

Task-Force-Einsatz bei Reifen Schäfer

## Das Fitness-Programm funktioniert!



Abb. Schäfer Reifenfachhandel

„Wir hätten selbst nicht gedacht, dass unser Geschäftskonzept noch so viel Optimierungspotenzial bietet!“, sagt Reifenfachhändler Rolf Schäfer zum Einsatz der BRV-/BBE-Task-Force in seinem Unternehmen.

**D**ie Zeiten sind nicht gerade rosig für den bundesdeutschen Reifenhandel: Das Reifenersatzgeschäft läuft schleppend, neben tendenziell rückläufigen Marktvolumina bei Reifen sinken auch die Marktanteile der mehr als 4.000 Reifenhandelsbetriebe zugunsten von Online-Anbietern, Autohäusern und freien Werkstätten.

Wer in diesem Umfeld Erfolg haben möchte, muss alle Optimierungspotenziale an seinem Standort nutzen. Zum Beispiel so, wie das das BRV-Mitgliedsunternehmen Schäfer Reifenfachhandel GmbH mit Sitz in Kenn bei Trier jüngst in Angriff genommen hat. Inspiriert durch den BRV-VIP-Newsletter vom 28. Januar dieses Jahres, Presseberichte und einen vom BRV angebotenen Workshop auf der Fachmesse REIFEN 2016 im Mai (T&F berichtete zuletzt in Ausgabe 4, S. 90f.), hat Geschäftsführer Rolf Schäfer die „Task Force“ der Kölner Unternehmensberatung BBE Automotive mit einem Einsatz in seinem Unternehmen beauftragt (mehr Infos zur Task Force siehe im Textkasten rechts).

Gegründet 1975 von Rudolf und Marlene Schäfer, hat das heute in 2. Generation von Rolf Schäfer geführte Familienunternehmen 25 Mitarbeiter, ist HMI-Partner der Kölner Reifenhändlerkooperation GDHS und setzt neben den Schwerpunkten Lkw-, EM- und Industriereifen auch auf die Vermarktung von Pkw-Reifen, Autoservice, Pannenservice etc.. „Es gibt fast nichts, was wir nicht machen“, sagt Rolf Schäfer, den dabei aber stets die Frage umtreibt: „Was können wir besser machen?“

Genau diese Frage untersuchte die BBE im Task-Force-Einsatz vor Ort. Wie der Beratungseinsatz ablief und welche Ergebnisse er für das Unternehmen erbrachte, dazu befragte die T&F-Redaktion Rolf Schäfer:

**T&F:** Wie haben Sie von dem Beratungs- und Coaching-Angebot „Task Force für den Reifenfachhandel“ von BRV und BBE erfahren?

**Rolf Schäfer:** Aus BRV-Infos, der Presse und auf dem Workshop während der Reifenmesse.

**T&F:** Was war das auslösende Moment für Ihren Einsatzauftrag an die Task Force?

**Rolf Schäfer:** Unser Ziel, vorhandene Schwachstellen im Unternehmen zu erkennen und abzustellen.

**T&F:** Was haben Sie sich davon im Vorfeld der Beratung versprochen?

**Rolf Schäfer:** Eine genaue Analyse des Unternehmens aus externer Sicht, im Rahmen derer die vorhandenen Schwächen exakt und ehrlich angesprochen werden.

**T&F:** Mit welchem Aufwand war der Einsatz für Sie als Auftraggeber verbunden?

### Task Force – das Konzept

Das Beratungs- und Coaching-Konzept „Task Force für den Reifenfachhandel“, entwickelt im Auftrag des BRV von den Branchenexperten der Kölner Unternehmensberatung BBE Automotive, wird den Verbandsmitgliedern seit Anfang des Jahres angeboten: Neutrale Kenner der Reifenhandelsbranche schauen sich den Betrieb genau an, berechnen den aktuellen regionalen Marktanteil und ermitteln individuelle Handlungsstrategien für den beauftragenden Reifenhändlerbetrieb. „Dabei versprechen wir, dass jeder Betrieb, der sich diesem Audit unterzieht, mehrere sofort umsetzbare ‚Quick Wins‘ finden wird, auf die er bisher nicht gekommen ist“, stellt die BBE in Aussicht, deren Task-Force-Kernteam aus den erfahrenen Beratern Martin Berning, Gerd Heinemann und Stephan Jackowski besteht.

**Rolf Schäfer:** Wir mussten der BBE Eckdaten zu unserem Unternehmen liefern: Kennzahlen und Informationen zu internen Abläufen. Wenn diese dem Unternehmer bekannt sind, ist das in zwei Stunden erledigt.

**T&F:** Wie lang hat der Einsatz gedauert?

**Rolf Schäfer:** Unser Aufwand im Vorfeld belief sich auf die genannten zwei Stunden für die Bereitstellung der Unternehmensdaten. Hinzu kam ein Tag für die Analyse und Beratung durch den BBE-Berater vor Ort in Kenn. Der Arbeitseinsatz für die anschließende Umsetzung der hierbei erstellten To-do-Liste benötigte etwa drei Tage, hinzugekommen sind bislang ca. zwei Tage für interne Gespräche und Schulungen. Die Umsetzungsphase dauert aber noch an; am Anfang ist das ein ständiger Prozess, der immer wieder nachjustiert werden muss.

**T&F:** Sind Ihre Erwartungen an die Ergebnisse erfüllt worden?

**Rolf Schäfer:** Ja, im vollen Umfang. Wir hätten selbst nicht gedacht, dass unser Geschäftskonzept noch so viel Optimierungspotenzial bietet!

**T&F:** Werden Sie auf Basis dieser Ergebnisse jetzt konkret etwas in Ihrem Unternehmen/an Ihrem Geschäftskonzept verändern?

**Rolf Schäfer:** Das Kernergebnis der Analyse war, dass insbesondere der Angebotsbereich Autoservice weiter professionalisiert werden kann, während im Dienstleistungsbereich Lkw- und Pkw-Reifen bestenfalls Marktanteile ausgebaut bzw. gehalten werden sollen. Das Konzept „Alles aus einer Hand“ soll nun konsequent gelebt, die Kommunikation dazu ausgebaut werden. Hierfür wurde eine Fülle von konkreten Ansatzpunkten formuliert und zum Teil schon in die Praxis umgesetzt, so z.B. geänderte Öffnungszeiten, Umstrukturierung des Autoservicebereiches, Verbessern des Transports der Botschaft „Reifenhandel macht auch Autoservice“ durch Kommunikation aller Mitarbeiter, Forcieren von kleinen Fahrzeugen oder Zweitfahrzeugen, gezielte Akquisition von kleineren Flotten-

kunden, Verstärkung des Außendienstes Lkw/Pkw, Werbebotschaften bezüglich Autoservice am Point of Sale – um nur die Wichtigsten zu nennen. Hierbei unterstützt uns auch die GDHS als Systemgeber mit passenden Maßnahmen.

**T&F:** Ihr Fazit zu dem Angebot „Task Force“ für den Reifenfachhandel?

**Rolf Schäfer:** Persönlich können wir nur jedem empfehlen, sein Unternehmen einmal von einem externen Branchenkenner unter die Lupe nehmen zu lassen. Wichtig ist, dass Fehler, die man täglich macht, auf ein Minimum begrenzt werden und man am Ende des Tages einen zufriedenen Kunden hat. Natürlich setzt das eine gewisse Kritikfähigkeit voraus, denn auch in unserem Unternehmen laufen einige Dinge, die nicht gut sind. Da kann eine schonungslose Kritik aber helfen, denn wir wollen ja besser als der Wettbewerb sein. In dem Sinn sind wir froh, an dem Projekt teilgenommen zu haben. Und die Kosten, die zu tragen sind, amortisieren sich bei entsprechender Umsetzung in kürzester Zeit.

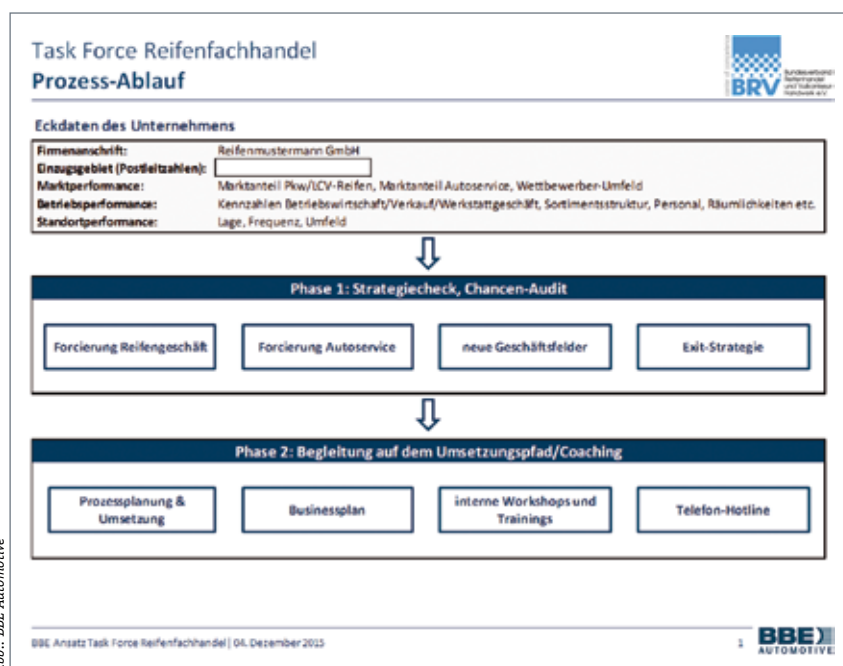


Abb.: BBE Automotive

Das Konzept des Task Force-Einsatzes: Auf Basis einer Datensammlung und -analyse erfolgt zunächst ein Chancen-Audit für das Unternehmen des Auftraggebers (Phase 1). Auf Wunsch wird auch die Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen von BBE-Coaches begleitet (Phase 2).

Zufrieden ist auch der geschäftsführende BRV-Vorsitzende Peter Hülzer, denn das Task-Force-Angebot wird von den Verbandsmitgliedern relativ gut angenommen: „Die BBE ist aktuell mit zahlreichen BRV-Mitgliedern über einen Einsatz der Task Force im Gespräch. Wir sind sehr zuversichtlich, dass unmittelbar nach der M+S-Saison weitere praxisnahe Beratungen erfolgen werden und sich der Reifenfachhandel auch auf diesem Wege fit für die Zukunft machen wird.“

## Infobox

Kontakt für mehr Infos zum Beratungs- und Coaching-Konzept „BRV-/BBE-Task Force für den Reifenfachhandel“: BBE Automotive, Gerd Heinemann, gheinemann@bbe-automotive.de, Tel. ++49 (0)221 - 93655-0

