

Zahlreiche Reifen1+-Partnerbetriebe nutzten die Gelegenheit, sich über myfleetplus auf der Nufam zu informieren.

Erweiterter Filialtest für myfleetplus

Seit Mitte dieses Jahres führt die Pneuhage Fleet Solution GmbH ein selbst entwickeltes herstellerunabhängiges digitales Reifenmanagement-System für Flottenkunden ein.

Mit der webbasierten Auftragsmanagement-Plattform "myfleetplus" digitalisiert die Pneuhage Gruppe wesentliche Prozesse im Reifenservice für Flottenkunden. Dazu gehören die herstellerneutrale Betreuung und mobile Datenerfassung am Fahrzeug ebenso wie die regelkonforme Abwicklung von Aufträgen ohne Systembrüche bis hin zur zentralen Abrechnung. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Fuhrpark Pkw, Transporter, Lkw, Auflieger, Bus, Ackerschlepper, Baumaschine oder Stapler umfasst: Die Offenheit für alle Fahrzeugarten sehen die Reifenprofis als einen der größten Vorteile im Vergleich zu anderen Systemen am Markt. Mit dem Softwarepartner Speed4Trade konnte ein mittelständisches deutsches Unternehmen mit Erfahrung in der Reifenbranche für die Entwicklung gewonnen werden. Eine sinnvolle Digitalisierung von Serviceprozessen war für die Pneuhage Gruppe schon länger ein Thema.

Das Programm hat Pneuhage aus den Erfahrungen und den Anforderungen des eigenen Flottenservicealltags heraus entwickeln lassen. Der digitale Workflow bietet die Lösung für das Management der steigenden Komplexität individueller Rahmenlieferabkommen. Künftig wird myfleetplus mobil und stationär für einen direkten Zugriff auf zentrale Stammdaten mit den hinterlegten Vereinbarungen sorgen. Die

tenz Pnet men

/UU

PARTNERBETRIEBE zählt das Reifen1+-Netzwerk Digitalisierung der Flottenservices über das neue Fahrzeug- und Reifenmarken-offene System myfleetplus soll künftig Abläufe optimieren, die Datenqualität verbessern und damit Einsparpotenziale generieren.

Mit dem webbasierten System will die Pneuhage Gruppe das gemeinsame Datenmanagement allen am Lieferprozess beteiligten Parteien erleichtern, vom Fahrer oder Betreiber bis zum Teile- oder Reifenlieferanten. Nach den erfolgreichen Anwendungstests von Reifen Ehrhardt in Braunschweig will Pneuhage das myfleetplus-System im vierten Quartal 2023 in die nächste Stufe der praktischen Umsetzung in weiteren Vertriebsgebieten bringen. Die flächendeckende Einführung von myfleetplus sieht Benjamin Gartenmaier, Geschäftsleiter der Pneuhage Fleet Solution GmbH, auf der Zielgeraden.

Optimierungen im Service

Pneuhage sieht myfleetplus nicht nur als Tool zur Optimierung für Reifenservicebetriebe. Das Auftragsmanagement soll auch für Kunden zugänglich sein und neue Möglichkeiten der Interaktion bieten. Zudem lässt sich damit eine ganzheitliche Betreuung der Kunden, die über unterschiedliche Flotten verfügen, durchführen. Die Pneuhage Fleet Solution GmbH kümmert sich innerhalb

Flottenmanagement

der Pneuhage Gruppe als Mobilitätsdienstleister um die zentrale Steuerung der Leistungen für Fuhrparkbetreiber vom Pflegedienst oder Handwerker bis zu Großbetrieben oder Megaflotten. Dafür steht nicht nur ein Netzwerk von rund 1.800 Standorten über Kooperationen wie FleetPartner und Pneunet zur Verfügung. Im Hintergrund agiert eine der größten inhabergeführten Reifen- und Räder-Handelsorganisationen Deutschlands mit entsprechender Mengen- und Markenvielfalt. Zu ihr gehören mehrere Großhändler, Runderneuerungsbetriebe und 160 eigene Kfz-Werkstätten.

Reifen1+-Partnerbetriebe

Die Interpneu Handelsgesellschaft betreibt nicht nur das zentrale Lager für Reifen und Felgen, sondern unterstützt mit Eigenmarken und dem Reifeni+-Partnersystem für Pkw und Lkw die Versorgung von privaten und gewerblichen Endkunden. Mehr als 700 Partnerbetriebe haben sich den beiden Systemen mittlerweile Mit dem webbasierten System will die Pneuhage Gruppe das gemeinsame Datenmanagement erleichtern. angeschlossen. Reifeni+ bietet schon seit einigen Jahren ein Nutzfahrzeug-Partnerkonzept an, das sich immer größerer Beliebtheit erfreut. Die professionell aufgestellten Betriebe aus dem Nutzfahrzeug-Konzept nutzen dabei die Module und Leistungen der Interpneu. So werden den Partnern fertig montierte Lkw-Kompletträder angeboten. Dabei entstehen keine zusätzlichen Kosten für Montage und Material. Aber auch die Lkw-Reifenrunderneuerung lohnt sich für die Partnerbetriebe. In den bundesweit vier Runderneuerungsbetrieben werden jährlich mehr als 100.000 Runderneuerungen mit Bridgestone und Michelin Rohmaterialien durchgeführt.

Für die Reifen1+-Partnerbetriebe ist das neue myfleetplus ein wertvolles Tool, um die organisatorischen Abläufe im Lkw-Reifenservice weiter zu optimieren. Die Möglichkeit, den gewerblichen Kunden eigene Fleetchecks mit professionellem Material anbieten zu können, erweitert das Serviceportfolio und die Kompetenz jedes einzelnen Partnerbetriebes. OLAF TEWES