



Die Hunter-Montiermaschine demontiert den Reifen fast selbstständig von der Felge. Die Zeit kann der Bediener anderweitig nutzen. Idealerweise nicht zum Zeitunglesen, sondern zum Wuchten der Räder.

REIFENMONTAGE

Zeit für andere Dinge

Die Reifenmontiermaschine „Revolution“ von Hunter holt den Reifen fast selbstständig von der Felge. Dafür muss man aber auch tief in die Tasche greifen. Die freie Werkstatt Auto Müller hat das getan und erklärt, warum sich die Investition für sie lohnt.

Der Geschäftsführer Mathias Müller des freien Kfz-Betriebs Auto Müller weiß, was viele seiner Kollegen sagen. Sie sind der Überzeugung, dass im Reifengeschäft kein Geld zu verdienen ist. Er sieht das gänzlich anders und meint, dass man es nur richtig angehen muss. In erster Linie will er das mit möglichst zeiteffizienten Arbeitsabläufen erreichen. Denn insbesondere gelte: „Wirtschaftlich arbeitet im Reifengeschäft nur der, der schnell arbeitet“, ist sich Müller sicher. Der zentrale Beschleuniger ist die halb automatische Reifenmontiermaschine „Revolution“ vom amerikanischen Werkstattausrüster Hunter, die sich die freie Werkstatt für über 30.000 Euro angeschafft hat.

Der Clou an dem Gerät: Es demontiert den Reifen selbstständig von der Felge. Während die Maschine also den Reifen abdrückt und ihre drei Arme die beiden Wülste über das Felgenhorn

hieven, hat der Mechaniker genügend Zeit, sich um das Auswuchten eines fertig montierten Rades zu kümmern. Logischerweise geht das erst, wenn das zweite Rad auf die Maschine gespannt wurde. Hunter selbst spricht in einem Werbefilm von einer Zeitersparnis von 25 Prozent gegenüber der händischen Montage mit einer herkömmlichen Montiermaschine. Der Bediener im Film braucht 13 Minuten, um vier Reifen zu demontieren, zu montieren und anschließend auszuwuchten.

Natürlich ist hier ein Profi des Herstellers selbst am Werk, der diesen Prozess für den Werbezweck perfekt ausführt, um den größtmöglichen Zeitvorteil zu demonstrieren. Aber auch Müller bestätigt, dass sich der Prozess so

„Wirtschaftlich arbeitet im Reifengeschäft nur der, der schnell arbeitet.“

Mathias Müller, Geschäftsführer Auto Müller, Eckenthal

erheblich billiger als viele andere Maschinen. Aber dann kommt die Maschine zum Einsatz. Dabei gelingen es die Mitarbeiter um den

ne selbst als vielmehr darum, die Arbeitsschritte vor und nach dem Einlegen des Reifens möglichst effizient miteinander zu verzahnen.

Kraftsparende und einfache Bedienung

Denn die Bedienung ist „einfach“, wie Hunter auch hier in dem passenden Werbefilm zeigen. In dem der zehnjährige „Ch“ kurzerhand die Reifenmontage übernimmt. Aber tatsächlich ist die Bedienung sehr einfach und



...ck des integrierten Radhebers kann der Bediener den Reifen spannen, ohne ihn anheben zu müssen.



Bild: Schreiner, *ktz-betrieb*

Einmalig muss der Bediener mithilfe des Joysticks die Abdrückrolle justieren und das Ventil auf die Höhe der Rolle stellen.



Bild: Schreiner, *ktz-betrieb*

Dann beginnt das Abdrücken: Die Rolle massiert mit adaptivem Druck die Wulst von der Felge.



Bild: Schreiner, *ktz-betrieb*

Der entscheidende Moment bei der Demontage, wenn die Reifenwulst das erste Mal über den Felgenrand gleitet.

Im Prinzip ist die Maschine über den Fußtaster bedienbar, mit dem der Benutzer der Maschine das O. K. des nächsten Arbeitsschritts gibt. Auf das einmalige Einstellen der Abdrückrolle mit einem Joystick auf die richtige Größe und den Sitz des Ventils sind keine weiteren Parameter einzustellen. Zwar lässt sich die Maschine auch über den Touchscreen steuern – nötig ist das aber nicht. Auf dem Bildschirm selbst sind nochmals die Arbeitsschritte einzeln erklärt, und die Anleitungsvideos sind bei Bedarf abrufbar.

Auch „Christoph“ schätzen Müller und Mitarbeiter die einfache und vor allem fast mühelose Demontage der Reifen – insbesondere vor und während der Reifensaison, wenn viele Sätze vorort montiert werden müssen, ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Denn gerade bei den Runflat-Reifen in kleineren Größen geht, kann die Demontage ohne Kraftakt werden. Aber auch bei den „normalen“ Pneus auf großen Felgen entfallen an den Kräften des Monteurs. Das Reifengeschäft ist eigentlich ein Handarbeit. Dabei ist bei uns jetzt zumindest die körperliche Anstrengung auf ein Minimum reduziert“, erzählt Müller.

Die Gefahr, die eben erwähnten Reifen oder besonders hochwertigen Felgen zu beschädigen, ist durch die automatisierte Demontage minimiert. Entfällt beispielsweise die Gefahr, die Abdrücken Wulst oder Felge mit

der Metallschaufel des Abdrückzylinders zu beschädigen, die mit der immer gleichen Kraft in den Zwischenraum drückt. Stattdessen „massiert“ die Abdrückrolle mit adaptiv angepasster Kraft die Wulst Umdrehung für Umdrehung schonend aus ihrem Sitz. „Das senkt zum einen die Folgekosten einer Reklamation und zum anderen die Personalkosten“, erzählt Müller. Denn wenn der vergleichsweise teure Meister an der Montiermaschine stehen muss, um die teuren Räder und Felgen zu montieren, sei damit definitiv kein Geld mehr verdient, ist sich Müller sicher.

Videobeweis schafft Klarheit

Sollte es doch einmal Probleme geben oder der Kunde eine Macke in der Felge monieren, kann man den Videobeweis hinzuziehen. Denn die Maschine hat eine Kamera auf den Felgenrand gerichtet, der den Montageprozess aufzeichnet. So ist klar nachvollziehbar, ob und wo der Schaden bei der Montage entstanden ist und auch, ob ein Bedien- oder Maschinenfehler vorliegt. Neben der Montiermaschine selbst hat Mathias Müller darauf geachtet, die Wege möglichst kurz zu halten. Das Reifenlager, Radwasch-, Montier- und Wuchtmaschine sind alle in einer großzügigen Halle mit ausreichend Platz untergebracht. In der direkt angrenzenden Halle befinden sich die Hebebühnen, über die die Reifenwechsel abgewickelt werden. So soll

zusätzlich wertvolle Zeit gespart werden.

Ziel sei es, Ein- und Auslagerung inklusive der Reinigung und der Montage innerhalb von 30 Minuten zu erledigen. Für diese Dienstleistung verrechnet er in seinem Betrieb 60 Euro. „Dann habe ich einen Stundenlohn von 120 Euro. Das muss ich woanders erst mal machen und vor allem erst mal verlangen können“, rechnet er vor.

Und auch sonst sei das Umrüsten und Einlagern eine nicht zu unterschätzende Möglichkeit der Kundenbindung, das zusätzlich jede Menge Umsatzpotenziale berge. Die Nähe zur fränkischen Schweiz, wo es tatsächlich noch schneit, hilft da natürlich. Viele der Kunden fahren noch Sommer- und Winterreifen, wodurch zweimal im Jahr die Möglichkeit besteht, defekte oder verschlissene Teile zu entdecken und zu reparieren.

JAKOB SCHREINER

NOCH FRAGEN?

Jakob Schreiner, Redakteur



„Werkstätten sollten sich Gedanken darüber machen, was sie mit ihrem Reifengeschäft erreichen wollen. Dann kann sich auch die Investition in die vergleichsweise teure Montiermaschine lohnen.“

☎ 0931/418-2656

✉ jakob.schreiner@vogel.de