

Nutzen von dynamischer Profilmessung für den Reifenfachhandel

- Erhöhung der Messquote
- Erhöhung der Ansprechquote und Zielgenauigkeit
- Optimierung der internen Prozesse

Ihr Vorteil als Reifenhändler: drastisches Optimierungspotential Ihrer internen Prozesse. Wir zeigen Ihnen anhand unserer Kalkulation für eine Musterwerkstatt¹, wo sich dieses Potential versteckt. Berücksichtigt sind jeweils die Stoßzeiten Frühjahr und Herbst (60 Tage/Jahr):

Ablauf	Vorher	Nachher
	Musterwerkstatt* ohne ProContour H3-D causa	Musterwerkstatt* mit ProContour H3-D causa
Bearbeitungszeit/Radwechsel und Pkw	25 Minuten	20 Minuten
davon Profilmessung und Dokumentation	5 Minuten**	wenige Sekunden
↓		
Durch die Einsparung von 20% der Bearbeitungszeit ergibt sich folgendes Bild:		
Radwechsel/Tag	150	184
Pkw-Durchsatz/Tag	37	46
Gewinn/Tag	1.332,00 €	1.656,00 €
Kapazität	100%	125%
↓		
Gewinn in den Stoßzeiten/Jahr	79.920,00 €	99.360,00 €

** Brancheninformation

In den Stoßzeiten (60 Tage/Jahr) kann ein Reifenfachhändler dank ProContour H3-D causa also 9 Kunden pro Tag mehr bedienen als vorher. Das entspricht einer rechnerischen Kapazitätssteigerung um 25% - immer unter der Voraussetzung, dass die Reifenprofile auch vorher gewissenhaft gemessen und registriert wurden.

Das Potential dieser 540 zusätzlichen Kunden pro Jahr:

540 Kunden x 36,- EUR = 19.440,- EUR

¹ Musterwerkstatt: Reifenwerkstatt mit 2 Hebebühnen

- Stoßzeiten für saisonal bedingten Räderwechsel 2 x 5 Wochen/Jahr zu je 6 Arbeitstagen > 60 Arbeitstage Stoßzeit pro Jahr
- Der durchschnittliche Kunde lässt 2x im Jahr die Reifen wechseln und kauft pro Wechsel im Schnitt 0,625 neue Reifen
- Gewinn der Reifenwerkstatt pro verkauftem Reifen inkl. Montage: ca. 25,- EUR
- Gewinn der Reifenwerkstatt pro gewechseltem Satz Räder: ca. 21,- EUR
- Gewinn pro Kunde und Besuch: durchschnittlich 36,- EUR