Besucher sofort auf. Die Mitarbeiter an den Maschinen werden ernst genommen und respektiert. Beim ersten täglichen Rundgang durch die Produktionshallen begrüßt man sich mit einem Händedruck. Die Arbeiter an den Maschinen diskutieren dann mit ihren Chefs und arbeiten in einem Klima, in dem man sich wohlfühlen kann und bereit ist, das Beste zu geben.

klaus.haddenbrock@reifenpresse.de

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
Clare Atkinson, Tel.: +49 / (0) 41 41 / 53 36-18
E-Mail: clare.atkinson@tyrepress.com

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