



Profis wissen: Der nächste Winter steht unmittelbar vor der Tür, zumindest wenn ans Thema Reifenwechsel gedacht wird. Spätestens mit dem ersten Frost denken Autofahrer dann auch urplötzlich an den anstehenden Reifenwechsel. Wenn Sie jetzt alles vorbereiten, wird die Reifensaison eine erfolgreiche Zeit, nicht nur mit Pneus.

Frühzeitige Termine

Um den erwartbaren Kundenandrang besser zu beherrschen, vergeben viele Werkstätten bereits jetzt die Termine. Mit der richtigen Planung werden so die Wartezeiten für die Kunden kurzgehalten und damit die Zufriedenheit gesteigert. Gerade jetzt mit Corona ist die frühzeitige Planung noch wichtiger. Sie vermeiden einen großen Andrang und durch die Pflicht-Abstände entstehende lange Warteschlangen.

Sofern die Kunden ihr Einverständnis gegeben haben, können Sie diese jetzt auf den anstehenden Reifenwechsel per Post, E-Mail oder Telefon hinweisen. Dabei bitten Sie Ihre Kunde dann direkt, einen Termin zu vereinbaren. Werkstätten, die so auf ihre Kunden zugehen, werden als fürsorglich empfunden und bleiben positiv im Gedächtnis. [Einen Beispieltext finden Sie hier zum Download](#). Für die Terminverwaltung empfiehlt sich die passende Software. Beispielsweise mit der [Online-Terminvereinbarung timify](#) können Sie spielend leicht alle Termine übersichtlich managen. Hier sind auch kurzfristige Abstimmungen möglich. Das ist besonders praktisch, wenn in der Hochsaison ein gebuchter Termin ausfällt.

Zeit für einen kurzen Check

Ein weiterer Vorteil: Wenn jetzt frühzeitig die Termine feststehen, kann für jeden Reifenwechsel etwas mehr Zeit eingeplant werden. Die kann dann effektiv genutzt werden, um einen kurzen Check durchzuführen. Dies steigert die Kundenbindung und bringt oft lukrative Zusatzgeschäfte. Wenn die Reifen abgeschraubt sind, können direkt Fahrwerk und Bremsen einer kurzen Sichtprüfung unterzogen werden. Ein möglicher Schaden wird so entdeckt und Sie können Ihrem Kunden direkt ein Angebot zur Reparatur machen. Für den Check haben wir eine passende [Checklist als Download](#).

Einfach und schnell erledigt ist auch der Blick auf die Windschutzscheibe. In vielen Fällen sind kleine Steinschläge vorhanden, die durch Sie schnell repariert werden können. Je nach Versicherung wird die Reparatur oder der Scheibentausch komplett übernommen, sodass Ihrem Kunden keine Kosten entstehen.

Jetzt Einverständnis für das Frühjahr einholen

Wenn Sie bisher kein Einverständnis der Kunden haben, diese zu kontaktieren, dann holen Sie es jetzt nach. Dann können im Februar/März die Daten genutzt werden, um beim nächsten Wechsel frühzeitig in die Planung einzusteigen. Am besten, Sie legen sich ein Formular zur Einverständniserklärung an, mit dem Sie sich das OK Ihrer Kunden holen. [Eine Vorlage haben wir hier](#).

Übrigens: Auch bei Ganzjahresreifen ist der Wechsel empfohlen. In diesem Fall geht es nicht um den Tausch von Sommer- auf Winterreifen, sondern den Wechsel der Vorderreifen nach hinten und umgekehrt. So werden die Pneu gleichmäßig abgefahren. Und noch ein Tipp: Kunden sollten bereits bei der Terminvergabe darauf hingewiesen werden, dass die Reifen kurz nach dem Wechsel noch einmal mit dem Drehmomentschlüssel nachgezogen werden müssen. Dafür kommen die Kunden zwei bis drei Tage nach dem Wechsel noch einmal in die Werkstatt, dies sollten Sie und die Kunden mit einplanen.

Wenn Sie die Sommerreifen für Ihre Kunden einlagern, empfiehlt es sich, einen passender Aufbewahrungsvertrag mit dem Kunden abzuschließen. [Eine Vorlage finden Sie hier](#).