

PROFIL

DAS KUNDENMAGAZIN DER BOHNENKAMP AG



EDITORIAL



Liebe Geschäftspartner,

Friedel Bohnenkamp hat vor genau 70 Jahren einen wichtigen Grundstein für unser heutiges Unternehmen gelegt. Wir finden, das ist ein guter Anlass, um noch einmal kurz auf die Anfänge von Bohnenkamp zurückzublicken. Und dann schauen wir gerne gemeinsam mit Ihnen und dieser Ausgabe der PROFIL in die Zukunft. Wir stellen Ihnen u. a. unsere neuen Produkte und deren Anwendungsmöglichkeiten vor, geben Ihnen einen kleinen Einblick in unsere IT-Abteilung und laden Sie zu unseren Schulungen ein.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und vor allem: Bleiben Sie gesund!

Ihr Bohnenkamp-Team

Gregor Rüth

Vorstandsvorsitzender der Bohnenkamp AG



THEMEN & TRENDS

70 Jahre! Vieles hat sich verändert. Wertvolles ist geblieben.

Herbst 1950. Friedel Bohnenkamp wagt den Schritt in die Selbstständigkeit und beginnt mit dem Handel von Fahrzeugteilen. Ob er eine Vorstellung davon hatte, was sich in den kommenden 70 Jahren aus dieser Entscheidung entwickeln würde? Wir wissen es nicht, aber wir sind dankbar für seinen Pioniergeist und seine Haltung, die wir noch heute bei Bohnenkamp spüren.

Einfache Mittel für individuelle Lösungen

Zu Beginn war alles noch etwas kleiner. Das Dienstfahrzeug – ein gebrauchtes Fahrrad. Das Lager – eine kleine Garage in Osnabrück. Die Produkte – einfaches Zubehör aus alten Militärbeständen und ausgedienten Fahrzeugen. Die Kunden – kleine Schmieden und Unternehmer, die Maschinen für

die heimische Landwirtschaft konstruierten und reparierten. Friedel Bohnenkamp besuchte und betreute sie persönlich, fand gemeinsam mit ihnen individuelle Lösungen und versorgte sie mit allem, was für die Fertigstellung notwendig war. Heute, 70 Jahre später, sieht unser Geschäft etwas anders aus. Aus den Hinterhofwerkstätten haben sich große Reifen- und Landmaschinenhändler entwickelt. Waren damals kleine Betriebe im Umland die Kunden von Bohnenkamp, so sind es heute namhafte Maschinenhersteller aus aller Welt. Die Verkaufschlager in den 50ern – Zuggabeln und Schrauben – sind einer großen Zahl Reifen und Räder für Profis gewichen. Der Kundenstamm, der früher noch überschaubar war und mit Pedalkraft erreicht werden konnte, hat sich über ganz Europa ausgebreitet.

Immer noch ganz nah am Kunden

Und auch im Kundenkontakt hat sich vieles verändert. Digitale Serviceangebote, Lieferung über Nacht, Onlineshop, Datenschnittstellen und ein Produktportfolio mit über 10.000 Reifen, Rädern, Felgen sowie Zusatzprodukten für jeden erdenklichen Einsatzzweck prägen heute unseren Alltag. Das ist der Standard, den Sie als Kunden von uns erwarten können. Aber was ist geblieben von damals? Es sind die Werte, die uns Friedel Bohnenkamp mit auf den Weg gegeben hat. Eine hohe Produktkompetenz, Zuverlässigkeit in der Beratung und vor allem die Nähe zu unseren Kunden. Das machte ihn damals aus, und so sehen wir uns auch noch heute. Im Mittelpunkt steht für uns nach wie vor der Mensch.

Da sind einerseits unsere Kunden mit ihren täglichen Herausforderungen, für die wir immer das passende Produkt parat haben möchten. Und da sind andererseits unsere Mitarbeiter, denen es Spaß macht, die richtige Lösung zu finden, und denen es trotz aller modernen, digitalen Möglichkeiten wichtig ist, persönlich für die Kunden da zu sein und sich mit ihnen auszutauschen – besonders in einer Zeit, in der die Kontakte durch Corona weniger, aber umso wichtiger geworden sind. Das hat sich Friedel Bohnenkamp damals wahrscheinlich nicht so vorgestellt, aber er wäre heute sicherlich sehr zufrieden mit der Entwicklung seines Unternehmens und den Menschen, die dahinterstehen.

MEILENSTEINE



PROFIL

DAS KUNDENMAGAZIN DER BOHNENKAMP AG

| STANDORTE & STANDPUNKTE

Sie läuft und läuft und läuft - auf Hochtouren

Die Bohnenkamp-IT ist der Maschinenraum des Unternehmens

Wie viele wollte Jens Brunsen als kleiner Junge Fußballprofi werden, doch es kam anders. Heute ist der 46-jährige Familienvater leidenschaftlicher Rennradfahrer und Leiter der IT-Abteilung bei der Bohnenkamp AG. Wobei auch in diesem Job viele der Eigenschaften gefordert sind, die einen guten Fußballer auszeichnen. Ausdauer, Reaktionsvermögen, Beweglichkeit und insbesondere Teamfähigkeit, weil eine gute IT-Abteilung nur als Team funktioniert. Zwölf Mitarbeiter zählt die Abteilung heute, davon sind zwei in der Ausbildung. Eine reine Männerdomäne. „Aber das ist purer Zufall“, sagt Brunsen, „Bewerberinnen sind in unserem Metier leider nach wie vor eher selten, aber immer willkommen.“

Handel ist Wandel

Unter den Kollegen wird die IT-Abteilung auch gerne salopp als „Maschinenraum“ bezeichnet. Ein Vergleich, der gar nicht so weit hergeholt ist, wenn man bedenkt, dass ohne die digitale Unterstützung weder PC, Telefon, Onlineshop noch das Lagerverwaltungssystem oder der Versand funktionieren würden.

Genau wie alle anderen Fachabteilungen wird die IT von den Themen unserer Kunden und dem Wunsch angetrieben, immer die passende Lösung zu bieten. „Handel ist Wandel“, heißt es so schön. Das bedeutet auch für die IT-Spezialisten, immer wieder schnell und zuverlässig auf Marktveränderungen und Kundenwünsche zu reagieren, denn fast alles, was wir für unsere Kunden tun, wird von der IT begleitet. Die Anforderungen und die Verantwortung sind entsprechend hoch, besonders in der Corona-Situation und dem zurückliegenden Lockdown.

Von null auf hundert

Denn als die Corona-Pandemie im Frühjahr das Land erreichte, war vor allem die IT als Problemlöser gefragt. Quasi über Nacht wurden Arbeitsbereiche isoliert und für rund die Hälfte der Büromitarbeiter mobiles Arbeiten ermöglicht. „Zwar sind wir es gewohnt, ein hohes Tempo zu gehen und umgehend auf Veränderungen zu reagieren, aber diese Ausnahmesituation war auch für uns eine echte Herausforderung.“

Da mussten wir auch mal zu ungewöhnlichen Mitteln greifen. Um allen Kollegen mobiles Arbeiten zu ermöglichen, sie an die Videokonferenzanlage anzubinden und die persönliche Kommunikation so gut wie möglich aufrecht zu erhalten, haben wir beispielsweise in den größeren Märkten in der Region alle verfügbaren Webcams aufgekauft“, erinnert sich Brunsen.

Helfer im Hintergrund

„Die Pandemie ließ uns dabei keine Zeit für lange Tests und Überlegungen. Wir mussten so einiges

ohne Netz und doppelten Boden durchziehen, aber es hat dank einer tollen Teamleistung in der IT und im ganzen Unternehmen super funktioniert“, so Brunsen. In weniger als vier Tagen war alles für alle eingerichtet: Software, Hardware, Videokonferenztools, Anleitungen, Schulungen, Hotline und persönliche Betreuung. Wahrscheinlich haben unsere Kunden, bis auf die fehlenden Kontakte mit unserem Außendienst vor Ort, wenig davon mitbekommen. „So soll es sein, denn wir verstehen uns als Helfer im Hintergrund. Man spürt unsere Leistung, sieht sie aber nicht - wie bei einem Maschi-

nenraum“, fasst der IT-Leiter den Anspruch und das Wirken der Abteilung zusammen.

Fluch und Segen

Mittlerweile geht das Team wieder seinen gewohnten Gang und sorgt wie immer dafür, dass der Geschäftsbetrieb rundläuft. Und das alleine ist schon eine Herausforderung - auch ohne Pandemie. Das Customer-Relation-Management-System (CRM) zur Prozessoptimierung des Vertriebs, das Lagerverwaltungssystem für bessere Logistikabläufe und das Produktinformationsmanagement (PIM) sind nur einige Projekte, die der Maschinenraum dafür erfolgreich ans Laufen gebracht hat. Unsere Einkaufsentscheidungen, Vertriebsaktionen und Marketingmaßnahmen basieren in der Regel auf den systematischen Analysen unserer IT. Dazu werden täglich riesige Datenmengen bewegt und unzählige Auswertungen gefahren. „Oft wird die IT in Unternehmen verflucht, weil mal wieder etwas nicht läuft oder zu langsam läuft. Das ist bei uns natürlich nicht anders. Aber wir nehmen das sportlich, solange wir auch immer wieder hören, dass wir es in der IT perfekt gelöst haben“, resümiert Brunsen.



Das Team der IT (v. l. n. r.): Linus Kliemann, Julius Wannik, Jens Brunsen, Florian Strupuleitis, Christoph Görke, Dennis Boberg, Thomas Middelborg, Jannik Bauer und Ingo Lenz. Auf dem Bild fehlen Jan Luca Kröger, Maik Lindner und Andreas Hallak.



Analoge Darstellung der Einzelprojekte, übersichtlich auf der Projektwand.

Auf großen Monitoren werden alle aktuellen Prozesse auf einen Blick dargestellt.

IT in Zahlen

In der IT bei Bohnenkamp werden nicht nur riesige Datenmengen bewegt und systematische Marktanalysen durchgeführt, sondern auch die alltäglichen Abläufe wie eingehende Mails und Telefonanrufe erfasst. In einem Geschäftsjahr kommt da einiges zusammen. Zum Beispiel:

Rund **430.000 Telefonanrufe** mit insgesamt **880.000 Gesprächsminuten** werden im Jahr getätigt. Das wäre ein einzelnes Dauergespräch über mehr als eineinhalb Jahre.

Über **700.000** eingehende **E-Mails** werden durchgestellt. Ein Vielfaches wird vorher als Spam erkannt und aussortiert.

Ca. **2.500 Helpdesk-Anfragen** werden von der IT-Abteilung jährlich bearbeitet.

| TECHNIK & TIPPS

Neustart mit Abstand

Das Bohnenkamp Training Center schult rund um Reifen und Räder

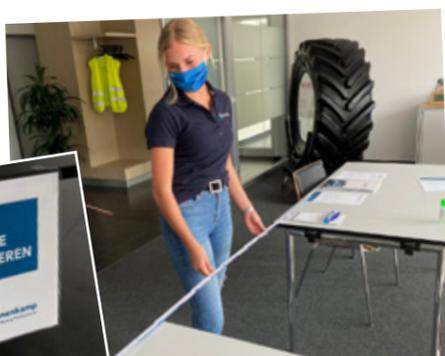


Corona-bedingte Pause!

Durch die Corona-Pandemie konnten in den vergangenen Monaten leider keine Trainings im BTC stattfinden. Gesundheit geht vor und daher blieben die Schulungsräume vorübergehend geschlossen. Aber im September konnten wir glücklicherweise einen Neustart wagen. Mit Abstand und einem detailliert ausgearbeiteten Hygienekonzept durchliefen die ersten drei Gruppen die Schulungen zu den Themen „Reifen und Räder in der Landwirtschaft“ und „Grundlagentraining - Reifenmontage in der Landwirtschaft“. Ein voller Erfolg, wie uns alle Teilnehmer anschließend bestätigt haben.

Das BTC

Zusammen mit Partnern wie dem „Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseurhandwerk (BRV)“ und der „Landbautechnik Akademie“ bieten wir seit 2018 im BTC Fachschulungen rund um Reifen und Räder im professionellen Einsatz an. Sie richten sich an Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus den Bereichen Reifenhandel, Landmaschinenhandel und Fahrzeugbau. Inhaltlich setzen wir auf eine Kombination aus theoretischem Grundlagenwissen und praktischer Anwendung. Die Referenten sind Fachleute von Herstellern, Händlern und öffentlichen Einrichtungen sowie unsere Bohnenkamp-Fachberater. So garantieren wir ein umfassendes und facettenreiches Training.



Bohnenkamp Training Center

Bohnenkamp Training Center



Über die Durchführung unserer Trainings entscheiden wir aufgrund der aktuellen Corona-Situation jeweils individuell.

Wir halten Sie unter www.bohnenkamp.de/service/individuelle-trainings auf dem Laufenden.

| MARKEN & MÄRKTE

Erfolgreicher Start mit

SAILUN REIFEN



Gute Qualität zum fairen Preis

Seit März 2020 haben wir unser umfangreiches Angebot für den Bereich Lkw und Transport um die Produkte der Marke Sailun Tyres erweitert. Wir bieten Ihnen das komplette Sailun-Sortiment, das 15 Profile in 60 verschiedenen Größen für die Bereiche Baustelle, Regional- und Fernverkehr, Trailer sowie diverse Produkte mit 3PMSF-Kennung umfasst.

Mehrwert für die Kunden

Thomas Pott, Gesamtvertriebsleiter erklärt den Markenzuwachs: „Die Marke Sailun passt sehr gut zu uns. Der Hersteller bietet ein qualitativ solides und breit gefächertes Produktportfolio zu einem fairen Preis. Sailun ergänzt damit optimal unser Angebot und stellt einen echten Mehrwert für unsere Kunden dar, die von uns Reifen- und Räderlösungen von einfach bis anspruchsvoll erwarten. Darüber hinaus haben wir einen Partner gefunden, der genau wie wir auf höchste Qualität und Zuverlässigkeit setzt. Das Unternehmen ist in der Lage, schnell und flexibel auf neu auftretende Entwicklungen zu reagieren.“

Professioneller Austausch

Wir stehen in einem engen und regelmäßigen Kontakt mit Sailun. Die sehr kurzen Kommunikationswege ermöglichen einem intensiven Austausch. Sailun versorgt uns mit allen erforderlichen Produktinformationen und wir wiederum spielen das Feedback unserer Kunden an Sailun zurück. So können die gesammelten Erfahrungen und Erkenntnisse in den zukünftigen Entwicklungen berücksichtigt werden.



Andy Wilmsmeier, Business Development Manager DACH- und Benelux-Region Sailun, und Bohnenkamp-Gesamtvertriebsleiter Thomas Pott (rechts) haben die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt.

Die Weichen sind gestellt

Andy Wilmsmeier, Business Development Manager DACH und Benelux Sailun, ergänzt: „Wir entwickeln und produzieren Reifen für die Bedürfnisse und Ansprüche unserer Kunden. Und Bohnenkamp ist unsere 1. Wahl für den Vertrieb, weil es ein äußerst professionell agierendes Unternehmen ist. Die ersten Ergebnisse zeigen, dass beide Unternehmen von der engen Zusammenarbeit profitieren. Der zukünftigen Entwicklung sehen wir positiv gespannt entgegen.“



Das ist Sailun:

- gegründet 2002
- rund 33 Millionen Pkw- und Lkw- sowie ca. 5,8 Millionen LLkw-Reifen pro Jahr in mehr als 100 Ländern weltweit verkauft
- 600.000 m² Produktionsfläche in China und Vietnam
- seit acht Jahren in Deutschland
- einer der Top-20-Hersteller weltweit
- investiert jährlich rund 30 Prozent der Ressourcen in Forschung und Entwicklung
- 6 Jahre Garantie
- De-minimis-gefördert
- Qualitätsmanagement nach der ISO 9001 und TS 16949 Zertifizierung
- Standards für Umweltmanagement, Arbeitsschutz und Sicherheitssysteme der ISO 14001 erreicht
- Sailun-Produkte werden hinsichtlich der Kriterien der DOT, ECE, GCC, The Smartway Program, INMETRO, SIRIM und SONCAP geprüft und freigegeben

SDR1 TÜV ZERTIFIZIERT



Reifen mit TÜV-Zertifizierung

Der Sailun SDR1 ist ein Lkw-Reifen für die Antriebsachse für den Nah- und Regionaleinsatz. Bei der Zertifizierung durch den TÜV Süd hat er durchweg Bestwerte erzielt. Der TÜV Süd bescheinigt dem Reifen nachweislich einen kürzeren Bremsweg auf nasser Oberfläche und einen geringeren Rollwiderstand. Dadurch wird der Kraftstoffverbrauch gesenkt. Gleichzeitig verfügt er über geringere Geräuschemissionen als der EU-Standard verlangt. Darüber hinaus hat der SDR1 im Zuverlässigkeitsdauerstest die geforderten EU-Standardgrenzwerte deutlich übertroffen.

| MARKEN & MÄRKTE

Glänzender Auftritt von

Auch wirtschaftlich ein echter Hingucker



Die Streckenbilanz im Rückspiegel von Fernfahrer Wolfgang Vaak kann sich sehen lassen: hunderte Steinbrüche, Kiesgruben, Depo-nien und dazwischen mehr als fünfzehn Millionen Kilometer Landstraße und Autobahn. Wir können davon ausgehen, dass der 65-Jährige weiß, wovon er spricht. Täglich legt der Lkw-Fahrer rund 500 Kilometer zurück, fährt Weser- und Rheinkies, Schotter und Split, Altmittel und anderes Schüttgut zu Zielen in Deutschland, den Niederlanden, Belgien und Frankreich.

Seit knapp einem Jahr glänzen die Alufelgen der US-Marke Accuride an seinem Fahrzeug. Und er ist begeistert, weil sie staubigen Pisten und der aggressiven Streusalz-Saison trotzen, eine höhere Zuladung erlauben, Sprit sparen und sich im Handumdrehen reinigen lassen.

Schöne Aussichten: weniger Spritverbrauch, mehr Zuladung

Wir treffen Wolfgang Vaak im Rintelner Kieswerk Wilhelm Reese an der Beladestation. Während das Förderband hoch über uns Kubikmeter um Kubikmeter Gestein in die Mulde schüttet, rechnet uns der erfahrene Fernfahrer vor: „Dank des geringeren Gewichts der Felgen können wir zwischen 200 und 300 Kilogramm zusätzlich laden.“ Und bei einer Leerfahrt sparen die Lkw der Alois Wilken GmbH pro Fahrt teuren Treibstoff. Glanz in den Augen bekommt Fernfahrer Vaak aber erst so richtig, wenn er einen Blick auf die patentierte Accushield-Beschichtung der Felgen wirft. „Normale Lkw-Wäsche, mit dem Dampfstrahler abspülen und die Felgen strahlen wie neu. Ein besonders schöner Aspekt neben den wirtschaftlichen Vorteilen der Felgen.“

Robuste Bereifung: Windpower-Profile für Anspruchsvolle

Passend zum anspruchsvollen Untergrund setzt Logistikunternehmer Alois Wilken auf Windpower-Reifen. Vorne auf der Zugmaschine rollen die sparsamen Windpower-Sommerreifen WSR 36, die Antriebsachse trägt mit dem WDR 37 ein etwas robusteres Profil. Der Sattelkipper ist bestückt mit drei Paar Trailerreifen vom Typ WTR 69+. So fährt Vaak sein 40 Tonnen schweres Gespann sicher über Serpentin und abrasiven Schotter. „Mit normalen Straßenreifen kannst du hier gar nichts werden. Das Profil muss schon ein bisschen gröber sein“, lobt Vaak insbesondere den traktionsstarken WDR 37.

Erfüllt die Marke Windpower ihr Qualitätsversprechen, wovon wir ausgehen, werden die Reifen frühestens gemeinsam mit Lkw-Fahrer Vaak in den Ruhestand gehen. Bis dahin sind es noch knapp 100.000 Kilometer und ein gutes Jahr Zeit. Die Felgen werden auch dann noch glänzen.



Wolfgang Vaak fährt seit 15 Jahren für die Spedition Alois Wilken. Zum Kundenkreis des Logistikspezialisten zählen Bauunternehmen, Betonwerke und die Stahlindustrie.



Leichtgewicht: Die geringe Masse der Accuride-Alufelgen schont auch die angrenzende Fahrzeugtechnik, Achsen und Radaufhängungen.

STANDORTE & STANDPUNKTE

Bohnenkamp-Töchter im Blick

Mehr Kundennähe und Lagerkapazitäten in Benelux, Ungarn und der Slowakei

Ein Standortwechsel in den Niederlanden, eine neue ungarische Landesgesellschaft und ein größeres Versandlager in der Slowakei setzen im internationalen Auftritt von Bohnenkamp ein klares Zeichen für noch mehr Kundennähe und eine smartere Logistik.

Benelux mit neuem größerem Standort

Pünktlich zum 1. Oktober sind die niederländischen Kolleginnen und Kollegen von Veenendaal ins rund 30 Kilometer entfernte, nordwestlich gelegene Soesterberg – zwischen Utrecht und Amersfoort – umgezogen. Dort arbeitet das 30-köpfige Team jetzt mit einer neuen Logistik und einer effizienteren Lagerverwaltung. Vor allem aber steht deutlich mehr Fläche zur Verfügung. „Auf fast 25.000 Quadratmetern haben wir jetzt ausreichend Platz für unsere Zukunftspläne, mehr Produkte und noch besseren Service“, freut sich Bohnenkamp-Benelux-Geschäftsführer Hans Helms.



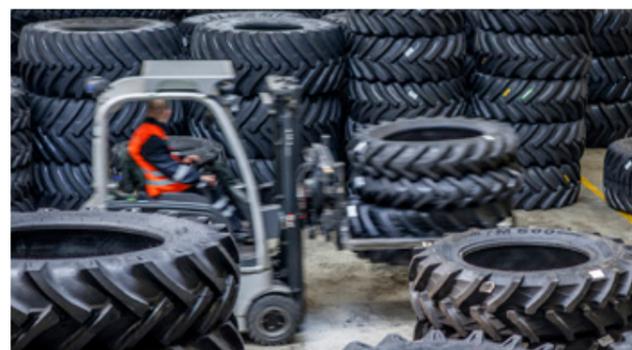
Vor Ort in Ungarn

Ebenfalls in die Zukunft investiert hat die Bohnenkamp South Eastern Group. Mit der neu gegründeten Gesellschaft Bohnenkamp Kft. in Kecskemét nahe Budapest rückt Bohnenkamp enger an seine ungarischen Kunden heran und stärkt die Bohnenkamp-Logistik im Osten Europas. Noch laufen vor Ort die Bauarbeiten, aber schon Anfang des 4. Quartals wird die junge Vertriebstochter den Betrieb aufnehmen.



Slowakei verdoppelt

Die Bohnenkamp International s.r.o. mit Sitz in Modra, Slowakei, ist das zentrale Vertriebs- und Logistikzentrum für den Bereich Osteuropa. Sie wurde bereits 2005 als erste Auslandsgesellschaft von Bohnenkamp gegründet. Um die steigende Nachfrage nach unseren Produkten auch dort immer schnell und zuverlässig bedienen zu können, haben wir die Lagerkapazität vor Ort von den bisher vorhandenen 7.300 m² Fläche auf 15.000 m² nahezu verdoppelt.



TECHNIK & TIPPS

Schwarzes Gold für ATV Der KENDA K299 Bearclaw schafft alles und sieht auch noch cool aus

Gunar Drescher, Inhaber der Kfz-Werkstatt gPARTZ und Tuning-Spezialist, ist begeisterter Quad-Fan und überzeugter Anhänger von KENDA-Reifen. Er nennt sie das schwarze Gold für ATV: „Was die an Qualität bieten, kostet bei anderen Herstellern locker ein Drittel mehr.“ Und diese Qualität hat uns der Sportbegeisterte mit all seinem Können beeindruckend unter Beweis gestellt ... auf Tour mit seiner Arctic Cat im knietiefen Tümpel, auf sandiger Ebene, lehmigen Hängen und meterhohen Böschungen.

Der Name ist Programm

Schauplatz ist eine stillgelegte Kiesgrube. Mit einem Satz ATV-Reifen des Typs KENDA K299 Bearclaw, übersetzt: „Bärenkrallen“, und 52 PS unter der Haube sprintet Gunar

Drescher die erste steile Anhöhe mühelos empor. Im Gelände ist dieser ATV-Reifen seiner Meinung nach nicht zu schlagen. Welche Kraftübertragung der Reifen auch auf extrem lockerem Untergrund erreichen kann, beweist er auf einer sandigen Freifläche. Meterweit schleudert das Profil den Sand in die Höhe, als Drescher seine Arctic Cat auf Hochtouren bringt und bei rasantem Tempo in enge Kurven zwingt. Doch Geschwindigkeit ist nicht alles! Bei geringem Reifendruck lässt sich der Bearclaw von KENDA auch sehr langsam und dosiert fahren.

„Mit etwas Anlauf komme ich ja immer irgendwo hinauf. Ist die Strecke aber kurvig und verwinkelt, brauche ich einen Reifen mit viel Grip“, erklärt der ATV-Spezialist. Aus diesem Grund ist der Bearclaw sein absoluter Lieblingsreifen für den Trial. „Er deckt alles ab, schafft alles und sieht dabei auch noch cool aus.“

Dauerbrenner im Sortiment

Drescher mag keine Kompromisse und hat deshalb unzählige Reifen getestet. Sein Fazit: „Der K299 Bearclaw hat sich als bester Allrounder für das Gelände entpuppt.“ Die hohe Beliebtheit des Modells kann Stefan Pahnke nur bestätigen.

Der Key-Account-Manager für Kommunal & Powersport, Bohnenkamp-Vertriebsniederlassung Lüneburg, betreut auch Gunar Drescher. „Gerade am Bearclaw zeigt sich die hohe technische Reife der Taiwaner“, erklärt der Vertriebler. Das Profil ist zu recht ein Dauerbrenner im KENDA-Sortiment.



Der Bearclaw ist im Trail die erste Wahl, aber auch auf der Straße ist er selbst bei hohen Geschwindigkeiten um 80 km/h äußerst spurstabil und überraschend laufruhig.



90 Prozent der Käufer, die KENDA ausprobiert haben, greifen später wieder zu einem der leistungsstarken Fabrikate.



**NEUES AUS UNSEREM
SORTIMENT**

RUNDE LÖSUNGEN FÜR JEDEN EINSATZ

Carlisle: starker Partner mit sehr gutem Ruf

Seit mehr als zehn Jahren arbeiten wir erfolgreich mit dem US-Reifenproduzenten Carlisle in Europa zusammen. Diese vertrauensvolle Verbindung haben wir nun mit einer exklusiven Partnereinbarung noch einmal gestärkt. Die Produkte für Rasenmähertraktoren, Kommunaltraktoren und All Terrain Vehicle (ATV) sind in Deutschland, Österreich und der Schweiz ab jetzt ausschließlich über uns erhältlich.

Thomas Pott, Gesamtvertriebsleiter Bohnenkamp, freut sich über das entgegengebrachte Vertrauen von Carlisle und das qualitativ hochwertige Portfolio der Marke: „Die Produkte der traditionsreichen US-amerikanischen Reifenmarke stehen für überzeugende Qualität und werden hierzulande von führenden Fahrzeugherstellern geschätzt – auch dank eines vorbildlichen Preis-Leistungs-Verhältnisses.“ Die US-Reifenmarke hat insbesondere in den Marktsegmenten Rasen und Garten, ATV/UTV, Trailer/Dumper, Landwirtschaft sowie Bau und Industrie einen sehr guten Ruf.



**Broschüre jetzt
herunterladen!**

CARLISLE

BK TUBE Masterline: neue Schläuche für höchste Leistung

Wir haben ab sofort die Schlauchmarke BK Tube Masterline in unser Sortiment aufgenommen. Hochelastisch, mit größerer Wandstärke und einfachem Handling erweitert sie unser Portfolio um eine starke Premiummarke für den professionellen Einsatz.

Die bis zu 18 Prozent dickeren Schläuche aus Butyl-Gummi sind deutlich langlebiger und bieten maximalen Schutz vor Durchstichen. Außerdem zeichnet sich das Material der

Schläuche durch höchste Dehnbarkeit aus. So stecken die Schläuche die Belastungen durch wechselnde Drücke spielend weg. Mit diesen Eigenschaften sind die BK Tube Masterline-Schläuche auch für Reifen der neuesten Generation bestens geeignet.

Einige Schlauchgrößen decken als Kombischlauch mehrere Reifengrößen ab; und viele Ausführungen der BK Tube Masterline sind für die Wasserfüllung geeignet. Händler und Werkstätten werden schnell das einfache und sichere Handling der BK Tube Masterline-Fabrikate zu schätzen wissen. Die Schläuche werden einzeln kartoniert geliefert, um die Ware vor Transportschäden zu schützen und die Lagerhaltung zu vereinfachen.



**Broschüre jetzt
herunterladen!**



BKT RM 500: stark für die Ernte

Ab sofort neu in unserem Programm: der BKT RM 500. Der Radialreifen wurde speziell auf die Anforderungen von Erntemaschinen abgestimmt. Er zeichnet sich durch eine robuste Karkasse und ein spezielles Laufflächenmuster aus, das dem Reifen eine enorme Traktion verleiht. Dadurch erhält er eine hohe Tragfähigkeit und eine besondere Schnitt- und Rissfestigkeit.

Seine breite Aufstandsfläche gewährleistet eine optimale Verteilung des Bodendrucks und damit eine geringe Bodenverdichtung. Der BKT RM 500 ist in den Größen 500/80 R 28 und 500/85 R 30 erhältlich. Mit einem Load-Speed-Index von 164 A8 (Antriebsachse) bzw. 176 A8 (nicht angetriebene Achse) erlauben beide Reifengrößen identische Traglasten von 5 bzw. 7,1 Tonnen bei einer Geschwindigkeit von bis zu 40 km/h.

BKT



**Mehr Details zum
BKT RM 500 im Web**



Bohnenkamp
Moving Professionals



NEUES AUS UNSEREM
SORTIMENT

RUNDE LÖSUNGEN FÜR JEDEN EINSATZ

Alliance AGRI STAR II: Reifen im Schichtbetrieb

Der Radialreifen AGRI STAR II ist das neue Arbeitstier für Großtraktoren der Marke Alliance. Mit seiner Stratified Layer Technology (SLT – Mehr-Lagen-Technologie) setzt er neue Maßstäbe in Bezug auf Traktion und Langlebigkeit. Während die Traktion anderer Reifen mit zunehmender Nutzungsdauer nachlässt, hält die SLT den AGRI STAR II dauerhaft in Form. Jeder Stollen verfügt über zwei Ebenen mit jeweils eigenem Profil. Sobald nach rund 40 Prozent Profilverbrauch die Deckschicht abgetragen ist, greifen die Merkmale der zweiten Stollenebene. Die veränderte Geometrie bringt frische Traktion für die wei-

tere Nutzungsdauer – „als wäre es ein völlig neuer Reifen“, beschreibt Hersteller Alliance die selbstverjüngenden Eigenschaften des Alliance AGRI STAR II. Das höhere Gummivolumen in der Reifenmitte und die verbesserte Steifigkeit sorgen in Verbindung mit der speziellen Konstruktion der Stollen für hohen Komfort, beeindruckende Stabilität und Griffigkeit auf der Straße. Die breiten Reifenschultern schonen den Boden und die Pflanzen.

„Mit dem AGRI STAR II hat Alliance ein Produkt entwickelt, das Maßstäbe setzt. Der Reifen orientiert sich eng an den Anforderungen und Wünschen von Landwirten und Händlern und bietet die passenden Lösungen“, so Heiko Holthaus, Geschäftsbereichsleiter Agrar.

Wir haben den Alliance AGRI STAR II in 76 verschiedenen Größen der Serien 70 und 85 für Sie auf Lager.



Broschüre jetzt
herunterladen!

BKT EM 936 Super: Lückenschluss mit breiten Schultern

Mit dem BKT EM 936 in der Super-Variante haben wir einen Reifen für Mobilbagger im Angebot, der mit einer steileren Flanke und breiteren Schultern für eine verbesserte Standfestigkeit sorgt. Die neue Form schmälert die Lücke bei Doppelbereifungen und bietet eine rund zehn Prozent breitere Lauffläche.

Die vom Zwischenring verursachte stein- und schmutzanfällige Lücke zwischen den Rädern wird durch die deut-

lich steilere Flanke und die breiteren Schultern sichtbar verringert. Beim „Super“ sind die bewährten Stärken des Ausgangsmodells EM 936 noch deutlicher ausgeprägt. Er ist ein robuster Reifen für Mobilbagger mit exzellenten Selbstreinigungseigenschaften, der auch unter härtesten Einsatzbedingungen Traktion und Standfestigkeit gewährleistet. Selbst auf der Straße überzeugt das Profil des neuen BKT-Fabrikats mit einem bemerkenswerten Fahrkomfort. Die größere Lauffläche des BKT EM 936 Super verringert zudem im Vergleich zum Standardmodell den Verschleiß im harten Praxiseinsatz.

Der BKT EM 936 Super ist in der Größe 10.00-20 exklusiv bei Bohnenkamp verfügbar.



Broschüre jetzt
herunterladen!

ONYX: Sommer-, Winter- und Ganzjahresreifen

In Deutschland und Zentraleuropa ist Bohnenkamp mit den Lkw- und Transporterreifen von Onyx erfolgreich. Inzwischen können Sie auf 4 Profile und 50 unterschiedliche Größen der Marke für Lkw, Kleintransporter und Pkw-Trailer in unserem Bohnenkamp-Shop zugreifen. Das Sortiment reicht vom Sommer- über Ganzjahres- bis hin zum bewährten Winterreifen.

„Wir haben bereits im Jahr 2017 unter winterlichen Bedingungen Praxistests in der Schweiz durchgeführt und die 3PMSF-zertifizierten Lkw-Reifen im rauen Dauereinsatz erlebt.“

Bei Qualität und Zuverlässigkeit kann Onyx durchaus mit preislich höher gelagerten Markenprodukten mithalten. So gut wie alle Einsatzgebiete lassen sich mit dem ONYX-Sortiment bedienen“, resümiert Mark Sobiech, Key-Account-Manager OEM Truck & Trailer.

Dank der überzeugenden Eigenschaften der Winter- und Ganzjahresreifen haben wir uns dazu entschieden, das Sortiment um zwei neue Sommerreifenprofile (NY-05/NY-06) in 22 Größen zu erweitern. Viele Abnehmer aus dem Truck- und Transport-Segment sowie der Verteillogistik schwören inzwischen auf die soliden Reifen. Aber auch im Agrarsektor haben Anwender die Marke entdeckt. Neben Onyx-Reifen führen wir die passenden Markenfelgen und fertig montierte Lkw-Räder mit Onyx-Bereifung in allen gängigen Größen.



Broschüre jetzt
herunterladen!

