



Station gemacht auf der Motor Show Essen: Dietmar Olbrich (Hankook) und Erich Kahnt (FM, v.re.)

# Wir können viele

Interview mit Dietmar Olbrich, Geschäftsführer der Hankook Reifen Deutschland GmbH in Neu-Isenburg

# Parameter bedienen

**Flottenmanagement:** Es mag im Hinblick auf das Flottengeschäft in Deutschland für einen Reifenhersteller auch nicht unwichtig sein, im Erstausrüstergeschäft bei den Fahrzeugherstellern platziert zu sein. Welche Bedeutung messen Sie dem Erstausrüstergeschäft generell im Vergleich zum Ersatzgeschäft zu, bei welchen Fahrzeugherstellern ist Hankook inzwischen im Erstausrüstergeschäft vertreten, was gab jeweils den Ausschlag dafür, dass Hankook auch Erstausrüster wurde?

**Olbrich:** Das Erstausrüstergeschäft hat bei Hankook schon seit vielen Jahren eine große Bedeutung. In China beispielsweise ist Hankook schon die Nummer eins im Pkw-Markt und beliefert alle großen Fahrzeughersteller, die dort vertreten sind. Auch in Europa und andernorts in der Welt kommt Hankook als Erstausrüster immer besser zum Zuge bis hin zur Ausstattung von Premium-Modellen wie etwa dem Audi A4 oder dem A6. Inzwischen gehen mehr als 20 Prozent unserer Produktion in die Erstausrüstung, was natürlich auch das Ersatzgeschäft zusätzlich positiv beeinflusst. Wir werden das weiter forcieren und haben deshalb in der Nähe von Hannover ein Technik- und Entwicklungs-Zentrum ausgebaut. In diesem Jahr werden wir mit einer Investition von über



**Dietmar Olbrich:**  
„Unsere Premium-Produkte sind strikt auf die von der Autoindustrie gemeldeten Bedürfnisse der Flottenbetreiber zugeschnitten. Hankook setzt in der Reifen-Entwicklung einen starken Akzent auf ein hohes Maß an Sicherheit.“

500 Millionen Euro eine Reifen-Produktion in Ungarn starten. Mit einem in Europa rekrutierten Maschinen-Park wird dieses Werk eines der modernsten sein, das derzeit seinen Betrieb aufnimmt. Hinzu kommt, dass Hankook inzwischen auf allen Teststrecken zu Hause und seit Jahren auch stark im Motorsport engagiert ist, um gerade im Premium-Level mithalten zu können. Schließlich: Welches bessere Testfeld könnte es denn geben als den Motorsport, um gebündeltes Ingenieurwissen zu sammeln, Produkte bis an den Rand der Leistungsfähigkeit oder manchmal sogar darüber hinaus zu testen und auch so stetig weiterzuentwickeln?

**Flottenmanagement:** Wenn Sie einmal die Anforderungen der Flottenbetreiber nach den unterschiedlichen Fuhrparkarten, User Chooser-Fuhrpark, Servicetechniker-Fuhrpark oder Transporter-Fuhrpark, sortieren, welche Eigenschaften verlangen die Flottenbetreiber dann wesentlich von der „Besohlung“ der Fahrzeuge?

**Olbrich:** Hankook produziert für alle aufgeführten Segmente und befolgt dabei zunächst einmal strikt die Anforderungen der Automobilindustrie und die von dort gemeldeten Bedürfnisse der Flottenbetreiber. Das bedeutet, dass unsere Premium-Produkte bereits auf die



Start der Reifenproduktion in Ungarn in diesem Jahr: „Mit einem in Europa rekrutierten Maschinen-Park ist dieses Werk eines der modernsten, das derzeit seinen Betrieb aufnimmt.“ (li.)

„...bis hin zur Ausstattung von Premium-Modellen wie dem Audi A4 oder A6“: Hankook-Erstausrüstung mit dem Ventus S1 Evo (u.)



Bedienbarkeit dieser Segmente zugeschnitten sind. Natürlich gibt es hier immer wieder auch sehr spezifische Anforderungen, die wir dann sowohl in der Erstausrüstung, als auch im Ersatzgeschäft dementsprechend darstellen.

**Flottenmanagement:** Wie schwierig ist es eigentlich, den idealen Reifen zu konstruieren, der möglichst viele der geforderten Eigenschaften in sich vereint, welcher Einsatzzweck beeinflusst welche Herstellungsverfahren bzw. Aufbauarten, welche Eigenschaften lassen sich gut miteinander kombinieren?

**Olbrich:** Der Reifen ist immer ein Kompromiss aus vielen Parametern, es kann einfach keinen Reifen für alle Konditionen geben. Unterschiedliche Bedingungen, unterschiedliche Leistungs-Anforderungen erfordern generell unterschiedliche Reifen. Vor dem Hintergrund, dass derzeit sehr viele Produkte aus allen Märkten der Welt nach Europa kommen, möchte ich insbesondere betonen: Nicht jeder, der Reifen baut, kann auch Reifen bauen, die möglichst viele Parameter bedienen. Hankook setzt in der Reifen-Entwicklung einen starken Akzent auf ein hohes Maß an Sicherheit, nicht zuletzt, um die bestmöglichen Kompromisse für die jeweiligen Einsatzzwecke zu finden. Denn eine Erhöhung der Laufleistung beispielsweise darf niemals zu Lasten der Sicherheit gehen. Im Übrigen schreitet die Technik mit einem derartigen Tempo voran, das spätestens alle fünf Jahre die Einführung einer komplett neuen Reifengeneration erforderlich ist. Hankook-Reifen sind grundsätzlich so konstruiert, dass sie möglichst viele Parameter bedienen können.

**Flottenmanagement:** Vor Jahren noch war der Ganzjahresreifen für die meisten in Deutschland betriebenen Fuhrparks kein Thema. Nunmehr hat es den Anschein, als würden stetig steigende Durchschnittstemperaturen und ein Jahr mehr oder weniger schneefreie Alpen ein gewisses Umdenken fördern, schließlich hat ja die mögliche Einsparung eines Reifenwechsels pro Jahr auch etwas. Hankook hat sich beizeiten



**Dietmar Olbrich:**  
„Hankook ist auf allen Teststrecken zu Hause und sammelt darüber hinaus im Motorsport gebündeltes Ingenieurwissen, wo Produkte bis an den Rand der Leistungsfähigkeit und manchmal sogar darüber hinaus getestet werden können.“

entschieden, ebenfalls Ganzjahresreifen anzubieten, wie motivieren Sie diese Entscheidung, wie beurteilen Sie das gegenwärtige Interesse auf Seiten der Flottenbetreiber?

**Olbrich:** Hankook hat bereits vor acht Jahren, inspiriert durch den amerikanischen Markt, den Allwetter-Reifen eingeführt. Der deutsche Markt hingegen braucht nach wie vor aus Sicherheitsgründen optimalerweise in den meisten Regionen den Wechsel Sommer-/Winterreifen. In urbanen Gebieten, wo generell die Nässe eine größere Rolle spielt als ein paar Tage Schnee, kann unser speziell entwickelter Allwetter-Reifen sicher eine erwägenswerte Alternative sein, wir entsprechen also diesem Markt. Wir geben unseren Kunden allerdings auch den Hinweis,

dass er sich mit dem Wechsel Sommer-/Winterreifen auf jeden Fall auf der sicheren Seite befindet.

**Flottenmanagement:** Welche besonderen Lösungen hat Hankook für Flottenbetreiber im Hinblick auf das Management der Reifenwechsel für die nähere Zukunft in Planung?

**Olbrich:** Hankook hat mit der starken Entwicklung auf dem deutschen Markt auch in der Distribution der Produkte große Schritte nach vorn gemacht. Der Flottenbetreiber, der seine Fahrzeuge mit einem preis-/leistungsstarken Produkt ausrüsten will, kann Hankook-Reifen über die Autohäuser beziehen. Insofern ist die Verfügbarkeit unserer Produkte am Markt bereits flächendeckend gegeben. Ungeachtet dessen befinden wir uns gegenwärtig in zahlreichen Gesprächen mit Leasinggesellschaften und Flottenbetreibern zur Entwicklung von besonderen Verteilungs-Systemen für diese Klientel.

**Flottenmanagement:** Welche mittelfristigen Ziele bis 2010 hat sich Hankook für das Flottengeschäft in Deutschland gesetzt?

**Olbrich:** Unser Ziel ist es, wie bisher schon in allen anderen Kanälen, auch im Bereich Flotten mit wahrnehmbaren Mengen vertreten zu sein. Dazu werden wir beispielsweise auch in zusätzliche Manpower investieren.