

BRV-Arbeitskreis Felgenrehersteller

Autoherstellernetze bauen Anteil am Aluräder-Ersatzmarkt aus

Branchenlage und Entwicklung der Absatzzahlen im Ersatzmarkt – das sind traditionell Themenschwerpunkte in den zweimal jährlich stattfindenden Sitzungen des BRV-Arbeitskreises Felgenrehersteller. So auch am 04.09. in Mörfelden-Walldorf zur Herbstsitzung 2019. Wolfgang Alfs von der BBE Automotive präsentierte den AK-Mitgliedern die Auswertung des Felgen/Räder-Sell-In-Panels für das 1. Halbjahr 2019 sowie die in der Frühjahrssitzung vom Arbeitskreis neu in Auftrag gegebenen Zusatzcharts, die in Zahlen und Fakten das Marktumfeld skizzieren.

Felgenpanel im 1. Halbjahr 2019

Wegen des hohen, in den vergangenen Jahren zu Lasten von Stahlfelgen kontinuierlich gestiegenen Marktanteils von Leichtmetallrädern und der Zusammensetzung der Panelteilnehmer fokussiert die Sell-In-Panelbefragung neuerdings nur auf Aluräder. Ein überraschend homogenes Meinungsbild ergab sich zur Frage nach der Marktsituation der Aluradanbieter im 1. Halbjahr: Alle Befragten bezeichneten diese als „mittelmäßig“ – eine glatte „Drei“ im Schulnotensystem. Stabile Zulassungszahlen und größere Serieneinheiten, bedingt durch Fahrzeugmodellwechsel, wurden als positive Faktoren genannt, dem gegenüber standen ein starker Wettbewerb der Automobilhersteller zum klassischen Aftermarket, ein rückläufiges Frühjahrsgeschäft (Gründe: weiteres Wachstum von Ganzjahresreifen und starke Erstausrüstung mit Sommerreifen und Alufelgen direkt durch OEM) sowie Preisdruck und fallende Margen, verursacht durch die tendenziell fallende Gesamtmenge des 1. Halbjahres.

Mit rund 1,35 Mio. Stückabsatz der Panelteilnehmer hat sich deren Sell-In-Absatz an Alurädern im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund neun Prozent verringert.

Für das Gesamtjahr 2019 erwarten die Befragten im deutschen Ersatzmarktgeschäft mit Alurädern (ohne Verkäufe an Fahrzeughersteller und -importeure) einen Absatz von rund 4,2 Mio. Stück. Wie schon in den letzten Auswertungszeiträumen werden dabei wegen des weiterhin wachsenden SUV-Anteils an den Zulassungszahlen und am Fahrzeugbestand die größten Potenziale bei Dimensionen von 18 bis 21 Zoll gesehen. 13- bis 15-Zoll-Aluräder werden als Verlierergrößen bezeichnet, doch trotz sinkender Stückzahlen besteht auch für die kleineren Dimensionen immer noch Bedarf am Markt.

Zunehmender Wettbewerb durch den OEM-Sektor im Ersatzmarkt ist für die Aluradhersteller ein ernstzunehmendes Thema. Nach Schätzung der Panelteilnehmer liegt der Anteil der Vertragswerkstätten und Autohäuser am Sell-Out Aluräder derzeit mit 35 Prozent bei rund einem Drittel; bis 2021 wird eine Steigerung auf 41 Prozent erwartet. Der Stückabsatz der Vertriebsnetze der Automobilhersteller verteilt sich dabei zu 25 Prozent auf Sommer- und 17 Prozent auf Ganzjahresreifen, klar dominierend sind die Winterreifen mit 58 Prozent Anteil an ihrem Sell-Out-Volumen. Zu 69 Prozent wird dieses Volumen im Neuwagengeschäft realisiert, 31 Prozent entfallen der Panelbefragung zufolge auf das spätere Ersatzreifengeschäft. Von den am Panel beteiligten 14 Felgenreherstellern verkaufen 11 ihre Produkte auch direkt an Vertragswerkstätten.

Weitere Themen im Arbeitskreis

Neben dem Status Quo zu Marktumfeld, -lage und -entwicklung beschäftigte sich der Arbeitskreis in seiner Herbstsitzung mit weiteren Themen, die auch oder möglicherweise die Entwicklung im Alurädermarkt beeinflussen. Stichworte sind:



Abb.: BBE Automotive

Kaum Bewegung auf dem Felgenmarkt: Die Teilnehmer am Felgen-Sell-In-Panel schätzen die mittelfristige Entwicklung des Marktvolumens auf der Wert- und Stückerbene ähnlich wie im Vorjahr als stagnierend bzw. tendenziell rückläufig ein.

Zugang von Ersatzmarktteilnehmern zum vernetzten Fahrzeug, Einführung von RFID-Chips in den Reifen (einvulkanisiert in die Seitenwand), Fahrzeugdaten und die Überarbeitung der EU-Binnenmarktverordnung. Letztere tritt zum 01.04.2020 in Kraft und sieht das Prinzip vor, dass beim Export von Rädern mit Teilegutachten/ABE/Typengenehmigung aus Deutschland entsprechende Anträge an das jeweilige Land zu stellen sind. Zu allen diesen Themen gab BRV-Geschäftsführer Hans-Jürgen Drechsler den Arbeitskreisteilnehmern einen kurzen Überblick.

Weitere Tagesordnungspunkte waren ein Ausblick auf die Branchenleitmesse THE TIRE COLOGNE 2020 sowie die Frage, ob Mobilitäts-Abos von Fahrzeugherstellern Auswirkungen auf die bisherigen Strukturen im Ersatzmarkt haben. Für den Moment wurde diese Frage verneint, die Entwicklung müsse jedoch weiter beobachtet werden. Sollte sich das „Auto-Abo“ zu einem Trend im Volumenmarkt entwickeln, könnten sich durchaus Veränderungen in der Vertriebsstruktur auch auf dem Räderersatzmarkt ergeben.

BRV-Mitglied Reifen Straub

Ausbildungs-Abschluss mit Bravour geschafft!

In fünf Ausbildungsberufen der Sparten Industrie, Groß- sowie Einzelhandel, Verkäufer und Büromanagement haben 171 kaufmännische Auszubildende aus 12 Klassen in diesem Jahr ihre Abschlussprüfung an der Gebhard-Müller-Schule in Biberach an der Riss erfolgreich absolviert. Mit Alina Gründler und Max Ebner kamen zwei der Absolventen aus dem Hause Reifen Straub, dem Reifengroßhändler und BRV-Mitglied mit Sitz in Kirchberg an der Iller (Baden-Württemberg). Und beide konnten ihre Ausbildung zum/zur Großhandelskauffmann/frau mit einem Preis für ausgezeichnete Abschlussnoten abschließen. Max Ebner gelang dies sogar als Jahrgangsbester.

„In unserer Ausbildung bei Reifen Straub konnten wir vom ersten Tag an Verantwortung übernehmen. Das selbstständige Arbeiten war ein zentraler Punkt der Ausbildung, bei der wir täglich abwechslungsreiche und praxisnahe Aufgaben lösten. Durch direkte Ansprechpartner in unserem Betrieb war ein reibungsloser und schneller Ablauf im Arbeitsalltag gesichert. Außerdem konnten wir uns wichtige Erfahrungen im regionalen als auch internationalen Kundenkontakt aneignen.“, so das kurze Feedback der beiden Preisträger am Tag der Zeugnisübergabe.

Die Absolventenrede durfte Eugen Straub, Geschäftsführer der Reifen Straub GmbH halten. „Ich bin äußerst stolz darauf, zwei so erfolgreiche Nachwuchskräfte im Team zu haben und gratuliere zu den herausragenden Leistungen herzlich.“, so sagte Eugen Straub zu Beginn seiner Rede.

Zum Start des Ausbildungsjahres 2019/2020 hat wieder eine neue Auszubildende im Beruf Kauffrau für Groß- und Außenhandel ihre Ausbildung bei Reifen Straub aufgenommen.



Abb.: Reifen Straub

Ausgezeichnet für beste Abschlussnoten: Die Sonderpreisträger der Kaufmännischen Schule Biberach, darunter Reifen-Straub-Azubi Max Ebner (Bild oben, 4. v.r.). Auch die bei Straub ausgebildete Großhandelskauffrau Elina Gründler (Bild unten links, mit ihrem Kollegen Max Ebner) bekam einen Preis für hervorragende Leistungen. Eugen Straub, Geschäftsführer ihres Ausbildungsunternehmens (oben, ganz rechts), hielt die Absolventenrede (Bild unten rechts).