

Der Reifenhandel ist mit den vergangenen beiden Geschäftsjahren nur mäßig zufrieden, für die Zukunft ist aber scheinbar noch Luft drin.



BRV-Geschäftsführer Peter Hülzer sieht noch Potenzial im Reifengeschäft und ermutigt die Mitglieder zu mehr Kreativität.

Foto: BRV

Silberstreif am Horizont

Für den Reifenhandel waren die Jahre 2012 und 2013 enttäuschend. Demnach fiel auch das Urteil des Bundesverbands Reifenhandel- und Vulkaniseur-Handwerk e. V (BRV) "knapp zufriedenstellend" aus.

uch auf das laufende Jahr 2014 blickt der Verband mit Sorgenfalten, trotz unterschiedlicher Einschätzungen. Während ein Teil der Branche eher Optimismus an den Tag legt, befürchten andere weitere Gewinneinbrüche mit allen negativen Folgen. Dazu Peter Hülzer, Geschäftsführer des BRV: "Wir rechnen bestenfalls mit einer leichten Erholung des Stückzahlniveaus und gehen davon aus, dass der Anteil der Pkw-Sommerreifen um 2,4 Prozent, der von Pkw-Winterreifen um 2,6 Prozent und somit der Pkw-Gesamtreifenmarkt um 2,5 Prozent zunimmt."

Branchenbarometer TIX

Um künftig die Aktivitäten des Reifenhandels noch zeitnäher zu beurteilen und entsprechende Steuerungsmaßnahmen zu empfehlen, nutzt der BRV neuerdings das Branchenbarometer TIX (Tire Index) zur zielgenauen Befragung von Reifenfachhandelsbetrieben. Viermal im Jahr werden im Rahmen einer Telefonumfrage Stimmungen, Einschätzungen und Tendenzen im Reifenfachhandel abgefragt. An der ersten Aktion, die im Januar 2014 abgeschlossen wurde, nahmen 100 repräsentativ ausgewählte Reifenfachhandelsbetriebe teil. Die Fragen beziehen sich zum Beispiel auf Einschätzungen über die aktuelle Lage des Reifenfachhandels allgemein und des eigenen Unternehmens. Abgefragt werden zudem die Umsatzentwicklung, Zufriedenheit mit dem Winter- beziehungsweise Sommergeschäft und der aktuelle Lagerbestand. Darüber hinaus werden in jeder Befragungswelle aktuelle Themen aufgegriffen. So ging es in der erstmaligenTIX-Erhebung

Produktgruppel	st 2012V	-lst 2013%	Entw.	P 2014	% Entw
Pkw-Sommer* (inkl.RE)	22,202	1,00	-5,4%	21,50	2,4%
Pkw-Winter* (inkl.RE)	22,402	2,70	1,3%	23,30	2,6%
Pkw-gesamt* (inkl.RE)	44,604	3,70	-2,0%	44,80	2,5%
Off-Road-Sommer*	1,50	1,55	3,3%	1,63	5,2%
Off-Road-Winter*	1,63	1,69	3,7%	1,78	5,3%
Off-Road-gesamt*	3,13	3,24	3,5%	3,41	5,2%
Llkw-Sommer* (inkl.RE)	1,74	1,59	-8,6%	1,65	3,8%
Llkw-Winter* (inkl.RE)	1,71	1,73	1,2%	1,81	4,6%
Llkw-gesamt*	3,45	3,32	-3,8%	3,46	4,2%
- 1		0.00	-1,8%	51,67	2,8%
Consumer total* (inkl.RE)	51,185	0,26	-1,8%	31,07	2,0 /6
Lkw-neu*	1,59	1,65	3,8%	1,71	3,6%
Lkw-RE*	1,03	0,97	-5,8%	0,98	1,0%
Lkw-gesamt*	2,62	2,62	0,0%	2,69	2,7%
28 4 17	1,24	± 1,26	1,6%	1,28	1,6%
Motorrad*	1,24	1,20	1,076	1,20	1,070
wdk AS-Triebrad**	65,386	6.70	2,0%	67,40	1,0%
wdk EM-neu**	27,882	5,11	-9,9%	26,36	5,0%
wdk EM-RE**	12,781	1,51	-9,9%	12,08	5,0%
wdk EM-gesamt**	40,663	6,62	-9.9%	38,44	5,0%

In seiner Prognose für den Pkw-Reifen-Markt geht der BRV für das Jahr 2014 von einem moderaten Anstieg von 2,5 Prozent aus. Quelle: BRV

Stand 12.12.2013

um Reifendruck-Kontrollsysteme und die Fragen, wie die Branche auf das Thema RDKS vorbereitet ist, welche Systeme in den Betrieben im Einsatz sind, wer bereits an Trainings teilgenommen hat, und wie die Auswirkungen auf die Betriebsabläufe gesehen werden.

Reifendruckkontrollsystem (RDKS)

Peter Hülzer fordert den Reifenhandel auf, dem Verbraucher die "RDKS-Kompetenz" glaubhaft zu vermitteln: "Die Chancen müssen vom qualifizierten Reifenfachhandel konsequent wahrgenommen werden, um so auch Hinterhofbetriebe auszugrenzen." Und der BRV-Chef ist überzeugt: "Die technische Beherrschung des Themas RDKS muss einhergehen mit der betriebswirtschaftlichen Einsicht, unsere Umsätze und Erträge insbesondere aus diesem Service-Segment zu steigern." Schlussendlich erlauben die TIX-Ergebnisse auch den Vergleich mit den Kollegen. Wie laufen deren Geschäfte? Wie packt man dort Probleme an? Wie entwickelt sich die Branche?

Trotz der überwiegend negativen Zahlen, sieht der BRV einen Silberstreif am Konjunktur-Horizont und stützt sich dabei auf die Zahlen der Bundesbank, Demnach wird sich die Konjunktur in Deutschland durch die starke Binnenwirtschaft beschleunigen. Für 2015 erwarten die Notenbanker ein Wachstum von zwei Prozent. Ein Aufschwung, der sich auch positiv auf die Beschäftigung auswirkt. "Vor diesem Hintergrund sind in diesem Jahr nach Angaben des ZDK drei bis 3,1 Millionen Neuzulassungen (nach 2,9 Millionen Neuzulassungen in 2013) möglich. Die konjunkturelle Entwicklung dürfte auch im Aftersales-Bereich Impulse setzen. Dies birgt auch Chancen für den Reifenfachhandel, sofern es gelingt, dem Verbraucher unsere Kompetenz glaubhaft zu vermitteln", ist Hülzer überzeugt. Und so fordert der Verband die Fachbetriebe auf, ihre Beratungs- und Servicequalität voll auszuspielen und weiter zu optimieren sowie den Vorsprung in reifen- und rädertechnologischen Themenfeldern weiter auszubauen. Zudem rät er, ihr Profil als Branche "Reifenfachhandel" durch ein deutlich verstärktes Marketing zum Endverbraucher hin zu schärfen und zusätzliche Umsatz- und Ertragsfelder rundums Automobil zu erschließen. Das heißt, die Betriebe müssen den Kunden dort abholen, wo er glaubt, seinen Bedarf decken zu müssen - einerseits stationäre Präsenz, andererseits Online-Präsenz. Ihre Einkaufspolitik sollten sie flexibel und unter Ausnutzung der Möglichkeiten gestalten, gleichfalls aber die Verkaufspolitik unter Einhaltung der betriebswirtschaftlichen Vernunft an einer den Verbraucher ansprechenden, abgestuften Preispolitik zu orientieren. Auch dem Faktor "Humankapital" zum Beispiel durch Personalentwicklungspläne gelte es, mehr Bedeutung zu schenken und damit die Auswirkungen des demografischen Wandels abzumildern. Werden diese Empfehlungen und Anregungen aufgenommen, sieht Hülzer die Branche auch noch 2020 ganz vorne.

Peter Rodenbüsch

RV

Zündungstechnik
Dieselkaltstarttechnologie
Kühlung
Sonsorik

Sensorik Meine Kunden müssen sich auf ihr Fahrzeug verlassen können. Deshalb baue ich ihnen nur Produkte ein, auf die ich mich verlassen kann. Weniger Verbrauch und Schadstoffemissionen. Mehr Leistung, Innovationskraft, Effizienz und Zuverlässigkeit. Dafür stehen wir als Partner von Handel, Werkstatt und Autofahrer. Mit jedem unserer Produkte erhalten Sie die hohe technische Kompetenz, die kompromisslose Qualität und die umfassenden Serviceleistungen, für die Mehr über BERU finden Sie auf beru.federalmogul.com Perfektion eingebaut