

BRV-Betriebsvergleich 2013

Einheitlich uneinheitlich!

Kaum zuvor war das Bild zur aktuellen Situation des Reifenfachhandels so uneinheitlich wie in der aktuellen Jahresauswertung 2013 des BRV-Betriebsvergleichs für den Reifenfachhandel. Schon in der Stimmungsabfrage zum neuen Branchenbarometer „TIX“ aus Januar 2014 hatte sich eine Tendenz abgezeichnet: Etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen war sehr zufrieden bzw. zufrieden mit dem Wintergeschäft 2013/2014, knapp die Hälfte empfand das genaue Gegenteil (siehe Bericht in *T&F* 2/2014, S. 72f.).

Die im März vorgelegte Auswertung des von der BBE Automotive GmbH im Auftrag des BRV durchgeführten Betriebsvergleiches für das Geschäftsjahr 2013 bestätigt, was das Stimmungsbarometer bereits andeutete: Ein Teil der Unternehmen konnte sich über Stückzahlen und Umsatzwachstum freuen, ein anderer Teil musste dagegen deutliche Einbußen hinnehmen. In Summe aller Outlets führte dies zu einem leichten Umsatzrückgang von 0,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Wie bereits in der Auswertung per Mai 2013 festzustellen war, sind die Preise für Reifen in 2013 weiter unter Druck geraten. Dies führte dazu, dass der Umsatz für alle Produktgruppen bei den Reifen im Gesamtdurchschnitt mit 2,9 Prozent stärker sank als die Stückzahlen, die um 1,9 Prozent zurückgingen.

Nicht nur die Preise, sondern auch die Roherträge gerieten unter Druck: Im Schnitt derjenigen Outlets, die die Erträge separat für die einzelnen Produktgruppen melden, sank der Rohertrag in Prozent vom Umsatz außer bei den runderneuterten Lkw-Reifen und den sonstigen Reifen (EM, AS, Motorrad etc.) gegenüber dem Vorjahr. Am stärksten betroffen waren die Pkw-Sommerreifen, bei denen der Rohertrag nach 18,2 Prozent im Vorjahr in 2013 nur bei 16,8 Prozent vom Umsatz lag.

Insgesamt verkaufte ein durchschnittliches Outlet in 2013 laut BBE-Analyse rund 7.467 Reifen und realisierte damit einen Reifenumsatz von rund 949.000 Euro.

Wie bereits in vergangenen Jahren zu beobachten, führt ein angespanntes bzw. rückläufiges Reifenverkaufsgeschäft zu einer Verschiebung hin zu den Dienstleistungen.

Teilweise dank angepasster bzw. gestiegener Dienstleistungspreise, teilweise dank einer intensivierten Nutzung freier Kapazitäten aufgrund fehlender Umrüstung gelang es, die Umsätze für Reifenservice-Dienstleistungen und für Autoservice zu steigern.

Während die Gruppe 3 (Pkw plus Lkw mit 500 bis 2.000 verkauften Lkw-Reifen pro Jahr) mit einer Steigerung von 7,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr beim Reifenservice die Nase vorn hatte (Durchschnitt aller Gruppen: +3,4 Prozent), war es beim Autoservice die Gruppe 2 (Pkw-orientiert mit bis zu 500 Lkw-Reifen pro Jahr) mit einer Steigerung von 10,2 Prozent.

In 2013 konnte ein durchschnittliches Outlet einen Gesamtumsatz von rund 1,4 Millionen Euro erzielen.

Dank der Steigerungen beim Service gelang es – bezogen auf den Gesamtbetrieb –, trotz leichten Umsatzrückgangs gegenüber dem Vorjahr eine Rohertragssteigerung von rund 1,8 Prozent zu realisieren.

Basierend auf denjenigen Unternehmen, die die Kosten vollständig übermitteln, errechnet sich für ein durchschnittliches Outlet ein zwar positives, dennoch aus unternehmerischer Sicht unbefriedigendes Ergebnis von rund 0,7 Prozent vom Umsatz. BRV-Chef Peter Hülzer bezeichnete dieses Ergebnis in einer Besprechung mit den Geschäftsstellenmitarbeitern etwas unverblümt mit den Worten: „Das ist nichts anderes als Geldwechsell.“

Schon im BRV-VIP-Newsletter vom 17. März, in dem die Ergebnisse des Jahresbetriebsvergleichs 2013 erstmals publiziert wurden, hatte Hülzer analysiert: „Die großen Unterschiede bei der Umsatz-, Ertrags- und Gewinnbetrachtung legen die Vermutung nahe, dass sich aktive Unternehmen mit guten, motivierten Mitarbeitern und Ideen zu Marketing und Marktbearbeitung in dem eher stagnierenden Reifenmarkt behaupten können. Dem gegenüber stehen die eher abwartenden Unternehmen, die auf einen starken Winter hoffen und damit im Wettbewerb verlieren.“ Entsprechend lautet sein Appell an die Verbandsmitglieder: „Nutzen Sie die vielfachen Anregungen und Qualifizierungsangebote unter anderem seitens des BRV, um zu den Gewinnern zu zählen!“

Infobox



Der nächste Betriebsvergleich für den Zeitraum Januar bis Mai 2014 wird im Juli/August 2014 realisiert, die Erfassungsmasken für die Auswertung werden wie üblich rechtzeitig im Vorfeld zur Verfügung gestellt. Weitere Teilnehmer sind herzlich willkommen!

Infos & Anmeldung unter E-Mail betriebsvergleich@bbe-automotive.de oder direkt bei den Ansprechpartnern des Reifen-Teams der BBE Automotive GmbH:

Martin Berning: Tel. 0163/266 3415, E-Mail mberning@bbe-automotive.de

Susanne Keuler: Tel. 0221/93655-262, E-Mail skeuler@bbe-automotive.de