

Beratungspakete für den Reifenfachhandel

# Sofortmaßnahmen in einem herausfordernden Markt

**A**m 23.09.2020 konnte die BBE Automotive auf der BRV-Mitgliederversammlung bereits auf aktuelle Sofortmaßnahmen zur Unterstützung des Reifenhandels in einem Impulsvortrag hinweisen, nachdem die angebotenen BBE-Beratungspakete zur Soforthilfe Anfang Juli nur kurz per BRV-Mitgliederinfo kommuniziert worden waren. Heute soll das WARUM und das WIE beantwortet werden.

## Ausgangslage zeigt Handlungsbedarf

Aus Sicht der BBE stellt sich die Situation im Reifenhandel aktuell wie folgt dar:

- **Aufgelaufen unbefriedigende Ergebnisse:** Bisher kam der Reifenhandel relativ gut durch die Corona-Pandemie, die Absatzzahlen liegen jedoch unter Vorjahr, aufgelaufen zum 01.06.2020 mussten sehr viele Betriebe Verluste ausweisen.
- **Einige Betriebe melden spürbare Auswirkungen:** Reifenhändler, die in besonders von der Krise betroffenen Gegenden aktiv sind, werden zunehmend auch auf der Liquiditätsseite Probleme bekommen. Viele Nachfrager fallen zur Zeit einfach aus, da die Fahrzeuge kaum bewegt werden. Die gesamte Branche wird aber auf jeden Fall eines zu spüren bekommen: Die Fahrleistungen sind deutlich rückläufig, der Verschleiß fällt geringer aus, der Bedarf sinkt. Ein Effekt, der 2021 auf jeden Fall spürbar werden wird.
- **Schwierige Prognose:** Das aktuelle und auch das folgende Jahr bleiben herausfordernd, Corona und damit zurückhaltende Privatkunden und angeschlagene Gewerbebetriebe dämpfen die Aussichten. 2020 wird vielfach mäßig ausfallen. Das Marktvolumen 2021 wird kleiner sein.
- **Die Zukunftsstrategie muss jetzt gefunden werden:** Viele Betriebe haben die Zukunftsstrategie noch nicht klar definiert, eine zunehmende Anzahl beschäftigt sich mit dem schwierigen Thema Nachfolge. Die Roherträge sind oftmals nicht auskömmlich, vielfach je nach Reifenart unterschiedlich.

„Bereits aus der Marktpotenzialanalyse werden Angriffspunkte offensichtlich, die der Reifenhändler in seinem Gebiet vorfindet.“, so sagt BBE-Geschäftsführer Gerd Heineemann zum Nutzen der Soforthilfe-Beratungspakete.



Abb.: BBE Automotive

## Welche Sofortmaßnahmen unterstützen den Reifenfachhandel?

Die oben skizzierte Ausgangslage zeigt die Herausforderungen, mit denen der Reifenfachhandel ins Geschäftsjahr 2021 gehen wird. Um dieses so gut wie möglich zu meistern, bietet die BBE Automotive folgende Beratungspakete:

### 1. BBE-RFH-Marktpotenzialanalyse mit Berater-Feedback

Fast jeder Reifenhändler bearbeitet ein klar definiertes Gebiet. Nicht jedem ist aber bewusst, welches Potenzial in diesem Marktgebiet liegt. So ist es sehr wichtig zu wissen, wie viele und welche Fahrzeuge welcher Marken, Typen und Jahrgänge es dort gibt und welchen Bedarf an Reifen und Service diese haben. Hier kann die RFH-Marktanalyse sehr wirkungsvoll unterstützen.

Im nach Postleitzahlen definierten Einzugsgebiet werden die Potenziale für Winter-, Sommer-, Ganzjahresreifen, Einlagerungen, Umrüstungen, Autoservice sowie Karosserie- und Lackierarbeiten aufgezeigt. Zusätzlich sieht man die zugelassenen Fahrzeuge nach Marke, Modell und Alter und auch das komplette Wettbewerbsumfeld (Autohäuser, freie Werkstätten, Kollegenbetriebe).

Ein Abgleich mit den eigenen Absatzerfolgen zeigt die Marktanteile und auch die Marktchancen in einzelnen Reifensegmenten oder Dienstleistungen, und ob es Sinn macht, sich z. B. auf einige Hauptmarken zu konzentrieren.

Ein besonderer Service für BRV-Mitglieder: Die Ergebnisse und konkreten Maßnahmen für mehr Umsatz werden mit einem BBE-Berater telefonisch besprochen. Das komplette Paket gibt es bei der BBE für 495 € zzgl. MwSt.

## 2. BBE-Reifenfachhandels-Beratung Kompakt

Die oben erläuterte Marktpotenzialanalyse beinhaltet einen telefonischen oder Video-Kontakt; der Berater kann aus der Ferne zu konkreten Maßnahmen raten. Die ‚Beratung Kompakt‘ umfasst zusätzlich einen persönlichen Beratungstermin vor Ort. Dieser wird optimal in Form einer Befragung zu wesentlichen Erfolgsfaktoren vorbereitet. In einem etwa dreistündigen Gespräch im Betrieb werden die Erkenntnisse aus der Abfrage und der Marktpotenzialanalyse besprochen und passende neue Aktivitäten und Themen entsprechend der vorhandenen Rahmenbedingungen des Betriebes eruiert. Neue Themen ergeben sich zumeist aus dem persönlichen Gespräch. Diese ‚Beratung Kompakt‘ bietet BBE den BRV-Mitgliedern zum Preis von 975 € zzgl. MwSt. an. BRV-Mitglieder erhalten zusätzlich einen Check des Online-Auftritts.

## 3. BBE-Reifenfachhandels-Beratung Komplett

Das Thema Markt kann telefonisch oder nach einem kürzeren Besuch eines Beraters im Unternehmen ausführlich behandelt werden. Vielfach sind aber auch andere Themen gemeinsam zu erarbeiten. Das sind in der Regel innerbetriebliche Prozesse, Personal- und Marketingaktivitäten sowie die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Daten.

Vorab werden die wichtigsten Eckdaten und betriebswirtschaftlichen Zahlen ausgewertet und dann im Rahmen eines ganztägigen Besuchs im Betrieb diskutiert. Wertvolle Maßnahmen zur Verbesserung werden gemeinsam abgeleitet und fixiert.

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

Solche Berichte helfen auch, das Rating bei der Bank zu verbessern. Die Investition für das Beratungspaket beträgt 3.000 € Beratungshonorar zzgl. MwSt. und Reisekosten. Diese umfangreiche Beratung wird zur Zeit vom Bund (BAFA) mit 50 Prozent (alte Bundesländer) bzw. 80 Prozent (neue Bundesländer) bezuschusst.

## Was bringt die Beratung?

Warum können solche Sofortmaßnahmen wirkungsvoll unterstützen? Die BBE-Berater sind absolut neutral, kommen viel herum und kennen aus der Praxis die Erfolgsmodelle. „Bereits aus der Marktpotenzialanalyse werden Angriffspunkte offensichtlich, die der Reifenfachhändler in seinem Gebiet vorfindet.“, sagt BBE-Geschäftsführer Gerd Heinemann und BBE-Consultant Martin Berning ergänzt aus seiner langjährigen Beratungspraxis: „Im persönlichen Gespräch im Unternehmen sieht der Berater die individuellen Voraussetzungen, die Standortqualität und den Marktauftritt. Eine Diskussion dieser Themen auch unter Berücksichtigung der aktuellen Finanzzahlen führt dann immer zu einer klaren Orientierung bezüglich der Zukunftsstrategie.“

Und was sind die wesentlichen Erkenntnisse nach einer Beratung? Das Unternehmen erhält Aufschluss/Ansatzpunkte zu folgenden Bereichen:

- Renditebringer und Renditekiller,
- Konkrete Marktpotenziale und relevanten Zielgruppen,
- Zielführende Darstellung nach außen,
- Prioritäten im Rahmen der Zukunftsstrategie.

Kontakt bei Interesse an dem Soforthilfe-Beratungsangebot für den Reifenhandel: BBE Automotive GmbH, Sachsenring 67, 50677 Köln, Tel. +49 221 93655-252, E-Mail [gheinemann@bbe-automotive.de](mailto:gheinemann@bbe-automotive.de) oder [mberning@bbe-automotive.de](mailto:mberning@bbe-automotive.de). ■