

**„Raus aus der Krise,
auf in die Zukunft“**



Praxisnahe Soforthilfen für den Reifenfachhandel Projektangebote für BRV - Mitglieder

BBE Automotive GmbH

Köln, Juni 2020

BBE 
AUTOMOTIVE

Wo steht der Reifenfachhandel?

Viele Reifenhändler haben die Corona-Krise bisher gut überstanden.

- Es wurde kundenfreundlich und flexibel auf die Situation reagiert
- Hygienemaßnahmen wurden gut umgesetzt
- Die Kunden kamen, wenn auch mit Verspätung

Aber:

- Das Jahr wird herausfordernd
- Insbesondere bei Gewerbekunden aus besonders betroffenen Branchen ist mit einem massiven Nachfragerückgang zu rechnen
- Auch die privaten Verbraucher zeigen ein verändertes Einkaufsverhalten

Aktuelle und künftige Herausforderungen

- **Der Reifenhandel befindet sich im Wandel, die verkauften Stückzahlen gehen zurück**
- **Kosten steigen, Erträge geraten durch starken Wettbewerb unter Druck**
- **Es mussten im ersten Halbjahr Rückgänge durch Corona verkraftet werden**
- **Auch das zweite Halbjahr wird für die Branche schwierig, es wurde und wird einfach weniger gefahren**
- **Im Ergebnis: Weniger Verschleißreparaturen, verschobene Inspektionen und weniger Reifenbedarf**
- **Viele Betriebe finden keinen Nachfolger**

Der Staat konnte durch Soforthilfen vielfach die Auswirkungen mindern, es wird aber weiter herausfordernd bleiben. Jetzt gilt es das Unternehmen auf eine stabile Zukunft vorzubereiten, den Markt optimal zu bearbeiten und neue Kundengruppen zu erreichen.

Unsere drei Unterstützungs-Tools zur Soforthilfe:

a. BBE RFH-Marktanalyse:

- Aufbereitung Ihres Marktes mit klarer Identifikation Ihrer zusätzlichen Potenziale und Hinweise zur Marktbearbeitung

b. BBE RFH-Beratung Kompakt:

- Aufbereitung Ihres Marktes mit klarer Identifikation Ihrer zusätzlichen Potenziale und Hinweise zur Marktbearbeitung
- Abfrage von erfolgsbeschreibenden Kriterien mit Auswertung der Potenziale für Ihr Unternehmen
- Durchsprache der Ergebnisse in Ihrem Hause

c. BBE RFH-Beratung Komplett:

- Aufbereitung Ihres Marktes mit klarer Identifikation Ihrer zusätzlichen Potenziale
- Analyse der innerbetrieblichen Prozesse, Marketingaktivitäten und Finanzzahlen
- Unterstützung bei sonstigen brennenden Themen im Unternehmen
- Erarbeitung von Maßnahmen zur Gewinnung neuer Kunden, Prozessoptimierung und nachhaltigen Gewinnerzielung

a. BBE RFH-Marktanalyse:

Sie senden uns die Postleitzahlen für Ihr Einzugsgebiet.

Wir zeigen Ihnen die Potenziale für

- Winterreifen
- Sommerreifen / Ganzjahresreifen
- Einlagerungen / Umrüstungen
- Autoservice
- Karosserie- und Lackierarbeiten



BRV-Mitglieder
erhalten
zusätzlich:

Kostenfreie Durchsprache
der Marktanalyse (Telefon
oder Video-Meeting mit
BBE-Fachberater)

Zusätzlich erhalten Sie eine Liste mit dem kompletten Wettbewerb in Ihrem Gebiet.

Die Auswertung zeigt Ihnen die relevanten Potenziale und gibt wertvolle Tipps, wie Sie diese erreichen können.

Kosten: 495 € zzgl. MwSt.

b. BBE RFH-Beratung Kompakt:

Wir fragen etwa 100 erfolgsbeschreibende Kriterien für Ihr Unternehmen ab und werten das Ergebnis auch im Branchenvergleich für Sie aus. Handlungsoptionen werden offensichtlich. Zusätzlich analysieren wir Ihr Einzugsgebiet und definieren die relevanten Potenziale.

Im Rahmen eines etwa 3-stündigen Besuchs bei Ihnen vor Ort werden die Ergebnisse diskutiert und Sie erhalten wertvolle Tipps von Ihrem BBE-Berater. Die wesentlichen Erkenntnisse werden zusammengefasst.

Kosten: 975 € zzgl. MwSt.



BRV-Mitglieder
erhalten
zusätzlich:

Check des Online-Auftritts
und der Website

c. BBE RFH-Beratung Komplett:

Neben der Marktanalyse checken wir alle Prozessthemen, Ihre Marketingaktivitäten und die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Daten. Es erfolgt eine detaillierte Durchsprache der Ergebnisse bei Ihnen vor Ort. Im Rahmen eines ganztägigen Besuchs im Betrieb werden die Ergebnisse diskutiert und Sie erhalten wertvolle Verbesserungshinweise von Ihrem BBE-Berater.

Maßnahmen werden gemeinsam erarbeitet, Mitarbeiter Ihres Hauses können eingebunden werden.

Im Ergebnis erhalten Sie einen kompletten Check mit wesentlichen Empfehlungen für Ihre Zukunftsstrategie. Alle Ergebnisse werden in einem umfassenden Bericht zusammengefasst.

Kosten: 3.000 € Beratungshonorar zzgl. MwSt. und Reisekosten

Diese umfangreiche Beratung kann vom Bund (BAFA) bezuschusst werden, Zuschuss auf das Beratungshonorar. Unternehmen aus den alten Bundesländern (50%), Unternehmen aus den neuen Bundesländern (80%)

Warum sollten Sie mit externen Beratern arbeiten?

Grundsätzlich: Um mehr Geld zu verdienen!

Professionelle
Unterstützung
durch neutrale
Branchen-
spezialisten

Neue
Erkenntnisse, die
im Alltag nicht
alleine gewonnen
werden können

Neue
Kundengruppen
erkennen und
aktiv angehen,
Marketing
zielgerichtet
einsetzen

Stabilisierung des
Geschäftsmodells
auch bei
rückläufigen
Umsätzen

Strukturierte
Analyse mit dem
„Spiegel-Effekt“

Potenzielle
Nachfolger können
die eigene
Perspektive sehen

Wertvolle
Dokumente
zur
Diskussion
mit Banken



Verlassen Sie sich auf die Branchenerfahrung der BBE aus über 30 Jahren und mehreren Hundert Händlerberatungen.



Stephan Jackowski



Martin Berning



Gerd Heinemann

BBE Automotive GmbH

Sachsenring 69
50677 Köln

Telefon +49 (0) 221 93655 0

Fax +49 (0) 221 93655 253

www.bbe-automotive.de

„Krise ist ein produktiver Zustand. Man muss ihm nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen.“ (Max Frisch)