

Zukunfts-Workshops auf der Reifenmesse Essen

Aus der Diskussions-Werkstatt des Reifenfachhandels

Lohnt sich das Geschäft mit dem Internet-Kunden? Verpasst der Reifenfachhandel hier wichtige Chancen? Was ist hier die richtige Haltung? Und welche Maßnahmen bringen Erfolg?

Wichtige Fragen zur Zukunft des Reifenfachhandels, die auf der diesjährigen Reifenmesse in Essen lebhaft diskutiert wurden. Der BRV hatte zu Workshops zur Zukunft des Reifenhandels geladen. Und die Branche ist der Einladung gerne gefolgt. Mit großer Teilnehmerzahl wurden zwei Workshops zur Zukunft des Pkw-Reifenhandels abgehalten. Berater der BBE Automotive moderierten die Diskussionsrunden und präsentierten aktuelle Analyse- und Studienergebnisse.

Die Workshops zeigten noch einmal die Gemütslage des Reifenfachhandels. Besonders deutlich wurde das beim viel diskutierten Thema Internet.

Unter den Workshop-Teilnehmern bestand Konsens, dass die Marktanteile des Internets weiter steigen werden. Die BBE Automotive präsentierte hier Modell-Prognosen, die einen Internet-Anteil bis 2020 von mindestens 20% und mehr ausweisen.

Aber trotz der zunehmenden Marktbedeutung: Die Haltung der Branche zum Internet ist (nach wie vor) vielfach skeptisch bis ablehnend. So berichtet ein Teilnehmer: „Nur von Montage kann ich einfach nicht leben. Und wenn dann ein Internet-Kunde zu mir kommt, sage ich ihm einfach, er soll seine Reifen auch vom Internet montieren lassen“. Ein weiterer Teilnehmer unterstützt diese Sicht. Er habe versucht, Internet-Kunden an seinen Betrieb zu binden. Aber „höchstens 10%“ seien geblieben. Das „lohne sich daher einfach nicht“, so sein Fazit.

Dem stehen die Chancen-Nutzer gegenüber. Der Reifenfachhandel müsse „umdenken“, mahnt ein Teilnehmer. Es sei „mehr Dynamik im Netz“ vonnöten, man müsse „den Kunden im Internet abholen“. Zudem, rechnet ein anderer Teilnehmer vor, sei es ja durchaus ein Erfolg, wenn 10% der Interessenten, die mit einem Internet-Preis in den Betrieb kämen, letztlich dort auch kauften. Das sei deutlich besser als bei vielen Werbe-Maßnahmen. Vor allem komme es darauf an, die richtigen Dinge richtig zu machen, klärt eine Teilnehmerin das Publikum über ihre kosteneffizienten und wirksamen Online-Maßnahmen auf.



Unter den Teilnehmern des BRV/BBE-Workshops „Pkw-Reifenvermarktung“ wurde zum Teil hitzig und kontrovers diskutiert: „Bringen die sog. Online-Kunden wirklich nichts?“



Der Dozent Wolfgang Alfs, Geschäftsführer der abh Market Research GmbH, zu der die BBE Automotive GmbH gehört, erläuterte im Workshop Pkw-Reifenvermarktung wichtige Fragen zur Zukunft des Reifenfachhandels



Wolfgang Alfs im Workshop „Lkw-Reifenvermarktung“: auch hier sieht die Zukunft für den Reifenfachhandel nicht einfach aus.

Alle Abb.: Messe Essen

Der Dialog zum brisanten Thema Internet ist also in vollem Gange. Aber auch der Markt für Lkw-Ersatzreifen wurde im Rahmen von zwei Workshops intensiv diskutiert. Dazu präsentierten die Berater der BBE Automotive Kern-Ergebnisse aus der gerade veröffentlichten BRV-Studie.

Die Lkw-Experten sehen ihr Geschäft wachsendem Anforderungen ausgesetzt. Hohe Anforderungen werden an die technische Ausstattung, an Flexibilität und Service der Betriebe sowie an die Qualifikation der Mitarbeiter gestellt. Auf der anderen Seite stehen die Margen unter Druck. „Die Reifener-

träge sind oft nicht auskömmlich“, klagt ein Teilnehmer.

Diesem Druck sind nicht alle Reifenfachhandelsbetriebe gewachsen. Für viele heißt es jetzt „kämpfen“. Und für einige bedeutet das das Aus. Eine Marktberreinigung wird von vielen Experten für wahrscheinlich gehalten. Übrig bleiben die Vermarkter, für die der Lkw-Reifen mehr als ein Mitnahmegeschäft ist.

Klare Botschaften und wichtige Anregungen also, die die BRV-Workshops der Branche vermitteln konnten. Diese gilt es, in den Alltag des Reifenhandels mitzunehmen.

BRV-/BBE-Studie

Online-Selbstcheck zur Studie „Der Ersatzmarkt für Lkw-Reifen 2020“ ist online



Um für aktuelle und zukünftige Herausforderungen gut vorbereitet zu sein, hat der BRV-Vorstand die Unternehmensberatung BBE Automotive in Köln mit der Erstellung der Zukunftsstudie „Der Ersatzmarkt für Lkw-Reifen 2020“ beauftragt. Die Studie wurde auf der BRV-Mitgliederversammlung in Essen präsentiert und steht im BRV-Mitgliederbereich zum Download bereit (siehe BRV-VIP-Newsletter vom 4.6.2014).

Auf Basis der Studie hat der BRV nun einen Online-Selbstcheck entwickelt, der ebenfalls im internen Teil unserer Homepage zum Download bereit steht. Zielsetzung ist, den eigenen Betrieb vor dem Hintergrund zukünftiger Herausforderungen zu überprüfen.

Gefragt wird

- nach der Einschätzung der eigenen Geschäftsentwicklung,
- nach eigenen Aktivitäten zur Marktbearbeitung, von Ser-

- viceangeboten bis hin zur Zielgruppenansprache sowie
- nach Maßnahmen zur Unternehmenssteuerung, vom Festlegen spezifischer Ziele bis hin zum Einsatz von Kennzahlen.

Nehmen Sie sich für die Beantwortung der Selbstcheck-Fragen etwa 15 Minuten Zeit. Auf Basis Ihrer Antworten erhalten Sie dann ein Stärken-Schwächen-Profil.

Der Selbst-Check erfolgt selbstverständlich anonym. Gerne steht Ihnen aber auch ein BBE-Branchenberater für eine kostenfreie telefonische Durchsprache zur Verfügung. Geben Sie hierzu einfach Ihre Kontaktdaten an.

Nutzen Sie das Angebot des BRV. Machen Sie den Online-Selbstcheck, um sich auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.