

ProContour H3-D causa

Mehr Fahrwerksvermessungen, mehr Einstellarbeiten, höherer Teile- und Reifenverkauf. Mit der automatisierten Abriebbild-Erkennung machen wir auch 'Schlüsselwerfer' dingfest!



Stimmt etwas mit dem Fahrwerk nicht, erfahren es die Reifen - im wahrsten Sinne des Wortes - als erste. Mit ProContour H3-D causa entdecken Sie verstellte Spureinstellungen oder Fahrwerksfehlstellungen anhand der Reifenabriebbilder, sobald Kunden auf Ihr Betriebsgelände fahren und hoffentlich, bevor Schlimmeres passiert.

Denn jetzt können Sie Ihrem Kunden schon bei der Fahrzeugannahme zeigen, wo sein Wagen neben der Spur ist - ein weitaus effizienterer Prozess, als den Kunden später telefonisch zu informieren.

Der entsprechende Hinweis sichert Ihnen aber nicht nur den Dank Ihrer Kunden, weil Sie ihn vor weiterem unnötigen Reifenverschleiß und anderen Schäden bewahren.

Er erhöht auch die Auslastung Ihres Achsmessstandes und fördert den Umsatz mit Service- und Werkstatteleistungen, ebenso wie den Teile- und Reifenabsatz. Von sonstigen Cross-Selling-Effekten einmal abgesehen.

Beispielkalkulation des jährlichen Vorteils durch automatisierte Abriebbild-Erkennung bei einem geschätzten Durchsatz von 50 Fahrzeugen pro Tag.

	Ohne ProContour H3-D	Mit ProContour H3-D	
Werkstattkunden + Kundenfahrzeuge/Tag	50	50	Fahrzeuge, die auf Ihr Betriebsgelände kommen
davon mit einseitigem Reifenverschleiß	35	35	70 % der Fahrzeuge mit Fahrwerkseinstellungsbedarf *
davon vermessen		32	90 % Erfassungssquote, abhängig vom Einbauort
		21	67 % Erkennbarkeit des einseitigen Reifenabriebs erst nach ca. 33 % der Reifenlebensdauer
		11	50 % Einstellbedarf durch Fahrwerksfehlstellung = Bauartbedingter einseitiger Verschleiß: 50 %
Ansprache auf Achsgeometrie	7 %	75 %	Ohne H3-D causa nur auf Initiative des Kunden, evtl. bei Dialogannahme oder bekannten Fahrwerksbeschädigungen
Anzahl der angesprochenen Kunden/Tag	2,5	7,9	
Vermessung/Tag	1,2	4,0	50 % Akzeptanz der Kunden die Fahrwerksvermessung, resp. -einstellung durchführen zu lassen
Vermessung/Jahr	309	997	Bei 21 Arbeitstagen pro Monat (Durchschnitt)
Deckungsbeitrag/Jahr	10.805 €	34.902 €	35 € durchschnittl. Deckungsbeitrag pro Fahrwerksvermessung inkl. -einstellung und ET
Deckungsbeitrag abz. Jahresgrundkosten	-14.196 €	9.902 €	25.000 € durchschnittl. Jahresgrundkosten (z.B. Franchisekosten) pro Fahrwerksvermessstation
Kostenanteil ProContour H3-D causa/Jahr		5.000 €	Kostenanteil ProContour H3-D causa (Total € 6.000/Jahr); € 3.000/Jahr Räder und Reifen/€ 3.000/Jahr Fahrwerk
Deckungsbeitrag abz. fixe Systemkosten	- 14.196 €	4.902 €	
Vorteil durch den Einsatz eines ProContour H3-D causa, hier nur durch automatisierte Abriebbild-Erkennung/Jahr		19.098 €	

* Hersteller von Achsmessständen sprechen von bis zu 80 %

ProContour H3-D causa

Automatisierte Profiltiefenmessung führt zu einem wesentlich besseren Ersatzreifengeschäft und höheren Deckungsbeiträgen.



Autofahrer wollen sorgenfrei fahren, deshalb suchen sie Sicherheit und Zuverlässigkeit. Und vertrauen Ihnen als Fachmann. Das Reifenmesssystem ProContour H3-D causa verstärkt Ihre Beratungs- und Empfehlungskompetenz.

An der Auffahrt Ihres Betriebsgeländes installiert, misst es bereits automatisch die Profiltiefe einfahrender Kundenfahrzeuge und stellt Ihnen die Messdaten unmittelbar und online pro Reifen und Achse auf Ihrem DMS/ERP zur Verfügung.

So erkennen Sie nicht nur, welche Profiltiefe grenzwertig ist - Sie können Ihren Kunden proaktiv darauf ansprechen und ihn anhand der Profildaten seiner Fahrzeugbereifung von einem empfehlenswerten oder dringenden Reifenwechsel zu überzeugen. Und das bedeutet neben Sicherheit für Ihren Kunden vor allem Imagezuwachs und Mehrumsatz für Sie.

Nachfolgend ein Beispiel:

Beispielkalkulation des jährlichen Vorteils durch automatisierte Profiltiefenmessung und proaktive Ansprache bei einem geschätzten Durchsatz von 50 Fahrzeugen pro Tag.

	Ohne ProContour H3-D	Mit ProContour H3-D	
Werkstattkunden + Kundenfahrzeuge/Tag	50	50	Fahrzeuge, die auf Ihr Betriebsgelände kommen
davon mit Reifenerneuerungsbedarf	8	8	15 % Mängelquote, d.h. Fahrzeuge mit mindestens einem Reifen im Bereich unter 3-4 mm Restprofiltiefe
davon automatisiert vermessen		6,8	90 % Erfassungsquote mit dem ProContour H3-D causa, je nach Einbauort des Systems
Ansprache auf Reifenerneuerung	25 %	75 %	Ohne H3-D causa nur bei Serviceannahme bzw. auf Initiative des Kunden
daraus resultierend: Reifenverkäufe/Tag (wobei nicht jeder Kunde nur wegen der Ansprache zum Reifenkäufer wird)	0,9	5,1	50 % Akzeptanz der Kunden Neureifen zu kaufen, wenn sie angesprochen werden
daraus resultierende Anzahl Neureifenwechsel/Jahr	236	638	Bei 21 Arbeitstagen pro Monat (Durchschnitt)
Anzahl verkaufter Ersatzreifen/Jahr	473	1.276	Angenommen: je 2 verkaufte Reifen (achsweiser Wechsel)
Deckungsbeitrag/Jahr	11.823 €	31.894 €	Bei 25 € durchschnittlichem D/B pro verkauftem Reifen mit Dienstleistung, aber ohne „Cross-Selling“ Effekte
Kostenanteil ProContour H3-D causa/Jahr		3.000 €	Kostenanteil ProContour H3-D causa (Total € 6.000/Jahr); € 3.000/Jahr Räder und Reifen/€ 3.000/Jahr Fahrwerk
Deckungsbeitrag abz. fixe Systemkosten	11.823 €	28.894 €	
Vorteil durch den Einsatz eines ProContour H3-D causa, hier nur durch Profiltiefenmessung/Jahr		17.081 €	

ProContour H3-D causa

Automatisierte Unterscheidung zwischen Sommer- und Winterreifen: mehr und frühere Umrüstung, signifikante Reifenmehrverkäufe und eine höhere Einlagerungsquote.



Es ist wie mit Weihnachten. Alle wissen, dass es kommt, aber die meisten staunen, wenn es plötzlich da ist. Deshalb sollten Sie Ihre Kunden frühzeitig proaktiv auf den Wechsel von Sommer- auf Winterreifen ansprechen. Bevor sie, vom Wintereinbruch überrascht, in Scharen auf Ihrem Hof stehen. H3-D causa macht das möglich, weil Sie sich prozessoptimiert eine signifikant höhere, weil früher einsetzende Umrüstung sichern können und gleichzeitig Spitzenlasten auf Ihren Arbeitsbühnen entzerren.

Unterstellen wir einmal, dass Anfang Oktober pro Tag 50 Fahrzeuge auf Ihr Betriebsgelände kommen und Sie dank der automatisierten Reifenarterkennung des ProContour H3-D causa pro Tag die Anzahl der Reifenwechsel und Einlagerungen deutlich erhöhen. Dies sichert Ihnen gesteigerten Reifen- und Dienstleistungsumsatz und eröffnet die Chance auf zusätzliche Cross-Selling-Effekte. Im Folgenden eine Beispielrechnung:

Beispielkalkulation des jährlichen Vorteils durch automatisierte Unterscheidung von Sommer- und Winterreifen bei einem geschätzten Durchsatz von 50 Fahrzeugen pro Tag.

	Ohne ProContour H3-D	Mit ProContour H3-D	
Werkstattkunden + Kundenfahrzeuge/Tag	50	50	Fahrzeuge, die auf Ihr Betriebsgelände kommen
davon mit saisonal falscher Bereifung	15	15	Umrüstungsquote in Ihrer Region = 70 %
davon vermessen		14	90 % Erfassungsquote, abhängig vom Einbauort
		13	95 % Sicherheit der Auswertesoftware bei Unterscheidung von Winter- und Sommerreifen
Ansprache auf saisonale Bereifung	25 %	75 %	Ohne H3-D causa nur bei Serviceannahme bzw. auf Initiative des Kunden
Anzahl der angesprochenen Kunden/Tag	3,8	9,6	
Vermessung/Tag	1,1	2,9	30 % Akzeptanz des Kunden zur Einlagerung
Vermessung/Jahr	284	727	Bei 21 Arbeitstagen pro Monat (Durchschnitt)
Deckungsbeitrag Umrüstung (Serviceleistung)	5.954 €	15.271 €	21 € Deckungsbeitrag pro Umrüstung, nur Service ohne Teile
Ersatzreifenkäufe	177	454	1,25 Reifenersatzquote pro Jahr und Kunde
Deckungsbeitrag Reifenverkauf	4.430 €	11.362 €	25 € Deckungsbeitrag pro verkauftem Reifen inkl. Service für Umrüstungen und Ersatzreifenverkauf im Saisongeschäft
Deckungsbeitrag/Jahr	10.383 €	26.633 €	
Kostenanteil ProContour H3-D causa/Jahr		3.000 €	Kostenanteil ProContour H3-D causa (Total € 6.000/Jahr); € 3.000/Jahr Räder und Reifen/€ 3.000/Jahr Fahrwerk
Deckungsbeitrag abz. fixe Systemkosten	10.383 €	23.633 €	
Vorteil durch den Einsatz eines ProContour H3-D causa, hier nur durch saisonale Bereifung/Jahr		13.250 €	

ProContour H3-D causa

Manometer, machen Sie endlich kurzen Prozess damit: korrekter Reifenfülldruck durch automatisierte Messung - weniger Kraftstoffverbrauch und entspannte Atmosphäre.



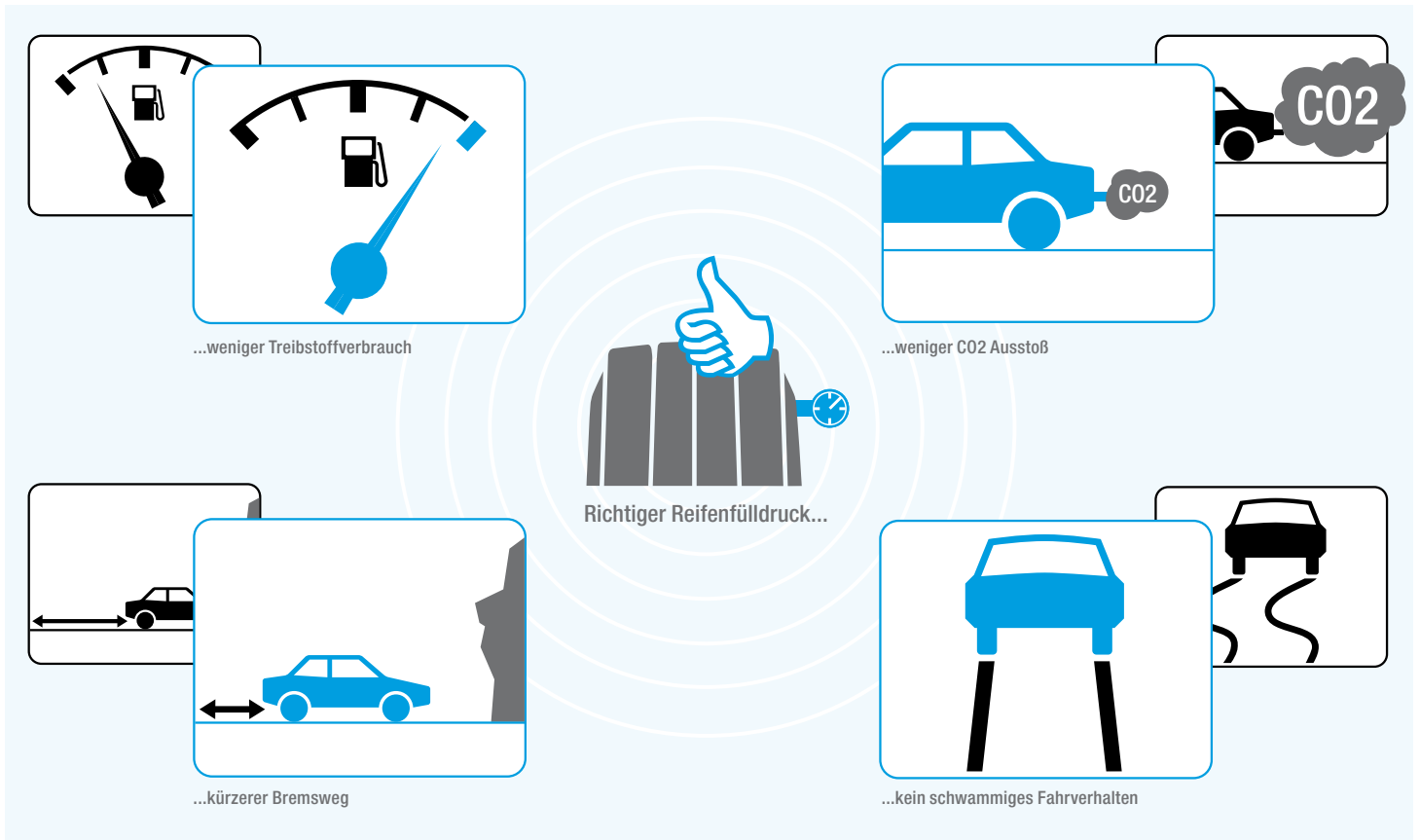
Jeder dritte PKW in Deutschland ist mit zu geringem Reifenfülldruck unterwegs (Quelle: Initiative Reifensicherheit). Nach Untersuchungen von Reifenherstellern kann ein Minderdruck von nur 0,4 bar aber die Lebensdauer eines Reifens um bis zu 30 % verringern - mit möglicherweise schwerwiegenden Folgen wie längerem Bremsweg und schwammigem Fahrzeughandling bis hin zu Reifenplatzern*. Apropos, 97 % aller Reifenplutzer werden von schleichendem Reifenfülldruckverlust verursacht!

ProContour H3-D causa hilft, das zu vermeiden. Es misst den Reifenfülldruck überfahrender Kraftfahrzeuge

automatisch und liefert so einen geldwerten Beitrag zur Kundenorientierung und Prozessoptimierung. Das gute alte Manometer hat ausgedient, der Prozess des Reifenfülldruckmessens wird optimiert, die Messergebnisse werden dem Fahrzeugdatensatz zugeordnet.

Der Kraftstoffverbrauch wird reduziert und der umweltschädliche CO₂ Ausstoß um circa 38 kg je PKW jährlich minimiert. Bei rund 33 % der in Deutschland mit falschem Reifenfülldruck fahrenden PKW kommt man rechnerisch auf über 608.000 Tonnen CO₂-Ausstoß, der bei regelmäßiger Reifenfülldruckmessung und Einstellung vermeidbar wäre.

* Quelle: BRV 2010



ProContour H3-D causa

Statt manuell und nicht so schnell: jetzt prozessoptimierte Werkstattdurchläufe, Kapazitätssteigerung und ein höherer Deckungsbeitrag.



Wer unternehmerisch denkt, denkt immer auch an die Verbesserung, an die Optimierung von internen Abläufen und Prozessen: was kann wo, wann und wie - möglichst mit Nutzenzuwachs - eingespart werden? Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit sind hier entscheidende Wettbewerbsfaktoren - was lässt sich automatisieren? Die Inaugenscheinnahme und manuelle Messung von Reifenzuständen - vor allem in saisonalen Stoßzeiten

- kann optimiert werden: pro Fahrzeug lässt sich die Prozesszeit um ca. 4 Minuten verringern, durch Reifenmehrumsatz in Folge der Kapazitätssteigerung der Deckungsbeitrag steigern. Somit spart ProContour H3-D causa im eigentlichen Sinne nicht an Personal, sondern optimiert die Nutzung wertvoller Ressourcen.

Beispielkalkulation durch prozessoptimierte Werkstattdurchläufe in den saisonalen Stoßzeiten.

	Ohne ProContour H3-D	Mit ProContour H3-D	
Anzahl saisonale Spitzenperioden			2 Spitzenperioden/Jahr für saisonalen Räderwechsel
Dauer der Spitzenperioden			5 Wochen Dauer dieser Spitzenperiode
Tage/Woche			6 Tage/Woche in der Spitzenperiode
Stunden/Tag			8 Arbeitsstunden/Tag in der Spitzenperiode
Prozesszeit Umrüstung/Fahrzeug			25 Minuten, Umrüstung inkl. manueller Profiltiefenmessung, Aufschrieb auf Arbeitszettel, Übertrag in die EDV
davon manueller Messaufwand	5 Min.		90 % Erfassungsquote, abhängig vom Einbaort für manuelles Messen mit Schieblehre, Aufschrieb auf Arbeitszettel, Übertrag in die EDV
Prozesszeit ohne/mit H3-D causa	25 Min.	21	unter Berücksichtigung der Erfassungsquote mit ProContour H3-D
Anzahl Hebebühnen für reifentechnische Dienstleistungen			2 Stück in Ihrem Betrieb
mögliche Umrüstungen	2.304	2.810	in den Spitzenperioden ohne zusätzliche Investitionen in weitere Bühnen oder Personal
Deckungsbeitrag Umrüstungen (Serviceleistung)/Jahr	48.384 €	59.005 €	21 € Deckungsbeitrag/Umrüstung, nur Service ohne Teile ggü. Status ohne ProContour H3-D
Kapazitätssteigerung mit H3-D causa		22 %	
Ersatzreifenkäufe	1.440	1.756	1,25 Reifenersatzquote pro Jahr und Kunde
Deckungsbeitrag pro Reifenverkauf	36.000 €	43.902 €	25 € Deckungsbeitrag/verkauftem Reifen inkl. Service
Deckungsbeitrag/Jahr	84.384 €	102.907 €	
Kostenanteil ProContour H3-D causa/Jahr		3.000 €	Kostenanteil ProContour H3-D causa (Total € 6.000/Jahr); € 3.000/Jahr Räder und Reifen/€ 3.000/Jahr Fahrwerk
Deckungsbeitrag abz. fixe Systemkosten	84.384 €	99.907 €	
Vorteil durch den Einsatz eines ProContour H3-D causa/Jahr		15.523 €	in Folge Kapazitätssteigerung durch Prozesszeiteinsparung

ProContour H3-D causa

Es liegt in der Natur unseres Systems, die Vor- und Nachteile kritisch zu vergleichen!



Der Markt bietet Ihnen eine breite Palette an manuellen, halbautomatischen und automatischen Reifenmesssystemen. Doch welche halten, was Sie sich davon versprechen? Das letztlich entscheidende Investitionskriterium:

Preis und Leistung müssen in einem angemessenen Verhältnis stehen. Im Folgenden eine tabellarische Darstellung, welche Nutzenvorteile mit Langfrist-Garantie Ihnen ProContour H3-D causa bietet:

Vergleichskriterium:	ProContour H-3D-causa		Anderes System?
Hohe Messauflösung?	Ja	✓	
Profiltiefenmessung?	Ja	✓	
Reifenfülldruckmessung?	Ja, als Option	✓	
Unterscheidung Sommer-/Winterreifen?	Ja, optional oder nachrüstbar	✓	
Abriebbilderkennung?	Ja, optional oder nachrüstbar	✓	
Kennzeichenerkennung?	Ja, optional oder nachrüstbar	✓	
Datenschnittstelle/Datenexport?	Ja	✓	
LED-Anzeigetafel?	Ja, optional oder nachrüstbar	✓	
Extrem robuste Bauweise?	Ja, für alle gängigen Fahrzeugtypen überfahrbar, bis 64 t	✓	
Bodenebener Einbau?	Ja	✓	
Geschwindigkeitsbegrenzung bei Überfahrten?	Überfahrgeschwindigkeit unbegrenzt, Messgeschwindigkeit 15 km/h	✓	
Aufrüstbarkeit von PKW auf LKW?	Ja	✓	
Fernwartung?	Ja	✓	
Unbegrenzte Anzahl an Überfahrten?	Ja	✓	
Einfaches Handling?	Ja, Schnellwechselmodus	✓	
Vernetzung der Messdaten?	Ja, optional	✓	

Sie haben eigene Vergleiche angestellt? Hier ist Platz für Ihre Notizen.

--	--	--	--

ProContour H3-D causa

Gewinnen Sie Menschen für sich, die bisher noch nicht Ihre Kunden waren. Mit automatischer Reifenzustandsmessung geht das ganz einfach.



Freundlichkeit, Zuverlässigkeit, Termintreue - Sie tun alles für die Kunden, die auf Ihr Betriebsgelände kommen? Aber denken Sie auch an all die Menschen, die täglich mit einem PKW auf Ihr Betriebsgelände kommen, obwohl sie gar keine Kunden sind?

Was ist zum Beispiel mit der Sekretärin des „Schlüsselwerfers“, der es immer eilig hat und von Termin zu Termin hetzt? Sie holt ihn ab und steht schon mit hochdrehendem Motor in Ausfahrrichtung, bevor er Ihnen seine Fahrzeugschlüssel hingeworfen hat.

Und was ist zum Beispiel mit dem Kurierfahrer, der Ihnen die dringend erwarteten Ersatzteile bringt? Oder mit dem

Tuning-Fan, der nun schon zum vierten Mal vorbeikommt und sich sehnsüchtig die polierten extrabreiten Leichtmetallfelgen ansieht?

Sie alle eint eines: Sie überfahren das an der Einfahrt zu Ihrem Betriebsgelände eingebrachte ProContour H3-D causa.

Und sie alle sind empfänglich für eine direkte Ansprache, vor allem wenn sie überraschend auf einer LED-Anzeigetafel oder auf einem PC-Ausdruck ihre grenzwertigen Profiltiefen sehen.

So einfach gewinnen Sie Menschen für sich, die bisher noch nicht Ihre Kunden waren.

Bisher: Kunden, die zu Ihnen zur Inspektion kommen oder einen konkreten Reparaturanlass haben...



Jetzt: Alle, die über Ihre Kunden hinaus Ihren Betrieb frequentieren und das an der Einfahrt installierte ProContour H3-D causa überfahren.

ProContour H3-D causa

Abriebbild-Erkennung? Wir machen die Technologie automatischer Reifenzustandsmessung verständlich.

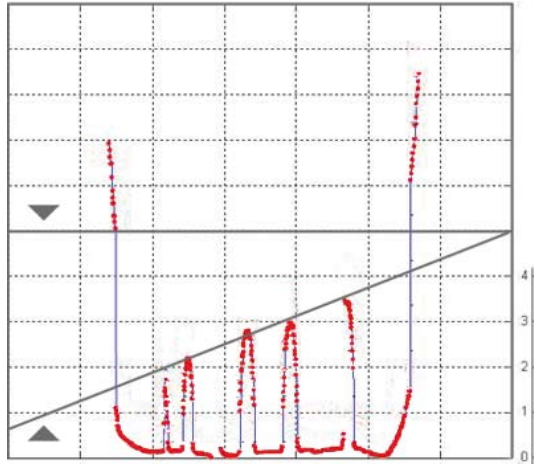


Reifen verschleßen mit unterschiedlichen Konsequenzen. Je nachdem, wie gleichmäßig oder ungleichmäßig das Abriebbild eines Reifens beschaffen ist, kann ein ganz normaler Reifenwechsel oder aber eine vorhergehende Spur- und Fahrwerkseinstellung fällig werden.

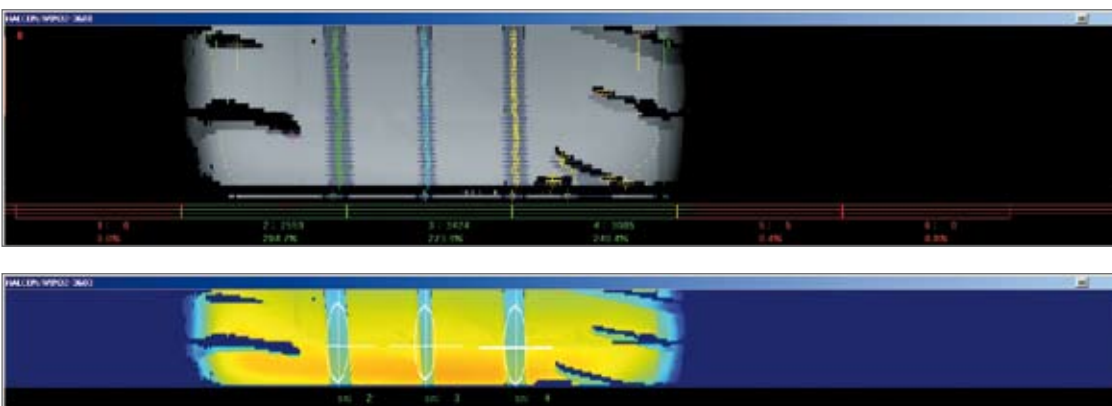
Deshalb war es bisher auch Empfehlung von Reifenexperten, die Fahrzeugreifen circa alle 10.000 bis 15.000 Kilometer **einem Sichttest** zu unterziehen.

Das Reifenmesssystem ProContour H3-D causa **automatisiert den bisherigen Sichttest** bei der Fahrzeugüberfahrt und zeichnet sich dabei durch eine Reihe bisher nicht gekannter Vorteile aus:

- Flächige Analyse der Reifenoberfläche
- Hohe Messwertpräzision und Messwertauflösung
- Sichere Analysebewertung durch einfachen Abriebindex
- Automatisierte Dokumentation mit der Ausdruck-Option der Analyseergebnisse zwecks Kundenansprache



Beispiel eines vermessenen Reifens im Querschnitt. Die Profiltiefendifferenz verweist auf einen Sturzfehler.



Bei Bedarf lassen sich die Messpunkte direkt am Bildschirm visualisieren.

ProContour H3-D causa

**Optimieren – Halbieren – Automatisieren.
OHA – eine neue Formel, mit der man im Service
leicht und locker 50.000,- EUR einsparen kann!**



Gibt es in der Handels- und Dienstleistungsbranche einen Bereich, in dem so systematisch nach Optimierungspotenzialen geforscht wird, wie in einem Autohaus? Gibt es einen Bereich, in dem der Begriff „Servicequalität“ in der Nachkaufphase – beginnend mit der Freundlichkeit bei Serviceanmeldung bis hin zu hochentwickelten Kundenbindungsmaßnahmen – einen so hohen Stellenwert einnimmt?

Wo liegen in einem Autohaus noch brachliegende Potenziale zusätzlicher Wertschöpfung, wenn der Wettbewerb um den Kunden härter und die Anspruchshaltung des Kunden höher, die Gesamtprofitabilität des Geschäfts aber niedriger wird?

Im After Sales Service sind Räder und Reifen einer der vielleicht am häufigsten unterschätzten Ertragsbringer, und das markenübergreifend. Vielleicht, weil man hier sehr auf Effekte vertraut, die mit der Silbe „Mehr“ beginnen? Mehr Reifenverkauf, mehr Rädersatz, mehr Dienstleistung? Wir sagen „OHA“ und meinen damit, dass auch das Sparen schon immer eine gute Einnahme war. *Optimieren – Halbieren – Automatisieren.* Zum Beispiel bei der Einsparung von Arbeitswerten (AW) einer Reifenprüfung innerhalb eines Servicedurchgangs.

Mit der automatisierten Reifenmesstechnik des ProContour H3-D causa lassen sich Prozessschritte nicht irgendwie optimieren – die fakturierbaren AW pro Jahr lassen sich ganz konkret halbieren.

Beispielkalkulation der AW-Halbierung durch automatisierte Reifenprüfung als integrativem Bestandteil eines Servicedurchgangs.

Für die Reifenprüfung im Zuge eines inspektionstypischen Servicedurchgangs (SDG) werden 2 Arbeitswerte (AW) in Ansatz gebracht und dem Kunden berechnet. Je nach Marke und Standort wird ein AW dem Kunden mit 7 bis 11 € berechnet. Wir legen dem folgenden Rechenbeispiel gemäß kaufmännischem Vorsichtsprinzip den niedrigsten Wert von 7 € / AW zugrunde:

				Ohne ProContour H3-D	Mit ProContour H3-D	Ihre geldwerte Einsparung, die Sie aber weiterberechnen
	Inspektions- kunden	1 Servicedurchgang	1 Reifenprüfung	2 AW á 7 €	1 AW á 7 €	7 € / Reifenprüfung
1 Werkstatttag	30	30 Servicedurchgänge	30 Reifenprüfungen	60 AW á 7 €	30 AW á 7 €	210 € / Tag
1 Werkstattwoche	150	150 Servicedurchgänge	150 Reifenprüfungen	300 AW á 7 €	150 AW á 7 €	1.050 € / Woche
1 Werkstattmonat	600	600 Servicedurchgänge	600 Reifenprüfungen	1.200 AW á 7 €	600 AW á 7 €	4.200 € / Monat
1 Werkstattjahr	7.200	7.200 Servicedurchgänge	7.200 Reifenprüfungen	14.200 AW á 7 €	7.100 AW á 7 €	49.700 € / Jahr

Zusammenfassung:

Pro Jahr sparen Sie durch den Einsatz unseres prozessoptimierenden ProContour H3-D causa Reifenmesssystems 7.100 Arbeitswerte ein, können jedoch 14.200 AW á 7 € weiterberechnen.

Mit dem Differenzbetrag amortisiert sich die Anschaffung des Messsystems nach circa einem Jahr. Reiner Dienstleistungsertrag aus dem Inspektionsprozess, ohne dass Sie einen Reifen mehr verkaufen müssten!