



MARANGONI 



Doppelstocklader

ab Seite 19



E-Mobility – Teil I

ab Seite 30

Das schwarze Gold oder warum im Staplerreifengeschäft nicht immer alles neu sein muss!



WENZEL Industrie wurde 1974 von Wolfgang Wenzel in Lilienthal bei Bremen gegründet und befasste sich mit dem Vertrieb von Industriereifen und den dazugehörigen Produkten. In über 35 Jahren entwickelte sich der Betrieb zu einem etablierten Unternehmen im Industriereifen Segment. Neben der kompletten Marangoni-Produktpalette im Bereich Industriereifen wird auch die Eigenmarke Athletik sowie ergänzende Produkte wie zum Beispiel Baumaschinenreifen und Felgen geführt. Seit 2010 wird das Produktprogramm der Marangoni Vertriebsgesellschaft noch zusätzlich durch den Bereich Marangoni EM-Premiumrunderneuerungen ergänzt. Hierdurch wird WENZEL Industrie zum Vollsortimenter für alle Einsätze rund um den Industrie- und EM-Reifenbereich. Eine sofortige Warenverfügbarkeit durch Groß-

läger und eine leistungsstarke Logistik gehören selbstverständlich dazu. Dieses gilt sowohl für den Bereich der Industriebereifungen als auch für das Produktsortiment der EM-Runderneuerungen von Marangoni.

Besonderes Augenmerk legt WENZEL Industrie auf die kompetente Kundenberatung auf allen Ebenen. Hierzu stehen 14 qualifizierte Fachberater im Außen- und Innendienst sowie 3 Techniker vor Ort zur Verfügung und beraten in allen Belangen: von Industriereifen bis EM-Runderneuerungen.

2000 wurde das Quickmont-Konzept „Stapler-Reifen-Montage vor Ort“ geboren und umgesetzt: Quickmont gewährt kürzeste Montagezeiten von Industriereifen und Reduzierung der Fahrzeugstandzeiten durch den Einsatz mobiler Industriereifenpressen mit modernster technischer Ausrüstung. Der Einsatz wird durch die Zentrale gesteuert. Heute sind über 150 mobile Montagepressen bei eigenständigen Partnern flächendeckend in Deutschland im Einsatz.

2002 entstand der erste Kontakt zu Marangoni im Industrie-Reifen-Sektor. Ein Teil der Marangoni-Produktpalette wurde ins Industriereifen-Programm von WENZEL Industrie aufgenommen und erfolgreich vertrieben. Auf Grund einer fehlenden Nachfolgeregelung und im Zuge der zukünftigen strategischen Marktausrichtung für WENZEL Industrie wurde entschieden, das Unternehmen an Marangoni zu verkaufen. 2006 wurde ein Teil der Unternehmensanteile und 2010

Christoph Frost leitet seit 1. Februar 2010 die Geschäfte von WENZEL Industrie, er berichtet direkt an die italienische Konzernleitung.



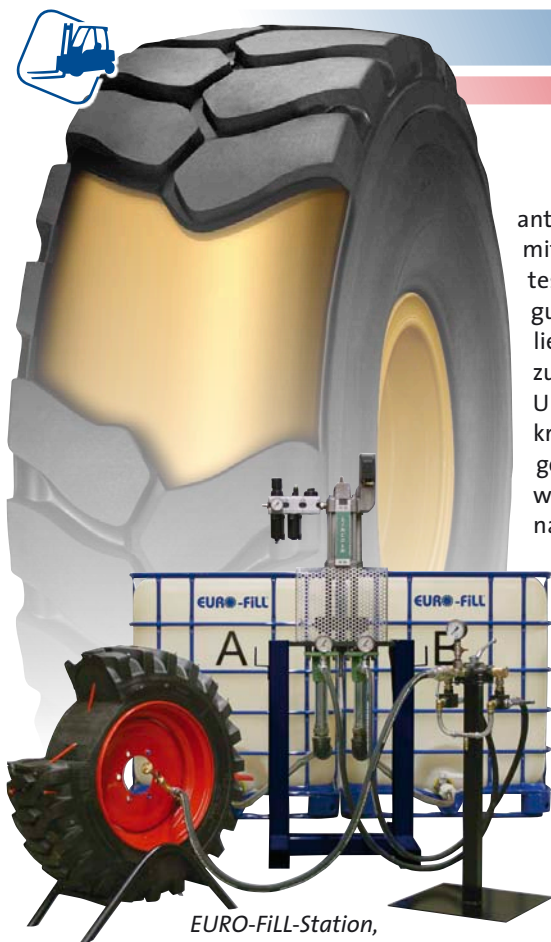
die restlichen Anteile an Marangoni Italien verkauft. Es war das gemeinsame Ziel den Markennamen Marangoni, im Bereich der Industriebereifungen, im deutschsprachigen Markt zu festigen und die Marktpräsenz auszubauen. Nach dem Krisenjahr 2009 war WENZEL Industrie, in enger Zusammenarbeit mit Marangoni, in der Lage die Marktanteile und Umsätze deutlich zu steigern. Die gemeinsame Expansionsstrategie wird auch in den nächsten Jahren weiterhin fortgeführt werden und das Ziel einer deutlichen Erhöhung der Marktanteile in allen Absatzbereichen, vom Reifenhandel über den Gerätehandel bis in die Erstausrüstung, wird konsequent weiterverfolgt werden.

Die italienische Marangoni-Gruppe (1800 Mitarbeiter, 420 Mio. Euro Umsatz in 2010, Werke in Europa, Sri Lanka, USA und China) erwirtschaftet 38% des Umsatzes mit Materialien für die Runderneuerung, 21% mit Autoreifen, 17% mit Reifenhandel, 14% mit Lkw-/Industriereifen und 10% mit Reifenproduktions-/Runderneuerungsmaschinen. Wichtigster Markt ist Italien gefolgt von Europa ohne Deutschland, Deutschland, Südamerika, Nordamerika und Fernost. Nach der Übernahme war WENZEL Industrie ein hochwillkommener Absatzkanal für die Industriereifenpartie von Marangoni. Das italienische Unternehmen unter Führung von Massimo De Alessandri konnte seine Vertriebskanäle im Markt Deutschland erheblich ausweiten. Zu den OEM-Kunden gehören Jungheinrich, Toyota und andere.

Mit Wirkung vom 1.2.2010 übernahm Christoph Frost die Geschäftsführung von WENZEL Industrie und verantwortet heute das Geschäft in den D-A-CH-Ländern, er ist Profi und wechselte im Juli 2009 von Bandag zu WENZEL Industrie.

Quickmont-Pressen im Einsatz, diese mobile Staplerreifen-Pressen können Reifen bis zur Dimension 12.00-20 verpressen.





EURO-FILL-Station, die Polyurethan-Füllung besteht aus zwei Komponenten, die in den Reifen gefüllt werden und dort aushärten.

Das Lilienthaler Unternehmen hat drei Standbeine:

- Industriereifen (Super-Elastik, Luft und Bandagen), EM-Reifen neu und runderneuert, MPT- und Baggerreifen, Allzweck-lader- und Kleinreifen, Scheibenräder, Montagepressen und Werkzeuge.
- EURO-FILL: Die vollständige, hochelastische Polyurethan-Füllung.
- Quickmont – mobile Reifenmontage vor Ort

Am Rande einer Presseveranstaltung nutze STAPLERWORLD die Gelegenheit, mit Geschäftsführer Christoph Frost über die Perspektiven und Besonderheiten des Marktumfeldes für WENZEL Industrie zu sprechen:

STW: Sie führen die Geschäfte von WENZEL Industrie seit dem 01.02.2010, in welchem Zustand haben Sie das einst inhabergeführte Unternehmen vorgefunden und welche Aufgaben gilt es zu meistern?

C. F.: Im Zuge des Verkaufes an Marangoni Italien und der daraus resultierenden Nachfolge in der Geschäftsführung bin ich zum 01.07.2009 in das Unternehmen eingetreten. Bis zum endgültigen Verkauf der kompletten Anteile an Marangoni am 01.02.2010 haben Wolfgang Wenzel und ich die Geschäftsführung gemeinsam ver-

antwortet. Zu dieser Zeit habe ich ein mittelständisches, eigentümergeführtes Unternehmen vorgefunden, das gut strukturiert und am Markt etabliert war. Die Hauptaufgaben lagen zum einen in der Neuausrichtung des Unternehmens nach der Wirtschaftskrise sowie in der Integration eines eigenständigen Unternehmens in einen weltweit agierenden Konzern. Gerade nach der Wirtschaftskrise, die unter anderem auch den Intralogistikbereich stark getroffen hatte, war es grundlegend wichtig in Abstimmung mit dem Mutterkonzern die Zielsetzungen für die Zukunft zu definieren. Aus diesen strategischen Zielen entstanden eine Vielzahl operativer Maßnahmen, die seit diesem Zeitpunkt intern wie extern kontinuierlich umgesetzt werden.

STW: Können Sie uns kurz einige Informationen zum Unternehmen und die Anteile der Geschäftsfelder aufzeigen?

C. F.: WENZEL Industrie wurde 1974 in Lilienthal gegründet. Im Jahre 1990 folgte eine Zweigniederlassung in Ostrau. Aktuell haben wir 32 Mitarbeiter, davon 8 Gebietsleiter im Außendienst und 3 Techniker. Neben dem Bereich Verwaltung nimmt unser Telefonverkauf und die Auftragsannahme eine wichtige Position ein. Hier sind wir aktuell mit 7 Telefonberatern und 1 Auszubildenden tätig und beraten unsere Kunden auch auf diesem Wege. Das ursprüngliche Kerngeschäft von WENZEL Industrie liegt im Bereich Industriereifen und hierzu ergänzende Produkte wie zum Beispiel Felgen. Dieses Produktsegment hat aktuell einen Anteil von 60 %. Der relativ neu entwickelte Bereich EM-Reifen beläuft sich auf 20 %. Der Rest teilt sich auf Bereiche wie zum Beispiel Maschinen und EURO-FILL auf.

STW: Wie aufwändig ist die Integration in einen weltweiten Konzern wie Marangoni, wie eigenständig bleibt das Unternehmen?

C. F.: Wie bereits zuvor angesprochen war WENZEL Industrie ein gut strukturiertes, mittelständisches Unternehmen. Natürlich sind die Anforderungen und Verfahrensweisen in einer international agierenden Gruppe unterschiedlich. Da ich aber selber aus der Reifenindustrie komme, waren mir diese Bereiche nicht unbekannt. Zusätzliche unterstützte uns unse-

re italienische Mutter in den diversen Funktionsbereichen. Nach nun fast 2 Jahren als 100%ige Marangoni Gesellschaft kann ich sagen, dass diese Integration zu 99% abgeschlossen ist und im Vergleich zu anderen Integrationen, relativ reibungslos lief.

STW: WENZEL Industrie hat sich ursprünglich nur mit der Vermarktung von Reifen für den Industrieinsatz beschäftigt. Wie sieht die Zukunft dieses Bereiches aus?

C. F.: Der Bereich Industriereifen, egal ob Super-Elastik oder Luft, sowie alle ergänzenden Bereich werden weiterhin das Kerngeschäft von WENZEL Industrie darstellen. Der Kauf von WENZEL Industrie hatte das vorrangige Ziel die Premiumreifen von Marangoni mit den Vertriebsaktivitäten von WENZEL Industrie zu verbinden. Daraus resultierte auch die Erweiterung des Vertriebsgebietes nach Österreich und der Schweiz. Unser Ziel ist es, die Marke Marangoni im Bereich Industriereifen weiter auszubauen und noch stärker zu etablieren. Unser Produktportfolio hat sich, im Vergleich zur Vergangenheit, sehr stark auf den Bereich Marangoni ausgerichtet. Dieses bedeutet allerdings nicht, dass WENZEL Industrie als Vollsortimenter für den Bereich der industriellen Anwendungen, nicht weiterhin ergänzende Produkte im Angebot haben wird.

STW: Runderneuerte Reifen haben beim PKW einen schlechten Ruf, wie stellt sich das bei EM- und Industriereifen dar?

C. F.: Für den Bereich der Industriereifen (SE-Reifen) spielen Runderneuerungen aktuell eine eher untergeordnete Rolle. Es gibt zwar diverse Aktivitäten auf dem Markt, allerdings wird dieses zukünftig sehr stark von der weiteren Entwicklung der Rohstoffpreise und Verfügbarkeiten abhängen. Im Bereich der EM-Reifen ist der Stellenwert der Runderneuerung deutlich anders. Die Erneuerung von EM-Karkassen zur Senkung der Betriebskosten nimmt einen wichtigen Teil des Gesamtmarktes ein. Bezüglich der Qualität bzw. des Rufs hängt dieses sehr stark von den verschiedenen Produkten ab. Im Neureifenbereich gibt es Premiumreifen sowie Budgetreifen. Diese unterscheiden sich in Produktqualität wie auch in Stundenleistungen. Gleiches gilt für den Bereich der Runderneuerungen. Marangoni EM-Premiumrunderneuerungen nutzen Premiumneureifen-Karkassen, einen kontrollierten und zertifizierten Prozess und

anwendungsspezifische Gummimischungen. Hierdurch entsteht eine Runderneuerung auf Premiumniveau.

STW: Welche Voraussetzungen muss eine Karkasse erfüllen, damit sie noch qualitativ hochwertig runderneuert werden kann?

C. F.: Wie zuvor angesprochen nutzt Marangoni für die EM-Runderneuerung nur Premiumkarkassen. In Kombination mit dem Runderneuerungsprozess sowie den anwendungsspezifischen Gummimischungen ergibt sich ein Reifen, der einem entsprechenden Neureifen in nichts nachsteht. Dieses gilt vor allem auch für den Bereich der Stundenleistungen. Hieraus ergibt sich zusammengefasst auch die Voraussetzung für die Karkasse. Sie muss qualitativ geeignet sein, den Lebenszyklus der Marangoni-Runderneuerung zu begleiten.

STW: Runderneuerte Reifen machen in Ihrem Portfolio derzeit nur 10 bis 15% aus, wohin soll die Reise in diesem Segment gehen?

C. F.: Wie oben erwähnt haben wir mit der aktiven Vermarktung in 2009 gestartet. Seit diesem Zeitpunkt entwickelt sich dieser Produktbereich für uns stetig weiter. Wenn ich über Entwicklung spreche meine ich aber nicht nur Stückzahlen oder Umsatz, sondern vielmehr die professionelle Vermarktung des Produktes EM-Runderneuerung. Hierzu zählen die Warenverfügbarkeit und schnelle Runderneuerungszeiten, die kompetente Logistik in Kombination mit dem entsprechenden Karkassenmanagement, die professionelle Beratung vor Ort als Unterstützung unserer Vertriebspartner und viele weitere Bausteine. Unser Ziel in dieser Phase ist es, von allen Marktteilnehmern in D-A-CH als kompetenter Vermarkter für das Produkt Marangoni-Runderneuerungen wahrgenommen zu werden und unseren Marktanteil und unsere Position weiter auszubauen.

STW: Welche USP's führen Sie für die Marangoni-Industriereifen ins Feld, wie preissensibel ist das Geschäft, wie wichtig wird/ist das OEM-Geschäft für WENZEL Industrie?

C. F.: Zur Beantwortung dieses Punktes sollte man den Bereich Marangoni-Reifen und WENZEL Industrie als Vertriebsgesellschaft trennen. Marangoni hat 1988 mit der Produktion von Super-Elastik-Reifen in Rovereto gestartet. Seitdem hat sich dieses Segment kontinuierlich weiterentwickelt.

Durch intensive Entwicklungsarbeit und Know-how, nicht nur aus dem Bereich Super-Elastik, liefert Marangoni heute Premiumprodukte wie zum Beispiel den Eltor 5 auf hohem qualitativen Niveau. Ergänzt wird diese Produktqualität durch 2 Produktionsstandorte in Rovereto (Italien) und Sri Lanka, die eine ausgezeichnete Flexibilität in der Produktion gewährleisten. Premiumqualität benötigt zusätzlich aber auch eine qualitativ hochwertige Vermarktung. Hier kommt WENZEL Industrie ins Spiel. Durch unser kompetentes und präsenten Verkaufsteam arbeiten wir mit unseren Handelspartnern zusammen bis direkt zum Endkunden. Ziel ist es, durch den Einsatz des richtigen Reifens, die Kosten für den Fuhrparkbetreiber so weit wie möglich zu reduzieren. Hierzu benötigt man das entsprechende Produktportfolio, den passenden Service und Erfahrung. Ergänzt wird das Ganze durch eine ausgezeichnete Lieferfähigkeit und kurze Lieferzeiten. Hierdurch beantwortet sich auch die Frage nach der Preissensibilität dieses Marktes für uns. Ziel ist, unsere Kunden so zu bedienen, dass die reifenverbundenen Kosten so gering wie möglich sind. Um dieses zu erreichen muss das Komplettpaket stimmen, d.h. das richtige Produkt im richtigen Einsatz mit dem richtigen Service. Zum Thema OEM Geschäft gibt es folgendes zu sagen. Marangoni ist seit geraumer Zeit bei einigen der großen Hersteller in der Erstausrüstung wie zum Beispiel Toyota. Diese Aktivitäten werden auch weiterhin vorangetrieben. Der Vorteil dieses Geschäftes besteht zum einen in der Steigerung des Bekanntheitsgrades sowie im Bereich neuer, technischer Entwicklungen. Hierdurch profitieren natürlich auch die Vertriebsgesellschaften. Parallel wird ein gewisser Teil der OEM Aktivitäten durch WENZEL Industrie abgewickelt. Daher hat und wird dieses auch in der Zukunft für uns einen hohen Stellenwert einnehmen.

STW: Stichwort EURO-FILL, wie ausbaufähig ist das Ausschäumen von Reifen?

C. F.: Unter EURO-FILL vertreibt WENZEL Industrie seit 20 Jahren ein Konzept, das aus der Lieferung von Polyurethankomponenten zur Ausschäumung von Reifen sowie der „maschinellen Komplettlösung“ besteht. Wenn ein Händler Interesse an einer Füllstation hat, erhält er ein Komplettpaket, das von der Planung des Füllraumes, über die Lieferung aller Maschinen und Geräte, dem Aufbau und der Installation, bis hin zur Einweisung geht. Des Weiteren erhalten die Händler diverse Marketingunterstützungen, die ihnen bei der Vermarktung des Produktes behilflich sind. Das Ausschäumen von Reifen selbst hat einen nicht unerheblichen Stellenwert. Reifenpannen können in den heutigen, straff durchorganisierten Produktionsabläufen zu erheblichen Ausfallkosten führen. Daher wird, in Spezialbereich wie zum Beispiel Recycling, das Thema Ausschäumen weiterhin gefragt sein. Unser Ziel ist es, das EURO-FILL-Netzwerk so zu gestalten, dass eine kurzfristige und logistisch optimale Versorgung des Marktes gewährleistet ist.

STW: Auf welche Regionen werden Sie das mobile Montagekonzept ausdehnen?

C. F.: Unser Vertriebsgebiet hat sich nach der Übernahme durch Marangoni auf Österreich und Schweiz ausgedehnt. Auch das Quickmont-Konzept der mobilen Montage wird dort kontinuierlich weiterentwickelt. Aktuell haben wir in Österreich vier mobile Partnerpressen und decken damit einen großen Teil Österreichs ab. Wichtig ist uns vor allem die Qualität der Partner. Daher streben wir ein kontinuierliches und vor allem kontrolliertes Wachstum an. Die mobile Montagepresse ist eine 120-t-Pressen. Mit ihr lassen sich vor Ort Super-Elastik-Reifen bis zu 20“ montieren.

Bilder: WENZEL/Marangoni



Weitere Informationen:

WENZEL Industrie GmbH
28865 Lilienthal
Tel.: +49 (0)4298 / 93 68-0
www.wenzel-industrie.de
www.quickmont.de

Das 1995 neu erbaute Headquarter von WENZEL Industrie, Zentrale für 32 Mitarbeiter.