

Apr.
2022

Continental 

REIFENMAGAZIN



Der neue
SportContact™ 7

Im Heft

Inhaltsverzeichnis	2
Editorial	
Die Nachfrage nach Effizienz wird steigen	3
Meinung	4
Aktuelles	
Die Zukunft der Mobilität	5
Geisterfahrer frühzeitig erkennen	5
Effizient und nachhaltig unterwegs	5

Titelstory	
Der neue SportContact™ 7	6

Hinter den Kulissen	
Abteilung für das umfassende Geschäft	10
Drei Fragen an ...	10
Annika Lorenz, Head of Fleet Solutions Deutschland	10

Produkt und Technik	
Nässespezialist: Uniroyal RainExpert 5	11
Die neuen Van-Reifen von Continental	12
Neu: Conti EcoRegional Gen3+ Linie	13
Werkstattgespräch	14
Reifentests künftig im Fahrsimulator	15

Produkt und Technik	
Die Digitalisierung des Reifens	16
Spritsparen mit dem Reifenfinder	17
Das schnellste SUV der Welt	17
Auf einen Blick	
Die Tour de France 2022 wird klassisch	18
Frühjahrskampagne: nach Berlin oder Paris?	19
DFB-Pokalfinale mit Continental	19
Der Continental Wandkalender 2023	19



Mit der Extreme E in die zweite Saison	20
Ein digitales Öko-System für Reifen	21
Neustart: Branchentreff The Tire Cologne	21
Neue Verantwortlichkeiten im RERSG D	22

Gut zu wissen	23
Informatives und Unterhaltsames rund um Straße, Reifen und Branche	

Markt im Wandel: Die E-Mobilität kommt

Schon jetzt rollen mehr als eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen. Geht es nach der Bundesregierung, wird diese Zahl bis 2030 auf mindestens sieben Millionen steigen. Dabei geht der Trend weg von den leichten, gering motorisierten Fahrzeugen. Elektrifizierte Limousinen, SUVs und Supersportler nehmen zu. Die Beilage zum Thema „E-Mobilität“ zeigt, was der Reifenbereich schon heute dazu beiträgt.



Eine der größten Herausforderungen in diesen Wochen und Monaten ist ohne Zweifel die Logistik. Die Sorge vor Ansteckung mit dem Corona-Virus im Einzelhandel und temporäre Ladenschließungen befeuerten die Umsätze und die damit verbundenen Transportvolumina im E-Commerce ganz erheblich. Gleichzeitig sinkt die Zahl der Berufskraftfahrer. Der Krieg in der Ukraine verschärft die Situation zusätzlich. Die Kosten steigen rasant - auch an den Tankstellen. Und mit den sprunghaft ansteigenden Mobilitätskosten rücken rollwiderstandsoptimierte Reifen weiter in den Fokus. Da ist es gut, zu wissen, dass Continental exakt über die Produkte verfügt, die nun verstärkt nachgefragt werden. Der EcoContact™ 6 konnte im ADAC-Test als einziger Reifen in den Disziplinen Rollwiderstand und Verschleiß die Bestnote einfahren. Im Sommerreifen-Test der *Auto Zeitung* avancierte er zur „Spar-Empfehlung“. Den AllSeasonContact gibt es ab sofort mit EU-Labelwert A

Die Nachfrage nach Effizienz wird steigen



Frank Jung sieht die Produkte von Continental als eine Möglichkeit zur Begrenzung steigender Mobilitätskosten.

bei Rollwiderstand. Und der neue SportContact™ 7, den wir Ihnen in der Titelstory vorstellen, ist nicht nur überragend sicher, sondern wurde auch bei der Laufleistung gegenüber dem Vorgänger um sagenhafte 17 Prozent verbessert. Und auch im Nutzfahrzeugbereich helfen unsere Produkte, die Mobilitätskosten niedrig zu halten. Beispielsweise die neuen VanContact Ultra und VanContact A/S Ultra für Vans und Transporter sowie die neue Conti EcoRegional Gen 3+ Linie für den kombinierten Regional- und Fernverkehr.

Das Gegenteil von stark steigend sind seit Beginn der Corona-Pandemie die Zahlen der neu zugelassenen Fahrzeuge. Verunsicherte Endverbraucher fahren weniger und üben Kaufzurückhaltung. Damit steigt das durchschnittliche Alter des Kraftfahrzeugbestands auf unseren Straßen immer weiter an. Mittlerweile liegt es bei über zehn Jahren. Für den qualifizierten Fachhandel mit den zumeist angeschlossenen Werkstattdienstleistungen steckt darin eine Chance. Denn ältere Fahrzeuge müssen umbereift werden und benötigen mehr Service und mehr Ersatzteile. Wer bislang in eine gute Kundenbindung investiert hat, wird davon profitieren - nicht nur während der Umrüstphasen.

Für die kommenden Wochen wünsche ich Ihnen und Ihren Teams alles Gute. Bleiben Sie optimistisch.

Ihr
F. Jung

Die Logistikkosten steigen immer weiter. Nicht nur Reifenhersteller müssen die Entwicklung bei der Preisstellung berücksichtigen. Produkte werden teurer.



Preissteigerungen und Personalnot treffen auf höheres Frachtaufkommen. Die Schwierigkeiten der Logistik-Unternehmen werden auch in den Werkstätten des Reifen-Fachhandels zu spüren sein.

Fahrermangel: Diese Entwicklung spitzt sich immer mehr zu

Deutschland droht in zwei bis drei Jahren ein Versorgungskollaps. Bereits heute fehlen 60.000 bis 80.000 Berufskraftfahrer. Jedes Jahr gehen ca. 30.000 Berufskraftfahrer in Rente, demgegenüber stehen nur ca. 17.000 Berufseinsteiger. Diese Entwicklung, die sich bereits seit geraumer Zeit abzeichnet und auf die der BGL bereits seit langem hinweist, spitzt sich nun immer mehr zu. Denn die aktuelle Versorgungssituation in England lässt erkennen, wie rasch sich der Fahrermangel zu einem Versorgungskollaps entwickeln kann. Wir warnen davor, dass wir auch in Westeuropa sehenden Auges in einen Versorgungskollaps laufen. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft müssen dem in einem gesamtgesellschaftlichen Kraftakt begegnen.

Prof. Dr. Dirk Engelhardt, Vorstandssprecher Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) e. V. Frankfurt/Main

Preissteigerungen: In vielen Fällen stellt sich die Existenzfrage

Die Kraftstoffkosten für den Transport- und Logistiksektor aber auch für den Reisebusverkehr werden zu einem fundamentalen Belastungsfaktor für den deutschen Mittelstand und die deutsche Verkehrswirtschaft. Die Unternehmen der Transport-, Logistik- und Busbranche haben mit massiven Preissteigerungen im Einkauf bei Diesel und Gas in kürzester Zeit zu kämpfen. Dies belastet nicht nur ihre Liquidität, sondern wird in vielen Fällen zur Existenzfrage. In einem Hilferuf an die Politik fordern die Verbände eine unverzügliche staatliche Intervention. Andernfalls kann die Logistikwirtschaft die Versorgungssicherheit nicht aufrechterhalten und die Busbranche insbesondere nicht den Reisebusverkehr.

Markus Olligschläger, Hauptgeschäftsführer Bundesverband Wirtschaft, Verkehr und Logistik e. V., Bonn

Wachsende Sendungszahlen können zur Achillesferse werden

Die Netzwerke deutscher Sammelgutspeditionen werden derzeit von einem Sendungs-Tsunami überrollt. Dadurch stoßen die Systemlogistiker und ihre Stückgutnetze immer mehr an ihre Kapazitätsgrenzen. 17 Prozent des speditionellen Sammelgutgeschäfts entfallen inzwischen auf den viel kleinteiligeren Privatkundenanteil.

Unter Pandemiebedingungen und steigenden Organisationsanforderungen ist die Aufrechterhaltung der hohen Qualitätszusagen gegenüber Versendern und Empfängern derzeit eine extreme Herausforderung für die Speditionsnetze. Leistungszusagen, insbesondere Anforderungen an die Pünktlichkeit, können aufgrund des hohen Sendungsvolumens derzeit nur noch mit regelmäßigen Sonderschichten und Samstagsarbeit in den Stückgutdepots erfüllt werden. Zusätzlich muss die Organisation des Personaleinsatzes fortwährend an die sich ständig ändernden gesetzlichen Corona-Schutzmaßnahmen angepasst werden. Personal- und Prozesskosten steigen deshalb bereits wieder stärker als die Umsätze.

Der globale Trend der Lieferkettenengpässe setzt sich damit auch bei den nationalen Verkehren der Systemlogistik fort. Die grundsätzlich erfreuliche Entwicklung wachsender Sendungszahlen kann unter den momentanen Bedingungen auch zur Achillesferse der Stückgutnetze werden.

Frank Huster, Hauptgeschäftsführer Bundesverband Spedition und Logistik (DSL) e. V., Berlin

Die Zukunft der Mobilität

Sicher, vernetzt, komfortabel - Fahrzeuge werden zu Computern auf Rädern

Auf der Consumer Electronics Show 2022 präsentierte Continental die neuesten Technologien und Innovationen von serverbasierten Fahrzeugarchitekturen und automatisiertem Fahren bis zum nachhaltigen Reifenkonzept.



Die Fahrzeugtechnologie befindet sich in einem umfassenden Wandel, hin zu ganzheitlich vernetzten, automatisierten und softwaredefinierten Fahrzeugen. Mit der ID-Elektrofahrzeug-Baureihe von Volkswagen hat Continental als erster Zulieferer einen Body High-Performance-Computer (HPC) auf den Markt gebracht.

Nun folgen modulare Plattformlösungen für domänenübergreifende HPCs. Außerdem zeigt Continental, wie Software und eine leistungsfähige IT-Infrastruktur auf Basis des Continental Automotive Edge Frameworks neue Funktionen ermöglichen und Mobilität verändern. Diese Hard- und Softwareplattform verbind-

det das Fahrzeug mit der Cloud und bietet zahlreiche Möglichkeiten zur Entwicklung, Bereitstellung und Wartung softwareintensiver Systemfunktionen. So kann der Fahrer während der gesamten Lebensdauer seines Fahrzeugs die gewünschten Funktionen integrieren, indem er Software-Updates herunterlädt.

Geisterfahrer frühzeitig erkennen

Neues Assistenzsystem warnt gefährdete Verkehrsteilnehmer vor Fahrzeugen, die in die falsche Richtung fahren



Falsch fahrende Fahrzeuge sicher erkennen, andere Fahrer rechtzeitig alarmieren und schwere Unfälle verhindern.

Die neue Technologie basiert auf einer Kombination aus Continental-Sensoren, vernetzten Fahrzeugsystemen und einem Wärmebild-Algorithmus. Das System ist selbstlernend. Es arbeitet mit Geräten am Straßenrand zusammen, um die Fahrbahn und die Fahrtrichtung zu bestimmen. Frühzeitige Warnungen über die Position, Geschwindigkeit und Fahrtrichtung eines Geisterfahrers ermöglichen es dem Fahrer, proaktive Sicherheitsmaßnahmen zu ergreifen.

Effizient und nachhaltig unterwegs

Konzeptstudie „GreenConcept“ vereint aktuelle und zukünftige Technologien zum Bau nachhaltiger Pkw-Reifen



Bis 2050 will Continental 100 Prozent nachhaltig erzeugte Materialien in den Reifenprodukten einsetzen.

Das integrierte nachhaltige Konzept zielt auf einen möglichst geringen Ressourcenverbrauch entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Reifens ab. Umgesetzt ist das Konzept auf drei Wirkungsebenen: ein besonders hoher Anteil nachverfolgbarer, nachwachsender und recycelter Materialien, eine ressourcenschonende Leichtbautechnologie und eine Verlängerung der Lebensdauer durch einen erneuerbaren Laufstreifen.



Überragend sicher

Außergewöhnlich sportlich: der Continental SportContact™ 7

Die Fußstapfen des Alten sind so groß wie die Erwartungen an den Neuen. Der überaus erfolgreiche Vorgänger war schon von 2016 bis 2018 dreimal in Folge Sieger im Sommerreifentest der AutoBild sportscars und 2020 auch im Test von sportauto. Noch 2021 beurteilte ihn die AutoBild als „vorbildlich“. Daran soll nun der neue SportContact™ 7 anknüpfen und die beeindruckende Erfolgsgeschichte fortschreiben.



Mit dem innovativen SportContact™ 7 bietet Continental ab sofort einen neuen Höchstleistungsreifen für sportliche Fahrzeuge. Der Nachfolger des bewährten und in zahlreichen Vergleichstests ausge-

Tests in der automobilen Fachpresse ebenso wie das starke Interesse der Automobilhersteller und der Top-Tuner.“

So hat der SportContact™ 7 bereits kurz nach seiner Vorstellung Erstausrüstungsfreigaben für den Ford Puma sowie den Maserati Ghibli, Levante und Quattroporte erhalten. Seine Feuertaufe bestand der Sportreifen bereits im August vergangenen Jahres, als er den

des Fachmagazins *sportauto* sogar als „überragend“ bewertet (Ausgabe 4/22). Im Vergleich sahen sich andere Top-Scorer „düpiert“. Auf trockenem Asphalt wurden sie „von der überragenden Bremsicherheit“ des neuen SportContact™ 7 „einfach weggefegt“. Die Tester attestierten außerdem, dass der SportContact™ 7 „mit deutlichem Abstand (2,5 m) besser auf Nässe bremst als alle anderen und damit in Sachen Wetgrip eine neue Ära einläutet“.

Besonders deutlich wird die Weiterentwicklung im Vergleich mit dem Vorgängermodell. So steigen die Fahrleistungen des neuen SportContact™ 7 auf der Rennstrecke um beeindruckende zehn Prozent. Gleichzeitig reduzieren sich die Nassbremswerte um acht Prozent. Beim Trockenbremsen ist der Neueinsteiger um sechs Prozent besser als sein Vorgänger. Die Laufleistung verlängert sich um erstaunliche 17 Prozent. Auch Nass- und Trockenhandling sowie Grip profitieren von der Neuentwicklung.

Dafür haben die Reifenentwickler tief in die Trickkiste gegriffen: Das adaptive Profildesign stellt sich auf trockene und nasse Straßen ein, die größenspezifische



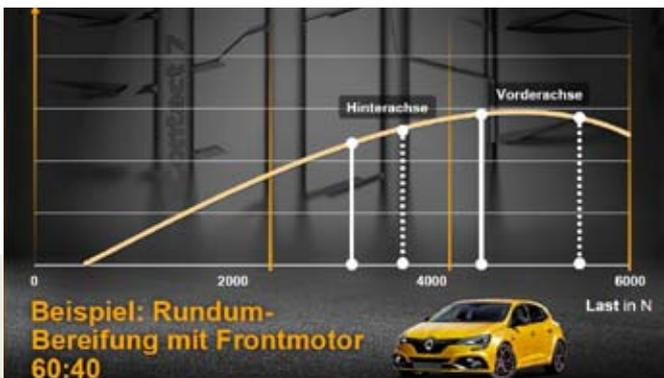
„Der SportContact™ 7 setzt ganz neue Maßstäbe in seinem Segment.“

Frank Jung, Leiter RErSG D

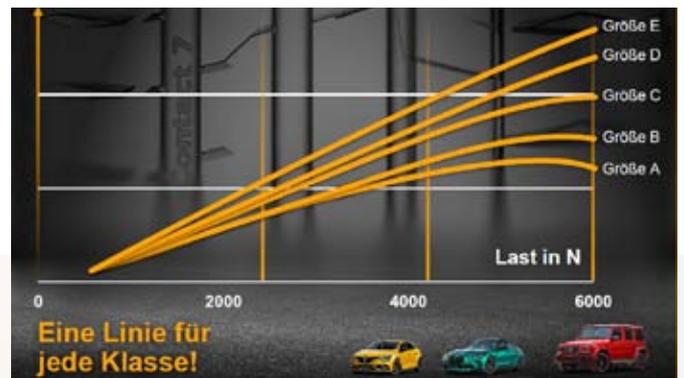
zeichneten SportContact™ 6 bietet in allen Leistungskriterien größtmögliche Perfektion und vereint maximales Fahrvergnügen mit höchster Sicherheit und Nachhaltigkeit im Bereich der UUHP-Reifen.

„Mit dem neuen SportContact™ 7 machen wir den Autofahrern, die sportlich unterwegs sein wollen, ein Angebot, das sie nur schwer ausschlagen können“, sagt Frank Jung. Der Leiter Reifen-Ersatzgeschäft Deutschland ist überzeugt: „Das Flaggschiff unserer siebten Generation von Sommerreifen setzt im Höchstleistungsreifen-Segment einmal mehr ganz neue Maßstäbe. Das belegen die ersten

1.180 PS starken Klassen Lamborghini Huracán Performante im Rahmen des Highspeedevents „Papenburg 3000“ beim Spurt über 3.000 Meter zur neuen Rekordendgeschwindigkeit von 384,12 km/h trug. Auf der Essen Motor Show im Dezember präsentierten neben Klassen auch AC Schnitzer, BRABUS, STARTECH und TECHART ihre leistungsstarken Boliden auf dem Neuen. Und aus dem Stand avancierte er mit dem Prädikat „sehr empfehlenswert“ mit Abstand zum „Test Winner“ im 2022er UUHP-Test der englischen *Tyre Reviews*. Als erster Reifen überhaupt wurde er von den Testpiloten



Um ein sicheres und kontrolliertes Fahrverhalten in Kurven zu erreichen, müssen die unterschiedlichen Last- und Kurvensteifigkeiten für Vorder- und Hinterachse ausgeglichen und aufeinander abgestimmt werden ...



... Abhängig von der Reifengröße kommen dabei unterschiedliche Technologien zum Einsatz, um den Handling-Anforderungen unterschiedlicher Fahrzeuge gerecht zu werden.



Auslegung der Profilierung bietet höchsten Fahrspaß an jedem Fahrzeug. Schließlich wurde die BlackChili-Mischung präzise auf die Haftung des asymmetrischen Profils hin abgestimmt.

„Herkömmliche Sportreifen reagieren auf unterschiedliche Fahrzeugkonzepte und -gewichte unterschiedlich – je nach Gewicht, Größe und Motorisierung des Wagens“, sagt Reifenentwickler Andreas Schlenke. „Der SportContact™ 7 ist das erste Produkt von Continental im Höchstleistungsreifenseg-



„Eine maßgeschneiderte Konstruktion für verschiedene Fahrzeugklassen.“

Andreas Schlenke, Reifenentwickler

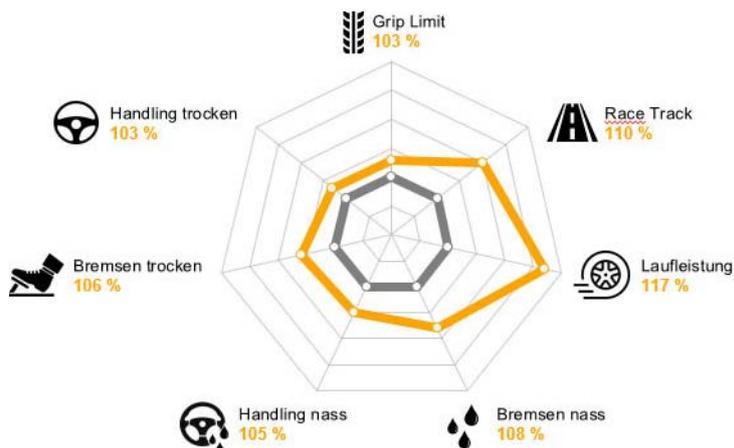
ment, das für jede Fahrzeugart maßgeschneidert ist. Dazu haben wir neue Technologien entwickelt, die je nach Reifengröße angewendet werden, damit das typische Fahrgefühl der SportContact™-Familie an jedem Fahrzeug erhalten bleibt. Dazu gehört, dass wir eine maßgeschneiderte Konstruktion für verschiedene Fahrzeugklassen haben.“ Auch die Stabilität der Seitenwand, der Grip unter bestimmten Lastsituationen, die Hochgeschwindigkeitsfähigkeit, das Handling und das Design der Karkasse könnten an jede Fahrzeugklasse angepasst werden.

Der dritte Technologiebaustein des neuen SportContact™ 7 ist die genau an das Profildesign angepasste BlackChilli-Gummimischung. „Diese weiche Mischung passt perfekt zum sehr steifen, niedrig profilierten Reifendesign“, erklärt Andreas Schlenke. Sie ermögliche nicht nur sehr gute Fahreigenschaften, sondern Sorge zusätzlich für eine deutliche Steigerung der Laufleistung. Dafür mussten die Reifen-Ingenieure und die Chemiker von Continental diverse Zielkonflikte ausbalancieren. „Ergebnis dieser Zusammenarbeit ist eine neue und ungewöhnliche Mischungstechnologie, die zusammen mit dem

Profildesign einen deutlichen Fortschritt der Fahreigenschaften ermöglicht.“

Auf dem EU-Reifenlabel wird der Nassgriff für alle Artikel durchgehend mit A angegeben. Und Frank Jung weist darauf hin, dass dies auch schon auf den SportContact™ 6 zutrif. „Aber der SportContact™ 7 wurde gegenüber dem Vorgänger um acht Prozent verbessert. Da es kein A+ gibt, kann das Label diesen Umstand leider nicht abbilden.“ Insgesamt sei der neue Sommersportler ein Produkt, das den Performance-Erwartungen selbst von anspruchsvollsten Verbrauchern in besonderem Maße entspreche und mit einer sehr guten Kraftstoffeffizienz mit dem EU-Labelwert C gleichzeitig dem gestiegenen ökologischen Anspruch voll gerecht werde, ist Frank Jung überzeugt. „Diese Kompromisslosigkeit ist es, die wir selbst in der Entwicklung und im Vertrieb von unserer Premiummarke erwarten“, sagt er.

Entwickelt wurde der SportContact™ 7 für Pkw mit sportlichen Attributen bis hin zu Supersportwagen und die veredelten Fahrzeuge der Top-Tuner. Verfügbar sind zunächst 42 Artikel in Größen zwischen 19 und 23 Zoll.



Der neue Continental SportContact™ 7 ist seinem bewährten Vorgänger in allen Belangen überlegen.





Wenn der Fahrer eines Flottenfahrzeugs irgendwo in Deutschland bei einem beliebigen Vertragspartner vorfährt und neue Reifen benötigt, sollte das ein Produkt von Continental sein.

»Besonders anspruchsvoll«

Drei Fragen an...
Annika Lorenz

Frau Lorenz, was macht den besonderen Reiz Ihrer Tätigkeit aus?

Der neue Vertriebsbereich Fleet Solutions wendet sich an einen wachsenden Zukunftsmarkt, der sehr vielfältig ist. Die beachtliche Bedeutung und das vielversprechende Wachstumspotenzial eröffnen uns Perspektiven und die Chance, einen spürbaren Beitrag zum Markterfolg von Continental beizutragen.

Welche wesentlichen Besonderheiten charakterisieren dieses Geschäft?

Wir haben es mit sehr komplexen und gleichzeitig sehr individuellen Kundenbedürfnissen zu tun. Beide Aspekte für sich genommen sind schon eine Herausforderung. Die Kombination aus Beidem macht es aber besonders anspruchsvoll.

Welche Kern-Eigenschaften benötigt man für die Tätigkeit in Ihrer Position?

Da der Vertriebsbereich in dieser Form gerade erst im Aufbau ist, halte ich die Bereitschaft, Neues auszuprobieren, für unabdingbar. Wer neue Wege beschreitet, braucht immer ein gewisses Durchhaltevermögen und muss Rückschläge verkraften können.

Immer das große Ganze im Blick

Annika Lorenz ist Head of Fleet Solutions Deutschland

Für Leasinggesellschaften, Flotten- und Fuhrparkbetreiber zählt nur die beste Gesamtlösung. Continental bietet diesen Kunden zentrale Ansprechpartner.

Als im Herbst 2020 die Marktorganisationen von Pkw- und Lkw-Reifen im deutschen Ersatzgeschäft unter einem gemeinsamen Dach neu formiert wurden, entstand auch ein neuer Vertriebsbereich: Fleet Solutions Deutschland. Verantwortlich für dessen Aufbau und Entwicklung ist Annika Lorenz, die schon 1999 direkt nach dem Abitur ohne Umwege zu Continental stieß. Im Unternehmen absolvierte sie neben der Ausbildung zunächst ein BWL-Bachelor-Studium. Zwischen 2009 und 2010 erwarb sie binnen 18 Monaten zusätzlich den Abschluss Master of Business Administration.

Die ersten zwei Jahre nach der Ausbildung verbrachte Annika Lorenz in Frankreich. Zurück in Deutschland wirkte sie zwischen 2004 und 2010 in verschiedenen Positionen im Marketing, Marketing Intelligence und Pricing. Ehe sie den neuen Vertriebskanal Fleet Solutions Deutschland übernahm, war sie von 2011 bis 2020 Head of Pricing & Business Intelligence. Sie reist gerne und hält sich mit Joggen fit.



Annika Lorenz

Abteilung für das umfassende Geschäft

Gezielte Lösungen für komplexe individuelle Bedürfnisse

Das herausragende Merkmal des Flottengeschäfts sind die Kunden. Die betreuten Unternehmen verfügen zusammen über mehr als eine Million Fahrzeuge.

Gegründet wurde der Vertriebskanal Fleet Solutions im Reifenersatzgeschäft Deutschland im Oktober 2020. Kernaufgabe ist die Betreuung großer kommerzieller Flotten, Fuhrparks und Leasinggesellschaften. Dabei richtet sich das Geschäftsmodell direkt an die Verbraucher. Geboten werden gezielte Lösungen für die komplexen individuellen Bedürfnisse. Neben den optimalen Reifen für die jeweiligen Einsatzgebiete und einem flächendeckenden Netzwerk aus weit über

1.100 Service-Partnern, hält Continental für Flottenkunden nutzenstiftende digitale Lösungen sowie nachhaltige Möglichkeiten zur Nutzung runderneuerter Reifen bereit. Dabei unterstützt das Team rund um Annika Lorenz auch das Geschäft des Handels - wenn die Betriebe Serviceleistungen an den unter Vertrag stehenden Fahrzeugen aus den Flottenvereinbarungen erbringen und auf diesem Wege ihre Dienstleistungen an die Industrie verkaufen.



Bemerkenswerte Dimensionen: Allein der Leasingmarkt steht für einen Ersatzbedarf von rund 1,5 Millionen Reifen jährlich.



Ein neuer Experte für die Fahrten bei Regenwetter

Weiterentwickelte Shark Skin Technology: Uniroyal präsentiert den RainExpert 5

Neben sicherem Fahrverhalten auch bei schwierigen Nässebedingungen bietet der neue Sommerreifen einen hohen Fahrkomfort und eine lange Lebensdauer. Mehr Fahrspaß für alle Fahrer, die nicht über das Wetter nachdenken wollen.

Der komfortable Regenreifen für Pkw vom Kleinwagen bis zur oberen Mittelklasse sowie für SUV's ersetzt den bewährten RainExpert 3. Neben dem markttypischen hervorragenden Schutz vor Aquaplaning selbst bei schwierigen Nässebedingungen, bietet der neue Sommerspezialist ein leises Reifengeräusch für noch mehr Fahrspaß, zuverlässige Langlebigkeit und eine dauerhafte Leistung. Wesentliche technische Merkmale sind die weiterentwickelte Shark Skin

Technology und die ebenfalls weiterentwickelten innovativen Aqua-Twist-Wasserlamellen, die Wasser im Vergleich mit dem Vorgängermodell noch schneller aus der Aufstandsfläche ableiten. Das besondere Reifenprofil verringert das Innengeräusch. Das Profildesign des Vorgängers wurde optimiert und bietet nun in Kombination mit einer ganz neuen Laufflächenmischung einen gleichmäßigeren Verschleiß und geringeren Abrieb - für ein spürbar längeres Fahrvergnügen.

Die Lieferpalette umfasst zunächst 62 Artikel für Felgenreößen von 14 bis 18 Zoll Durchmesser, mit Reifenquerschnitten der Serien 60, 65, 70 und 80 sowie Breiten von 155 bis 265 Millimeter - darunter viele mit XL-Markierung und/oder Felgenschutzrippe. Die Geschwindigkeitsfreigaben reichen bis 270 km/h. Dabei besitzen alle Dimensionen das A-Level im Nassbremsen. Beim Rollwiderstand erreichen die meisten Dimensionen den Labelwert C.

Lernen aus der Natur

Mit der weiterentwickelten Shark Skin Technology überträgt Uniroyal den Haifischhaut-Effekt auf technische Produkte



Bessere Leistungswerte beim Bremsen und beim Handling auf Nässe.

Für sicheren Grip auf nassen Straßen

Innovative Aqua-Twist-Wasserlamellen tragen dazu bei, Wasser sehr schnell aus der Aufstandsfläche abzuleiten



Spezielle Profilgeometrie nimmt Aquaplaning den Schrecken.

Haie sind von zahlreichen kleinen Schuppen bedeckt, die eine raue Mikrooberfläche bilden. Durch die spezielle Konstruktion der Schuppen wird die Wasserturbulenz reduziert, sobald das Wasser über die Haifischhaut fließt. Der Wasserwiderstand und der Energieverlust werden verringert, so dass sich der Hai mit weniger Kraftaufwand schneller bewegen kann. Mit der Shark Skin Technology wurde die Haifischhaut-Struktur in die Längsrillen des Profils übertragen - für einen schnelleren Wasserdurchfluss fast ohne Turbulenzen.

Im neuen Uniroyal RainExpert 5 leiten die so genannten Aqua-Twist-Wasserlamellen das Wasser in die Umlaufrillen und beschleunigen damit die Ableitung aus der Bodenaufstandsfläche. Ein technischer Trick hilft, die besondere Leistungsfähigkeit lange zu erhalten: Mit abnehmender Restprofiltiefe öffnen sich die Lamellen und wirken so dem Effekt nachlassender Wasserverdrängung entgegen. Im effektiven Zusammenwirken mit der Shark Skin Technology resultiert daraus sicheres Fahren auch unter schwierigen Nässebedingungen.



Die neuen Van- und Transporter-Reifen von Continental

Das Segment bleibt stabiler Umsatzbringer, die Anforderungen verändern sich

Im Zuge der Corona-Pandemie sind die Umsätze und damit auch die Transportvolumina im E-Commerce deutlich angestiegen. Mehr denn je sind gewerbliche Nutzer bei Reifen auf geringen Verschleiß und hohe Laufleistung angewiesen.

Van- und Transporterreifen sind gefragt. Ehe die Zulassungszahlen nicht nur auf dem deutschen Fahrzeugmarkt bedingt durch die Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie segmentübergreifend deutlich nachgaben, verzeichnete der Transportermarkt mehrere Jahre in Folge Rekordabsätze. Während die Pandemie die Fahrzeughersteller vergleichsweise hart getroffen hat, nahm der Güterverkehr in der Krise sogar noch weiter zu. Die Logistikketten funktionierten trotz

der Einschränkungen. Gleichzeitig befeuerten die Angst vor der Ansteckung mit dem Corona-Virus im Einzelhandel und temporäre Ladenschließungen die Umsätze und die damit verbundenen Transportvolumina im E-Commerce ganz erheblich. Zunehmend rückte im Zuge dieser Entwicklung die Laufleistung von Van- und Transporterreifen in den Fokus gewerblicher Nutzer.

Mit dem neuen VanContact™ Ultra für den Sommer und dem ebenfalls neuen

VanContact™ A/S Ultra für den ganzjährigen Einsatz hat Continental für diese Zielgruppe nun zwei robuste Dauerläufer mit geringem Rollwiderstand und besonders hoher Laufleistung im Angebot (siehe unten). Beide Produkte profitieren von neu entwickelten Füllstoffen und dem Einsatz funktionalisierter Polymere. Hinzu kommen außerdem funktionelle Polymere der neuesten Generation, die dazu beitragen, auch den Verschleiß deutlich zu reduzieren.

NEU: VanContact A/S Ultra

All-Season-Reifen für Vans mit laufeistungsoptimierter Performance und überzeugender Winterleistung



Der VanContact A/S Ultra startet mit 18 Größen zwischen 15 und 17 Zoll.

Der VanContact A/S Ultra wurde entwickelt, um der beste Ganzjahresreifen auf dem Markt für Vans in gewerblicher Anwendung mit Laufleistungsfokus zu sein. Wesentliches technisches Merkmal ist das mehrgeteilte Profil mit seinen stabilen Schulterblöcken für gute Fahreigenschaften auf trockenen Straßen sowie einer winterlich guten Mitte mit pfeilförmigem Profil, einer breiten umlaufenden Mittelrippe und einer hohen Lamellendichte. Eine robuste Seitenwand sorgt für hohe Alltagstauglichkeit im innerstädtischen Lieferverkehr.

NEU: VanContact Ultra

Sommerspezialist mit maximaler Laufleistung für Vans und Transporter in gewerblicher Anwendung



Der VanContact Ultra startet mit 19 Dimensionen in 15 und 17 Zoll.

Optisch auffälligstes Merkmal des neuen VanContact Ultra sind die tiefen und weiten Rillen im Profil. Sie sorgen für maximale Wasseraufnahme auf nassen Straßen und bieten Schutz vor Aquaplaning. Die kompakte Schulterkonstruktion gewährleistet auch unter Vollast sehr gutes Handling und kurze Bremswege. Im täglichen Einsatz überzeugt der VanContact Ultra mit einer geringen Geräuschentwicklung und erfüllt uneingeschränkt die besonderen Anforderungen an Van- und Transporterreifen bezüglich der Belastbarkeit und Widerstandsfähigkeit.



Neu: Conti EcoRegional Gen3+

Für den kombinierten Regional- und Fernverkehr

Mit innovativen Laufstreifenmischungen leisten der Conti EcoRegional HS3+ und der Conti EcoRegional HD3+ einen Beitrag zum Klimaschutz.

Bereits seit drei Generationen ist die Reifenlinie Conti EcoRegional die beste Wahl für den gemischten Regional- und Fernverkehr. Entwickelt für Fahrten mit mehreren Lieferstops am Tag, in dichtem Verkehr und auf kurvenreichen Straßen überzeugt sie mit einem äußerst niedrigem Kraftstoffverbrauch, geringen CO₂-Emissionen und den effektiv niedrigsten Gesamtkosten. Mit dem Conti EcoRegional HS3+ für die Lenkachse und dem Conti EcoRegional HD3+ für die Antriebsachse

präsentiert Continental nun die Fortsetzung dieser Erfolgsgeschichte für den schweren Gütertransport. Dabei bleibt die Optik erhalten. Denn der neue Conti EcoRegional HS3+ übernimmt das bewährte Profil seines Vorgängers. Die spürbare Leistungssteigerung beim Rollwiderstand resultiert im Wesentlichen aus einer innovativen und noch schadensresistenteren Laufflächenmischung. Auch der neue Conti EcoRegional HD3+ ist rein äußerlich kaum von seinem Vorgän-

ger zu unterscheiden. In der modifizierten Mischung sorgen neuartige Polymere für eine weiter verbesserte Verbindung zwischen den einzelnen Komponenten und reduzieren damit die innere Reibung. Die zweigeteilte Cap-and-Base-Konstruktion der Lauffläche ermöglicht außerdem die Entkopplung von Zielkonflikten. Eine modifizierte Karkassenkonstruktion verbessert den Rollwiderstand zusätzlich, ohne dabei die Laufleistung zu beeinträchtigen.

Versehen mit dem 3PMSF-Symbol und für alle Witterungsbedingungen geeignet.

Die Reifenlinie für den Fernverkehr

Spritsparmischung und Conti Diamond Technique

Beim Conti EcoPlus HS3+ und dem Conti EcoPlus HD3+ sorgt unter anderem ein verfeinerter Produktionsprozess für den deutlich niedrigeren Rollwiderstand.

Das wesentliche Produktmerkmal aller Reifen der Conti EcoPlus Gen 3+ Baureihe ist der im Vergleich zur bewährten Vorgängergeneration weiter reduzierte Rollwiderstand für maximale Kraftstoff-Effizienz. Möglich wurde das beim neuen Conti EcoPlus HS3+ und beim ebenso neuen Conti EcoPlus HD3+ vor allem durch den Einsatz von innovativen und schadensresistenteren Laufstreifenmischungen. Der Conti EcoPlus HS3+ erhielt zusätzlich noch eine weiterentwickelte Mischung für die Seitenwand.

Alle Reifen der Conti EcoPlus Gen 3+ Linie entstehen außerdem in einem ver-

feinerten Produktionsprozess, der auch bei der Conti EcoRegional Gen 3+ Baureihe (*siehe Beitrag oben*) zum Einsatz kommt. Dabei durchlaufen die Reifen die Vulkanisation bei relativ niedrigen Temperaturen, dafür aber deutlich länger als bei herkömmlichen Produktionen üblich. Diese Conti Diamond Technique führt zu einer geringeren Wärmeentwicklung und verbessert den Rollwiderstand zusätzlich.

Die beiden Hochleistungskraftstoffsparer für den Güterverkehr bieten hervorragende Runderneuerungs-Fähigkeiten und tragen die neu eingeführte 3PMSF-Kennzeichnung auf der Flanke.



Hochleistungskraftstoffsparer: Der Conti EcoPlus HS3+ (II) und der ContiEcoPlus HD3+ für die effektiv niedrigsten Gesamtkosten.

Sie dokumentiert die Eignung für alle Wetterbedingungen, einschließlich winterlicher Straßen. Einzelne Größen sind außerdem als intelligente Reifen erhältlich und bereits ab Werk mit Sensoren ausgestattet.



Die Reifenmontage erfordert hohe Aufmerksamkeit.

Werkstattgespräch

Sachgerecht montierte Räder müssen halten

Reifen-Fachbetriebe und Werkstätten sehen auch in diesen schwierigen Zeiten einem anspruchsvollen Umrüstgeschäft entgegen. Damit die Kunden nach der Montage neuer oder eingelagerter Reifen sicher unterwegs sind, ist gewissenhafte Arbeit wichtiger denn je.

Der Werkstattalltag ist zunehmend geprägt von knappen personellen und gelegentlich auch materiellen Ressourcen. Und die knappste von allen ist – gerade während des hektischen Geschehens in den Umrüstphasen – die Zeit. Dabei fortwährend der Sicherheitsrelevanz der ausgeführten Tätigkeiten zu entsprechen, ist mitunter schwierig – aber unabdingbar.

„Um bestmöglich auszuschließen, dass unsachgemäßes Agieren bei der Reifen- oder Räderwechsel-Routine für Kunden und Werkstatt später zu folgenschweren Schäden führt, muss die Arbeit mit höchster Sorgfalt ausgeführt werden“, sagt Stefan Heffel vom Technischen Kundendienst. „Ein wesentlicher Punkt ist die Prüfung auf Schmutz oder Rost an der Felgenanlagefläche oder an der Radnabe.“ Beides müsse vor der Montage gewissenhaft ent-

fernt werden. Nicht selten werde übersehen, dass sich bei Bremscheiben, die mit der Nabe nicht fest verbunden sind, Schmutz und Rost zwischen Bremscheibe und Nabe ablagern können. „Wenn Rost oder Schmiermittel den Anzugsdrehmoment verfälschen, kann das



„Achtung bei Schmutz oder Rost an der Felgenanlagefläche.“

Stefan Heffel, Kundendienst Continental

zur Folge haben, dass Radmuttern oder Schrauben durch falsche Anzugskräfte gedehnt oder zu locker werden“, erklärt der Werkstattexperte von Continental. Im schlimmsten Fall könnte das dazu führen, dass sich die Räder anschließend unter Einfluss der enormen Kräfte, die im Fahrbetrieb wirken, lockern. Deshalb wird das Nachziehen der Radschrauben

nach 50 bis 200 Kilometern Fahrstrecke empfohlen – worauf Kunden in der Regel ausdrücklich hingewiesen werden. Nachdem auf diese Weise dem Kunden in der Vergangenheit eine Mitverantwortung übertragen wurde, urteilte im vergangenen Jahr das OLG München (Az.:7U2338/20) erstmals, dass die fachkundige Werkstatt die alleinige Verantwortung für die Ausführung der Arbeiten und damit auch für eventuelle Folgen zu tragen habe. „Das Urteil schließt aber eine Mithaftung nicht grundsätzlich aus“, sagt Stefan Heffel. „Kunden sollten deshalb auch weiterhin auf die Notwendigkeit zum Nachziehen der Radschrauben hingewiesen werden – auf der Rechnung oder im Sichtbereich des Fahrers.“

ContiAcademy

Hinweise zum Schulungsprogramm des Kundendienstes bietet Ihnen der Vertriebsaußendienst.

Die aktuellen Sommerreifen überzeugen im Expertentest

Hervorragende Verkaufsargumente für das bevorstehende Umrüstgeschäft



Der neue SportContact™ 7 von Continental beeindruckt die unabhängigen Tester.

Die Testfahrer der unabhängigen Automobilpresse attestieren den Produkten von Continental eine außergewöhnliche Qualität. Dem neuen SportContact™ 7 bescheinigt *sportauto*: „Überragende Verzögerung nass wie trocken.“

In den aktuellen Frühjahrestests der automobilen Fachpresse beweisen die Produkte von Continental einmal mehr ihre herausragende Qualität. Allen voran der neue SportContact™ 7, der vom Fachmagazin *sportauto* als erster Reifen überhaupt als „überragend“ beurteilt wurde und von der *AutoBild* als „vorbildlich“.

Überzeugend ist auch das Abschneiden des PremiumContact™ 6. Die Experten von *auto motor und sport* vergaben die Bestnote: „sehr empfehlenswert“. Und

auch die großen Automobilclubs ADAC, ÖAMTC sowie TCS zeichneten den Pneu jeweils mit der höchsten im Test vergebenen Note aus.

Seinem Namen alle Ehre machte einmal mehr der EcoContact™ 6. Im Test der Automobilclubs konnte er als einziger Reifen in den beiden umweltrelevanten Kriterien „Rollwiderstand“ und „Verschleiß“ die Bestnote einfahren. Im Test der *Auto Zeitung* erhielt er die „Sprit-sporempfehlung“.



Reifentests künftig im Fahrsimulator

Neue Hightech-Anlage entsteht auf dem Contidrom

Ein dynamischer Simulator vereint State-of-the-Art-Technologie mit der Erfahrung professioneller Testfahrer. Das spart 100.000 Testkilometer pro Jahr.

Um Premiumreifen für das OE-Geschäft künftig noch effizienter, nachhaltiger und exakter auf die Anforderungen der Kunden abgestimmt zu entwickeln, entsteht auf dem Testgelände Contidrom ein so genannter Driver-in-the-loop Simulator (DIL), der exakte fahrdynamische Parameter der Reifen und die des jeweiligen Testfahrzeugs berechnet. Durch seine hohe Beweglichkeit kann der DIL den professionellen Testfahrern subjektive Fahr-

eindrücke vermitteln, genau wie bei Reifentests auf der Teststrecke. Das spart Zeit, Kosten und wertvolle Ressourcen in der realen Welt.

Der Testpilot fährt im Simulator ein ganz konkretes Reifenmodell für eine spezifische Modelvariante. Bei Auffälligkeiten können alle Parameter jederzeit digital angepasst werden, mit belastbaren Ergebnissen in einem frühen Stadium des Entwicklungsprozesses - und das für alle

Fahrzeug- und Antriebsvarianten. Auch neue Materialvarianten können so ausgiebig getestet und weiter optimiert werden, bevor der erste Testreifen überhaupt gebaut worden ist. Der neueste Stand der Simulationstechnik mit einem Bewegungsradius von vier mal fünf Metern garantiert realistische Erfahrungen wie zweispurige Fahrzeugmanöver, enge und langgezogene Kurvenfahrten sowie das Fahren auf verschiedenen Oberflächen.



Realistische Fahrerlebnisse auf einem vier mal fünf Meter großen Bewegungsraum.

Sommerreifen speziell für Flotten

Der UltraContact bietet neben den gewohnten Sicherheitsstandards vor allem eine sehr hohe Laufleistung



UltraContact: 100 Artikel für Felgen zwischen 14 und 20 Zoll.

Fahrzeuge sind in Mietwagen- und Car-Sharing-Flotten deutlich mehr gefordert als im individuellen Einsatz. Reifen, die diesem Zweck bestmöglich entsprechen, müssen über eine hohe Laufleistung verfügen und robust sein - und dabei der Forderung nach größtmöglicher Sicherheit entsprechen. Für den neuen UltraContact wurden deshalb Mischung und Profil neu konzipiert. Der Sommerreifen ist für E-Autos und konventionell angetriebene Fahrzeuge gleichermaßen geeignet.

Ganzjährig geringerer Verbrauch

Continental bringt den AllSeasonContact mit Bestwert bei Rollwiderstand und mit XL-Kennung in den Handel



AllSeasonContact: In fünf Größen mit Rollwiderstandswert A.

Die Kombination aus besonders niedrigem Rollwiderstand und erhöhter Tragfähigkeit macht den Ganzjahresreifen zur optimalen Nachrüstooption für Elektrofahrzeuge. Zur Verfügung stehen ab sofort fünf Dimensionen, von denen vier zusätzlich über die XL-Kennzeichnung verfügen. Dabei handelt es sich um 215/55 R17 98H XL, 215/65 R16 102H XL, 235/55 R17 103H XL und 205/65 R15 99H XL. Neu mit Labelwert A aber ohne XL-Kennung ist die Dimension 235/60 R17 102H.



Digitalisierung des Reifens

Nachhaltigkeit und Flotteneffizienz

Continental bietet seinen Kunden mit der intelligenten Reifenmanagementlösung ContiConnect® einen Einstieg ins nachhaltige Flottenmanagement. Eine breite Datenbasis und die kontinuierliche Analyse der Reifensensordaten schafft Kosteneffizienz, senkt die CO₂-Emissionen und stärkt die Nachhaltigkeit der Flotte. Der Flottenmanager hat schnell und komfortabel den Überblick über die gesamte Flotte – unabhängig vom Standort der Fahrzeuge.

„Wir wollen die beste Lösung zur Überwachung der Reifen bieten. Eine Lösung, die sich nahtlos in die Prozesse und Systeme unserer Flottenkunden integriert.“

Sven Wilhelmsen, Leiter Produktmanagement Digital Solutions bei Continental

Erfassung Profiltiefe

„Der modulare Aufbau von ContiConnect®, die Flexibilität der Komponenten sowie die Kompatibilität ermöglichen es uns, auf Kundenwunsch zusätzliche Lösungen zu integrieren, erläutert Sven Wilhelmsen,

Leiter Produktmanagement Digital Solutions bei Continental Reifen. Darüber hinaus arbeiten wir an der Integration externer Systeme zur Erfassung der Profiltiefe.“ ContiConnect® ist eine Lösung für Lkw-, Bus- und Pkw-Flotten.

Vorausschauende Wartung

Anfang 2022 hat Continental eine Weiterentwicklung des bewährten Reifendruckkontrollsystems ContiConnect® gelauncht. Mit der Version 2.0 und der nächsten Reifensensorgeneration bietet das Technologieunternehmen die Infrastruktur für ein ganzheitliches, digitales Reifenmanagement der Zukunft.

„Ergänzend zu den Funktionen wie der kontinuierlichen Reifenfülldrucküberwachung ermöglichen wir unseren Flottenkunden mit ContiConnect® 2.0 auch die Laufleistung, die Profiltiefe und den Zustand aller Reifen in der Flotte digital zu überwachen“, sagt Sven Wilhelmsen. „Mit ContiConnect® 2.0 bauen wir unser Portfolio an smarten digitalen Reifenlösungen

„ContiConnect® 2.0 setzt auf die Digitalisierung des Reifens“

Tansu Isik, Leiter Business Development und Global Marketing bei Continental

konsequent weiter in Richtung vorausschauende Wartung aus.“

Für nachhaltige Mobilität

Alle über den Reifen und das Fahrzeug verfügbaren Daten werden in der Cloud fortwährend analysiert. Damit schafft Big Data die Voraussetzung, um präzise Reifenzustandsprognosen zu treffen. Fahrzeug und Reifenservices können optimal koordiniert und aufeinander abgestimmt werden.

Daraus entstehen Synergien und eine nahtlose Anbindung zu Werkstätten und zum Handel. Das erhöht die Flotteneffizienz, senkt die Gesamtkosten und sichert dem Flottenmanager die Betriebssicherheit seiner Fahrzeuge. Damit ist ContiConnect® bestens für nachhaltige Mobilität ausgelegt.

Weitere Infos zu dem Thema unter www.conti360.de

Die Reifen entscheiden

Angesichts stark gestiegener Preise ist Spritsparen wichtiger denn je

Das Zusammenspiel von der richtigen Reifenwahl, dem Reifenaufbau, dem Reifenfülldruck und dem Rollwiderstand trägt entscheidend dazu bei, wie viel Kraftstoff eine Flotte verbraucht und wie viel eingespart werden kann.



Für die beste Wahl:
Der Reifenfinder von Continental.

Angesichts der zuletzt stark gestiegenen Preise für Kraftstoffe, geraten Speditionen und Flotten immer mehr unter Druck. Logistikverbände warnen bereits vor einer Insolvenzwelle. Kraftstoff zu sparen, ist das Gebot der Stunde. Die optimale Reifenwahl spielt dabei eine wichtige Rolle. Immerhin ist der Rollwi-

derstand eines Reifens für bis zu 30 Prozent des Kraftstoffverbrauchs und der CO₂-Emissionen eines Lkw verantwortlich. Da ist es gut zu wissen, dass Continental den Einfluss des Reifens auf den Verbrauch bereits seit vielen Jahren in den Mittelpunkt der Forschungs- und Entwicklungsarbeit stellt. Für mehr Trans-

parenz bei der Reifenwahl bietet Continental außerdem den CO₂- und Kraftstoffkalkulator auf Basis des VECTO-Simulationstools an. Damit können Flottenbetreiber berechnen, wie viel Emissionen und Sprit sie mit der Wahl geeigneter Pneu einsparen können. Zum Rechner: www.conti-etools.com/webapps/vecto.

Land Rover Defender V8 Bond Edition

Mit dem CrossContact RX ist Continental alleiniger Lieferant von Reifen in 22 Zoll für den Land Rover Defender



CrossContact RX
für die Sonderedition
des Land Rover Defender.

Alle Modelle des neuen Land Rover Defender, inklusive des Plug-in-Hybrids, rollen ab Werk mit Continentals Crossover-Reifen CrossContact RX in 19 und 22 Zoll. Ende 2021 erschien eine Fahrzeug-Sonderedition zum neuesten Film über den britischen Geheimagenten im Dienste Ihrer Majestät. Die limitierte Stückzahl von nur 300 produzierten Fahrzeugen wurde exklusiv von Continental mit CrossContact RX Reifen in der Größe von 22 Zoll ausgerüstet.

Mit 4,5 Litern Hubraum und 900 PS

Für das schnellste SUV der Welt mit Straßenzulassung setzt Top-Tuner BRABUS auf den Continental SportContact™ 6



SportContact™ 6:
vorne 295/35 R 23,
hintern 335/30 R 23.

Auf Basis des Mercedes-AMG GLE 63 S MATIC+ Coupé entstand das auf 25 Exemplare limitierte Supercar BRABUS 900 ROCKET EDITION. Mit V8-Biturbo-Hubraummotor mit 900 PS und einem maximalen Drehmoment von 1.250 Nm bringt es das extrem sportliche SUV in der Spitze auf 330 km/h und beschleunigt aus dem Stand in gerade einmal 3,2 Sekunden auf 100 km/h. Um so viel Kraft sicher auf die Straße zu bringen, setzen die Tuner für die 23 Zoll großen Felgen auf den SportContact™ 6.

Die 109. Tour wird klassisch

Continental setzt auch in diesem Jahr auf die Strahlkraft der Tour de France

Pkw- und Fahrradreifen gemeinsam im Fokus - in der bewährten Doppelfunktion als einer der Hauptsponsoren und Ausrüster erlangt die Marke Continental bei der Frankreichrundfahrt weltweit höchste mediale Aufmerksamkeit.



Das härteste Radrennen der Welt ist das größte jährlich stattfindende Sportereignis in Europa.



Die Begleitfahrzeuge der Tour rollen auf PremiumContact™ 6 und EcoContact™ 6 Q. Die Reifen enthalten die ContiReTex-Technologie. Das Polyestergerüst in der Karkasse entsteht dabei ganz ohne chemische Zwischenschritte aus gebrauchten PET-Flaschen, die nicht anderweitig wiederverwertet werden.

Nach den positiven Erfahrungen aus den vergangenen Jahren setzt Continental das Engagement bei der Tour de France unverändert fort. 2021 registrierte das größte jährlich stattfindende Sportereignis in Europa 1.800 akkreditierte Journalisten, 100 Fernsehsender, 7.000 Sendestunden und rund zwölf Millionen Zuschauer, die an der Strecke live dabei waren. Rund 1,4 Milliarden Menschen verfolgten das härteste Radrennen der

Welt im TV. Von dieser außerordentlichen Aufmerksamkeit profitierte auch die Marke Continental. Und alles spricht dafür, dass die Erfolgsgeschichte in diesem Sommer fortgeschrieben wird, wenn die 176 Radprofis aus 22 Teams vom 1. bis zum 24. Juli um Punkte, Zeitgutschriften und Etappensiege kämpfen. Die Rennstrecke beträgt 3.328 Kilometer. Das Streckenprofil ist mit sechs Gebirgsetappen, sieben hügeligen Etappen, sechs

Flachetappen und zwei Zeitfahren abwechslungsreich und vergleichsweise klassisch. Die Entscheidung über den Tour-Sieg könnte erst am vorletzten Tag während des Zeitfahrens von Lacapelle-Marival nach Rocamadour fallen. Gestartet wird diesmal in Kopenhagen, Dänemark. Das Ziel wartet wie immer auf der Champs-Élysées in Paris. Als Favorit geht der Titelverteidiger Tadej Pogacar aus Slowenien an den Start.

Uniroyal garantiert Zufriedenheit

Die beste Art, sich von der Qualität der Regenreifen zu überzeugen, ist ein unverbindlicher persönlicher Test



Alle Infos zum Angebot im Internet: www.uniroyal-garantie.de.

Den Abverkauf am Point of Sale unterstützt Uniroyal auch weiterhin mit einer ganzjährigen Zufriedenheitsgarantie. Noch bis zum 31. Dezember können Autofahrer, die einen Satz Pkw-, 4x4- oder Van-Reifen kaufen, die Pneu 14 Tage lang unverbindlich zur Probe fahren und bei Nichtgefallen einfach wieder zurückgeben. Damit hat der Handel die besten Argumente für unentschlossene Kunden auf seiner Seite. Die Abwicklung und Kaufpreiserstattung übernimmt vollständig Uniroyal.

Garantiert zufrieden mit Semperit

Bis zum Jahresende gilt: Erst 14 Tage Probefahren, dann entscheiden - ganz ohne Mehraufwand für den Handel



Eine Million Mitglieder: Der DSV fährt auf Semperit ab.

Daumen hoch oder Geld zurück: Das gilt für alle Pkw-, 4x4- und Van-Reifen der Marke Semperit. Unzufriedenen Endverbrauchern werden die Kosten erstattet. Für Aufmerksamkeit sorgt weiterhin die unübersehbare Präsenz im unmittelbaren Umfeld der international erfolgreichen DSV-Athleten. Auch 2022 bleibt Semperit ein „Offizieller Partner der Deutschen Ski Nationalmannschaften“ und „Offizieller Reifenpartner des Deutschen Skiverbandes“.



Berlin? Paris? Beim Kauf von Pkw-, SUV- und Van-Reifen ab 18 Zoll haben (End-)Verbraucher die Chance, ein VIP-Wochenende zu gewinnen.

Zum Finale nach Berlin oder Paris

Frühjahrskampagne verspricht Aufmerksamkeit

Die sportliche Abverkaufsunterstützung steigert die Nachfrage nach Premiumprodukten und bietet starke Aufmerksamkeit für teilnehmende Betriebe.

Noch bis zum 15. Mai fördert Continental den Abverkauf von Markenprodukten mit einem Gewinnspiel für Endverbraucher. Im Mittelpunkt der Kommunikation stehen dabei die aktuellen Sponsorings des DFB-Pokals und der Tour de France. Teilnehmen kann jeder Autofahrer, der im Rahmen des Aktionszeitraums beim teilnehmenden Handel mindestens einen Reifen der Marke Continental ab 18 Zoll aufwärts erwirbt – egal, ob es sich dabei um Pkw-, SUV- oder Van-Reifen handelt. Die Aktion richtet sich gleichermaßen an Käufer von Sommer-, Winter- und

Ganzjahresreifen. Zu gewinnen gibt es mit etwas Glück Reisen zum Finale des DFB-Pokals in Berlin oder zum Finale der Tour de France in Paris. Mitmachen geht fast von selbst. Wer den entsprechenden Beleg nach dem Reifenkauf unter www.continental-reifen.de/gewinnchance-berlin-paris im Internet hochlädt, ist bei der abschließenden Verlosung attraktiver VIP-Wochenenden automatisch mit dabei. Die Abwicklung der Aktion übernimmt wie immer Continental. Für Händler entsteht im Rahmen des Gewinnspiels keinerlei Mehraufwand.

Fiinaaale, ohooo!!!

Das Logo von Continental ist in der Saison 2021/2022 wieder bei allen Pokalspielen präsent.

Begegnungen voller magischer Momente: Wenn im DFB-Pokal vermeintliche Underdogs gegen haushohe Favoriten spielen, sind faustdicke Überraschungen jederzeit fest eingeplant. Das ist auch im laufenden Wettbewerb nicht anders. Rekordgewinner Bayern München ist bereits ausgeschieden. Titelverteidiger Borussia Dortmund ebenso.



In Berlin: Das DFB-Pokalfinale am 21. Mai.

Sicher im Finale dabei ist allerdings Continental. Als „Offizieller Supplier des DFB-Pokals“ setzt das Unternehmen einmal mehr auf die sehr große Beliebtheit der K.o.-Spiele in einer Auto- und Reifenaffinen Zielgruppe. Ausgetragen wird das Endspiel am 21. Mai – traditionell im Berliner Olympiastadion.

Mehr Reifensicherheit

Eine neue Anlage misst innerhalb von Sekunden die Profiltiefe



Einfach überrollen und Restprofiltiefe ablesen.

Der ADAC und Continental haben im Rahmen der bestehenden Kooperation für mehr Fahrsicherheit eine Reifendiagnose-Anlage im ADAC Fahrsicherheitszentrum Hannover/Laatzten in Betrieb genommen. Sie misst beim Überfahren von Sensoren die Profiltiefe. Ein kostenloser Service im Rahmen des Fahrsicherheitstrainings.

Weniger schwere Unfälle

Im Rahmen der eigenen Vision Zero unterstützt Continental auch DocStop

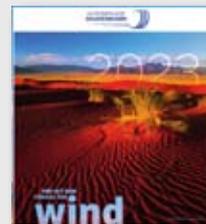


Gesunde Fahrer sind sicherer unterwegs.

DocStop engagiert sich für die bessere medizinische Unterwegsversorgung von Berufskraftfahrern und bietet unter anderem eine kostenlose Hotline zur Vermittlung von Ärzten mit angebundenem Lkw-Stellplatz. Die Aktion „SaniStop“ sorgt außerdem für sicheren Zugang zu Toiletten und Duschen.

Das Jahr mit Continental

Der neue Continental-Wandkalender mit individuellem Firmeneindruck



Mit individuellem Händlereindruck ab 5,50 Euro.

Unter dem Motto „Frei mit dem Wind“ bietet der Wandkalender für 2023 einmal mehr beeindruckende Bilderwelten für das eigene Büro oder – mit individuellem Händlereindruck – als attraktives Kundengeschenk mit ganzjähriger Erinnerungsgarantie. Infos und Bestellungen unter www.continental.te-neues.de.

Nachhaltige Höchstleistung

Die Extreme E startet auch in der neuen Saison mit Reifen von Continental

Das spannende Offroad-Spektakel, das den professionellen Motorsport mit Elektro-SUVs in die entlegensten Winkel der Erde bringt, ist die vermutlich größte Herausforderung, die im Motorsport jemals an Reifen gestellt wurde.



Spektakuläre Leistung: Die ODYSSEY21 Rennboliden verfügen über ein elektrisches Äquivalent von 550 PS.



Neueste Technologien für mehr Nachhaltigkeit: Die zweite Reifengeneration für die Extreme-E-Rennserie besteht bereits zu rund einem Drittel aus recycelten und erneuerbaren Rohstoffen.

Auch in der zweiten Saison der vollelektrischen Rennserie Extreme E setzen alle Teams auf die Hochleistungsreifen von Continental. Für die außergewöhnlichen Herausforderungen haben die Reifeningenieur und Materialexperten nicht nur die Performance des CrossContact Extreme E verbessert, sondern insbesondere einen Schwerpunkt auf einen hohen Anteil nachhaltiger Materialien gelegt. Die Laufflächenmischung und die Karkasse

wurden komplett neu entwickelt. Insgesamt besteht der neue Pneu zu rund einem Drittel aus recycelten und erneuerbaren Rohstoffen. Dabei kommt unter anderem Silika zum Einsatz, das aus der Asche von Reishülsen, einem Reststoff aus der Landwirtschaft, gewonnen wurde. In der Karkasse verbaut Continental neben aufbereitetem Stahl und Ruß erstmals auch Polyestergerüst aus recycelten PET-Kunststoffflaschen, durch den das

herkömmliche Polyester vollständig ersetzt wird.

Die neue Saison begann im Februar in Saudi-Arabien mit dem Sieg von Contitestpilotin Mikaela Ahlin-Kottulinsky und Team-Partner Johan Kristoffersson im Team Rossberg X Racing. Weiter geht's am 6. und 7. Juli sowie am 9. und 10. Juli mit zwei Island X Prix Veranstaltungen auf Sardinien. Übertragen werden die Rennen bei Pro Sieben MAXX und ran.de.

Die Leser entscheiden

Continental ist erneut die „Top-Marke“ der Auto Zeitung



Mehr als 12.000 Leser beteiligten sich.

Beeindruckende Siegesserie: Schon zum 14. Mal in Folge fiel die Wahl in der Kategorie „Reifen“ auf die Marke Continental. An der Wahl beteiligten sich mehr als 12.000 Leser. Die *Auto Zeitung* ist eines der größten deutschen Fachmagazine. Veröffentlicht wurde das Ergebnis Anfang Februar in Heft 5/22.

Ausgezeichnet nachhaltig

Die nachhaltigste deutsche Marke im Adwired Brand Ticker ist Continental



Für Transparenz und Nachhaltigkeit in der Lieferkette.

Die Marketing-Fachzeitschrift *Horizont* hat die Reputation deutscher Marken untersucht. Continental kommt in der Kategorie „Nachhaltigkeit“ auf den ersten Platz. Die Studie orientiert sich in ihrer Bewertung an den Kriterien Umweltschutz, sozialer Verantwortung sowie verantwortungsvoller Unternehmensführung.

Weltweit führend

Bestnote im internationalen Rating des Carbon Disclosure Project



Nur acht von hundert Unternehmen erreichen den Leadership-Status.

Serientäter aus Überzeugung: Schon zum vierten Mal in Folge ist Continental mit der höchsten Bewertung durch das Carbon Disclosure Project als weltweit führend bei der Umsetzung von Maßnahmen und Strategien zur Verringerung der Emissionen in der Lieferkette ausgezeichnet worden.



SHARE NOW Dänemark wickelt das gesamte Flottenmanagement über einen Conti 360°Solutions-Vertrag ab.

Ein digitales Ökosystem für Reifen

Zusammenarbeit mit SHARE NOW wird ausgeweitet

Über die Systeme hinaus liefert Continental jetzt auch Reifen und Services. Ziel ist es, Kunden bedarfsgerecht zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu unterstützen.

In einem Pilotprojekt mit Elektrofahrzeugen des Carsharing Anbieters SHARE NOW Dänemark demonstriert Continental bereits seit mehr als einem Jahr erfolgreich die Überwachung von Reifenprofiltiefen, Druck und Temperatur in Echtzeit. Die Technik verbindet Informationen von Reifensensoren und Telemetriedaten einer On-Board-Einheit mit einem Algorithmus in der Cloud. Smarte digitale Reifenlösungen wie diese sollen künftig eine bedarfsorientierte statt vorbeugende Wartung ermöglichen. Ab sofort liefert Continental außerdem umweltbewusst produzierte,

langlebige und äußerst kraftstoffsparende Premiumreifen für alle Fahrzeuge der SHARE NOW Dänemark Flotte sowie die entsprechenden Dienstleistungen durch das qualifizierte Conti 360° Partner-Netzwerk. Entwickelt und eingesetzt wurden sowohl die Conti 360° Solutions als auch ContiConnect und das weiterentwickelte ContiConnect Live zur Übertragung der erhobenen reifenrelevanten Daten in Echtzeit ursprünglich für Flotten aus dem Nutzfahrzeugbereich. Nun kommen die beiden Systeme erstmals für eine große Pkw-Flotte zum Einsatz.

Branche trifft sich in Köln

Vier Jahre nach der Premiere gibt es endlich wieder eine Messe The Tire Cologne. Continental ist mit dabei.

Es geht wieder los. Nachdem die Messe The Tire Cologne zuletzt coronabedingt nicht wie gewohnt stattfinden konnte, steht dem Start in diesem Jahr nichts im Wege. Vom 24. bis 26. Mai dreht sich in Köln alles um Reifen und Räder. Renommierete Aussteller aus dem In- und Ausland präsentieren ihre In-



The Tire Cologne bietet unter anderem ein umfangreiches Event- und Kongressprogramm.

novationen. Mit dabei ist selbstverständlich auch wieder Continental – auf dem Stand D-040/E-041 in Halle 8.

Einen Re-Start mit noch mehr Profil verspricht das hybride Messekonzept: Die digitale Messeplattform TTC@home ermöglicht Ausstellern und Besuchern auch eine virtuelle Messteilnahme.

Silbermedaille gewonnen

Agro ContiSeal erhält renommierten Innovation Award der Agritechnica



Derzeit noch in der Entwicklungsphase: Agro ContiSeal.

Agro ContiSeal soll dazu beitragen, dass durch Reifenpannen ausgelöste Ausfallzeiten vermieden werden. Eine patentierte zähflüssige Klebeschicht im Inneren des Reifens dichtet jeden Reifenschaden durch Fremdkörper sofort ab. Das Fahrzeug kann auch nach einem Durchstich von 12 Millimetern weiterarbeiten.

VDO vereinfacht Einstieg

Das VDO Workshop Tablet wird zum One-Stop-Shop für alle Anwendungen



Ein Zugang und ein Passwort für viele Plattformen.

Der VDO Hub erleichtert Werkstätten den täglichen Anmeldeprozess, indem er alle existierenden Portale auf einem Dashboard zusammenfasst. Auf die Plattformen und Tools kann dann mit nur noch einem Passwort mit Hilfe des Single-Sign-On-Verfahrens zugegriffen werden: www.workshopreport.com/hub/web/.

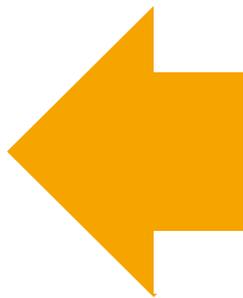
Runde Sache

Der Reifen-Podcast von Continental geht in die zweite Runde

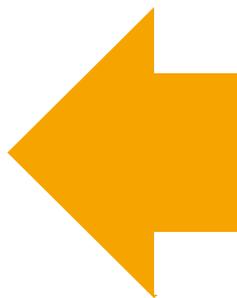


Oliver Forster moderiert den Reifen-Talk.

Geboten werden auch in 2022 Informationen und Unterhaltung für alle, die Interesse an Mobilität und Reifen haben. Vier neue Folgen sind bis zum Jahresende geplant. Zu finden ist der Reifentalk unter www.continental-reifen.de/podcast sowie bei Spotify, Apple Podcasts, bei Amazon und Google.



Guido Wolff, neuer Global Account Director Erstausrüstung.



Jobst Schwarz, neuer Leiter Key Account Management.

»Mit neuen Erfahrungen«

Guido Wolff verlässt das Reifen-Ersatzgeschäft Deutschland und wird Global Account Director Erstausrüstung

Herr Wolff, Sie waren beteiligt an der Zusammenführung der Vertriebsstrukturen im RErSG D. Was davon nehmen Sie mit?

Diese Transformation ist uns unter durch Corona erschwerten Bedingungen gelungen, weil unsere Mitarbeiter den Perspektivwechsel der Veränderung schätzen - und unsere Pkw- und Lkw-Kunden die intensivere Konzentration auf sie. Ich nehme mit, dass Veränderung Arbeit ist, aber mit ganz neuen Erfahrungen entlohnen kann.

Was reizt Sie an der neuen Herausforderung besonders?

Der Perspektivwechsel. Bisher habe ich davon profitiert, was unsere Erstausrüstung für tolle Produkte entwickelt und an unsere OE-Kunden verkauft. Dazu kann ich künftig selbst einen Beitrag leisten. Besonders den künftig stärker betonten technischen Anspruch finde ich spannend.

»Sind sehr gut aufgestellt«

Jobst Schwarz übernimmt zum 1. Mai den Aufgabenbereich Key Account Management von Guido Wolff

Herr Schwarz, wie nah sind Sie im Tagesgeschäft mittlerweile wieder an der Vor-Corona-Normalität?

Generell haben wir die Neuorganisation mit unseren Teams sehr gut hinbekommen und sind nun sowohl strategisch als auch im Tagesgeschäft zukunftsweisend aufgestellt. Exakt so wie vor Corona wird es aber nicht wieder werden, weil sich bei uns und unseren Kunden in den vergangenen Monaten die Art zu kommunizieren deutlich verändert hat.

Das bedeutet, die letzten Baustellen sind beseitigt?

Eindeutig. Bei der Balance zwischen virtuellen und persönlichen Betreuungskonzepten sind wir auf einem guten Weg. Die Abstimmung zwischen Key Account Management und unserer regionalen Vertriebsorganisation funktioniert sehr gut. Potenziale in der Marktbearbeitung sehen wir aber weiterhin.

Chemische und technische Expertise

Ein neues Gesicht im Reifen-Ersatzgeschäft Deutschland

Jan Oliver Götz übernimmt zum 1. Mai den Aufgabenbereich OEM After Sales von Jobst Schwarz. Zuletzt war er im Geschäftsbereich Erstausrüstung Pkw-Reifen tätig.

Als Global Account Director für Mercedes-Benz verantwortet Jan Oliver Götz mit seinem Team die Entwicklung sowie den weltweiten Verkauf von Reifen für den Premiumhersteller und kennt die Herausforderungen, die insbesondere die Neuentwicklung der Elektrofahrzeugplattformen mit sich bringt.

Geboren wurde der waschechte Hannoveraner 1972. Nach dem Abitur und der anschließenden Universitätsausbildung, die er im April 2001 mit der Promotion in Organischer Chemie abschloss, führte ihn der Start ins Berufsleben unmittelbar zu Continental. Der 49-Jährige absolvierte zunächst ein F&E-Trai-

neeprogramm am Technologiestandort Hannover-Stöcken, ehe er 2002 als Projektleiter einer neuen Lkw-Reifenlinie in der Reifenentwicklung Verantwortung übernahm. 2005 wechselte er in den Geschäftsbereich Erstausrüstung Pkw-Reifen, wo er in verschiedenen Sales-Funktionen tätig war, ehe er schließlich 2013 den Aufgabenbereich des Global Account Directors für Mercedes Benz übernahm.

Jan Oliver Götz ist verheiratet und reist gerne. In seiner Freizeit betreibt er verschiedene Sportarten wie Tauchen, Rennrad- und Skifahren.



Dr. Jan Oliver Götz, neuer Leiter OEM After Sales.





Das wissen nur die Wenigsten

Die ersten Nummernschilder zur Identifizierung von Verkehrsmitteln und ihren Eigentümern gab es in Deutschland bereits Jahre vor der Erfindung des Automobils. Schon zwischen 1870 und 1890 begannen einige örtliche Behörden, wegen vermehrter Fälle von Fahrerflucht Nummernschilder für Fahrräder vorzuschreiben. Auch für die ab 1880 im Straßenbild zunehmenden Kinderwagen brauchte man bis Ende des 19. Jahrhunderts Nummernschilder. Anders als heute durften „Kinderliegewagen“ nicht auf Gehwegen und Promenaden geschoben werden, sondern mussten auf der Straße fahren.

KAUM ZU GLAUBEN ...

Die Geschichte ...

Die Perspektive war ungewiss, aber der Verwaltungsbedarf offensichtlich

Als Carl Friedrich Benz 1886 das erste Patent für ein benzinbetriebenes Kraftfahrzeug mit Viertaktmotor anmeldete, war zwar nicht zwingend abzusehen, dass daraus einmal ein Massenverkehrsmittel für die individuelle motorisierte Mobilität werden würde. Doch schnell war klar: es muss verwaltet werden. Schon 1896 wurde in Baden das erste Nummernschild an einem Automobil befestigt.

... der Kfz-Kennzeichen ...

Kennzeichnungspflicht und erste Kfz-Steuern für die Staatsfinanzierung

Schon zehn Jahre, nachdem das erste Nummernschild an ein Auto geschraubt wurde, zeichnete sich ab, dass Autofahrer künftig für den Staatshaushalt haften. Wegen defizitärer Finanzen wurde 1906 neben Brau- und Zigaretten- auch die Automobilsteuer eingeführt. Gleichzeitig gab es die erste einheitliche Kennzeichnungspflicht des Deutschen Reichs für 10.115 Pkw, 15.954 Krafträder und 957 Lkw.

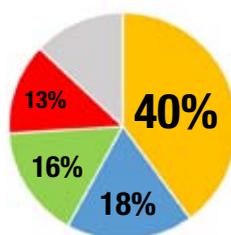
... in Deutschland

Mehr als zwei Millionen Pkw machen ein neues System erforderlich

Das Kfz-Kennzeichensystem, das wir heute kennen, entstand 1956 durch die „Verordnung zur Änderung von Vorschriften des Verkehrsrechts“. Das alte System mit zwei Buchstaben für einen von vier Verwaltungsbezirken und vier folgenden Ziffern war nicht geeignet, die schnell zunehmende Motorisierung langfristig abzubilden. Seitdem sind die Kennzeichen außerdem schwarz auf weißem Grund.

Statistik: Persönliche Beratung ist trotz Pandemie gefragt

Auch während der Corona-Pandemie setzen Endverbraucher auf den persönlichen Kontakt zum Handel. 2021 haben sich 40 Prozent der Befragten vor dem Reifenkauf in der Einkaufsstätte informiert. 2019 waren es nur 35 Prozent. Der Anteil der Internetnutzer blieb konstant bei 17 Prozent.



Die Daten wurden 2019 und 2021 jeweils in einer repräsentativen Befragung von der forsa main Marktinformationssysteme GmbH erhoben.

Wo informieren sich Endverbraucher vor dem Reifenkauf:

- 40%: Einkaufsstätte (+5%)
- 18%: Freunde, Bekannte (+1%)
- 16%: Broschüren (+ 3%)
- 13%: Testberichte (+ 3%)

(Mehrfachnennungen waren möglich)

Abgefahren



Impressum

Herausgeber

• Frank Jung
Leiter Continental Reifen ERS-D
Verantwortlich (iSdP)
• Ralf Hoffmann
Leiter Marketing und Pricing
Büttnerstr. 25, 30165 Hannover
Tel.: 0049-(0511)-938-2077
Fax: 0049-(0511)-938-2826

Redaktion, Layout

TextBetrieb
Zum Lindholze 6, 30982 Pattensen
Tel.: 0049-(05101)-852552
E-Mail: info@textbetrieb.de

Gesamt-Koordination Continental

Sandra Bretthauer
Ltg. Redaktion
Klaus Engelhart
Fotos: Continental, BRABUS, Charly Lopez, Land Rover, Porsche, sowie am, aris sanjaya, Daniel Hohlfeld, fotomek, Karin & Uwe Annas, LIGHTFIELD STUDIOS, Poul Carlsen, peterschreiber.media, Trueffelpix, wojtek (alle Adobe Stock)
Ausgabe April 2022
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Zustimmung von Continental.
E-Mail: marketing@conti.de



Vertrauen Sie den Reifen, denen die Experten vertrauen.

Wiederholt ausgezeichnete Sicherheit - entwickelt in Deutschland.

Mit Stolz präsentieren wir Ihnen den Grund, warum wir unsere Arbeit lieben. Einmal mehr hat sich gezeigt, dass sich unser Ehrgeiz und unsere Ambitionen auszahlen. Wussten Sie schon, dass unsere Produkte in unabhängigen Tests seit Jahren Bestnoten erhalten? Und dieser kontinuierliche Erfolg ist wirklich kein Zufall, denn wir stecken immer maximale Hingabe und Leidenschaft in jedes einzelne Produkt, um Ihnen das beste Verkaufsargument von allen zu geben: offiziell ausgezeichnete Sicherheit. Diese Ergebnisse machen uns stolz und motivieren uns, jeden Tag weiter daran zu arbeiten, dass unsere Produkte die Straßen sicherer machen. Damit Sie sich auf uns verlassen können, wenn Ihre Kunden sich auf Sie verlassen.