Der Reifen zum Lkw: Zuliefervertrag geschlossen

Die Bridgestone Deutschland GmbH ist die größte und bedeutendste Vertriebsgesellschaft der Bridgestone Europe NV/SA. In den vergangenen Jahren hat sich das Unternehmen nach eigener Einschätzung zu einem der führenden Anbieter für Lkw-Reifen nicht nur im Erstausrüster-, sondern auch im Ersatzgeschäft entwickelt. Eine Einschätzung, der wohl schwerlich zu widersprechen ist.

Als Stützen dieser positiven Entwicklung sieht das Unternehmen drei Hauptsäulen, die zugleich auch die Schwerpunkte beim diesjährigen IAA-Auftritt des Unternehmens bildeten: Produktqualität, umfassende Dienstleistungen sowie Flotten- und Handelskonzepte, welche die zukünftige Entwicklung im deutschen Lkw- und Trailer- sowie Flotten- und Reifen-Markt berücksichtigen, und Impulse geben.

Umsatzwachstum im Erstausrüstungsgeschäft: Enge Zusammenarbeit mit DaimlerChrysler

Die beiden Global Player Bridgestone und DaimlerChrysler arbeiten bereits seit 2002 als Entwicklungspartner des superbreiten Niederquerschnittsreifens Greatec Mega Drive (GMD) zusammen. Diese Einzelbereifung mit Aircept-Notlaufsystem ist optional auf dem neuen Mercedes-Benz Actros erhältlich.

Die gute Zusammenarbeit zwischen den beiden Konzernen führte zur Unterzeichnung eines Vertrags, der Bridgestone Europa zum Serienlieferanten des Herstellers für mittlere und schwere Lkw (über 6 t) macht. Das neue Abkommen zwischen den beiden Konzernen tritt zum 1. Januar 2005 in Kraft. Durch ein schnelles Umsatzwachstum im Erstausrüstungsgeschäft konnte Bridgestone nach eigenen Angaben sowohl in Europa als auch in Deutschland in den letzten Jahren auch seine Position im Ersatzgeschäft bei Bus- und Lkw-Reifen ausbauen, und durch den Zuliefervertrag mit DaimlerChrysler sieht das Unternehmen diese positive Entwicklung ab 2005 nachdrücklich gestärkt.

Dem Markt Impulse geben

Wirtschaftliche Effizienz und die Suche nach zusätzlichen Erträgen sind vorrangige Prämissen in der anspruchsvollen, wettbewerbsstarken europäischen Nutzfahrzeugbranche. Der Greatec Mega Drive unterstützt die Umsetzung dieser Ziele. Die Reduzierung des Gewichts und des Rollwiderstands sorgen dafür, dass weniger Kraftstoff verbraucht wird und zusätzliches Gewicht mitgeführt werden kann. Auch die Verringerung umweltbelastender Faktoren wie Abgasemission, Material bei der Altreifenentsorgung sowie der geringere Kraftstoffverbrauch sind gleichermaßen für Umwelt und Bilanz von Vorteil.

Im Lkw-Ersatzgeschäft arbeitet Bridgestone Deutschland seit vielen Jahren sehr erfolgreich mit dem freien Reifenhandel wie unter anderem Pneuhage, point S sowie Team als Lkw-Reifenvermarkter zusammen. Eine durchaus erfolgreiche Strategie, denn ein Blick auf den Lkw-Reifenersatzmarkt nach Marken, bezogen auf das Jahr 2003, zeigt, dass Bridgestone eine Spitzenposition hält. Und durch Produkte wie Greatec mit Aircept, so glaubt das Unternehmen, wird sich die steigende Bedeutung von Bridgestone in der Erstausrüstung kontinuierlich im Ersatzgeschäft positiv bemerkbar machen und die Bridgestone-Anteile sukzessive ausbauen. Genährt wird diese Hoffnung natürlich auch durch das Abkommen mit DaimlerChrysler.

Für regionale und nationale Flottenkunden hat Bridgestone zudem Konzepte entwickelt, die auf deren individuelle Bedürfnisse ausgerichtet sind. Diese umfassen unter anderem die Zusammenarbeit in den Bereichen Erstausrüstung, Ersatzgeschäft, Runderneuerung und Pannenhilfe.

Übergreifende Lösungen: Das Truck Point-Konzept

Das Zusammenwachsen der europäischen Staaten zu einem europäischen Binnenmarkt führt sukzessive zu einer Neuordnung des europäischen Transportmarktes. Die EU-Erweiterung um weitere zehn Staaten wird diese Entwicklung nochmals verstärken. Gleichzeitig erfolgt eine zunehmende Konzentration in der Logistikbranche. Reifenhandel und Reifenindustrie müssen sich auf die geänderten Anforderungen der Logistikbranche einstellen und kreative sowie grenzübergreifende Service-Lösungen im Angebot haben. Bridgestone bietet mit den Reifenfachhändlern im europäischen Händlernetz Truck Point und dem europaweiten Pannenservice Service Europe speziell für Flottenbetreiber ein umfassendes Dienstleistungsangebot, neue und moderne Abrechnungsformen sowie die ständige Verfügbarkeit der gängigen Lkw-Reifen von Bridgestone und Firestone an.

Zunächst einmal soll Truck Point die ständige Verfügbarkeit von Lkw-Reifen des Herstellers im Tagesgeschäft in allen westeuropäischen Hauptmärkten gewährleisten. Das bedeutet für international aktive Lkw-Flotten im unerwarteten Bedarfsfall auch fernab vom Heimatstützpunkt die schnelle Montage des gewünschten Reifens durch qualifizierte Monteure. Darüber hinaus leisten fast alle Truck Point-Händler auf Wunsch der jeweiligen Flotte Hof-Montagen, Fuhrpark- und Reifenanalysen sowie regelmäßige Fleetchecks. Seit kurzem bietet Bridgestone Deutschland international agierenden Lkw-Großflotten einen besonderen Abrechnungsservice an. Unter dem Begriff „Zentralfaktura" erhält die Flotte alle Rechnungen für Reifen und Dienstleistungen direkt von Bridgestone Deutschland. Alle Reifen- und Dienstleistungskonditionen werden im Rahmen der Zentralfaktura ebenfalls mit Bridgestone Deutschland vereinbart.

Service Europe – europaweiter Pannen-Service

Um die Vorteile in Anspruch nehmen zu können, ist eine kostenlose Registrierung der Flotte als Mitglied bei Service Europe erforderlich. Im Pannenfall genügt dann ein gebührenfreier Anruf im europäischen Call Center von Service Europe. Das Call Center ist rund um die Uhr erreichbar.

Mehrsprachige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bearbeiten den Pannenfall bis zum Abschluss. In der Regel ist das Servicefahrzeug spätestens zwei Stunden nach dem Notruf vor Ort, das verspricht jedenfalls das Unternehmen. Unter dem Dach von Service Europe leisten fast alle Truck Point-Händler Pannenhilfe, viele rund um die Uhr. Von Vorteil ist, dass die Preise für Reifen und Dienstleistungen fest und damit im Voraus kalkulierbar sind. Es gibt also keine unangenehmen Überraschungen und auch keine Bezahlung durch den Fahrer vor Ort.

Truck Point Business Academy

Bridgestone hat seit Herbst 2004 durch die Implementierung der Truck Point Business Academy (TPBA) ihr Seminarangebot weiter professionalisiert und bietet bundesweit gezielte Trainings an. Im Zentrum dieser neuen Einrichtung stehen Management-, Marketing-, Technik- und Verkaufstrainings. Die Workshops der Akademie sind nicht punktuell, sondern zeitraum-orientiert angelegt. Für den Teilnehmer bedeutet dies neben dem eigentlichen ein- bis zweitägigen Training eine systematische 6-monatige Nachbetreuung der Akademie-Absolventen, die durch Online-Trainingseinheiten und weitere Impulse realisiert wird. *SM*