

Reifenhandel-Betriebsvergleich Januar-Mai 2016

## Mancher Händler ist schon auf Veränderungskurs!

Die aktuelle Betriebsvergleichsauswertung per Mai 2016 zeigt, dass einige deutsche Reifenhändler sich auf den veränderten Markt eingestellt und bereits Maßnahmen ergriffen haben.

Dies ist ein aktuelles Kernergebnis aus dem Betriebsvergleich. Von 815 Betrieben gingen Zahlen aus den Monaten Januar bis Mai 2016 in die Vergleichsermittlung ein. Fünf unterschiedliche Gruppen wurden gebildet.

Trotz rückläufiger Reifenumsätze in den einzelnen Vergleichsgruppen der nicht filialisierten Betriebe, konnten diese Betriebe einen Gewinn in Höhe von 2,1 Prozent vom Umsatz realisieren (Vorjahr 1,3 Prozent). Sie profitieren dabei von den Ertragssteigerungen insbesondere aus dem Reifen- und Autoservice. Erkennbar war, dass Unterschiede in den Roherträgen und Gewinnen nicht wetterbedingt waren, sondern aus den eingeleiteten Maßnahmen resultierten.

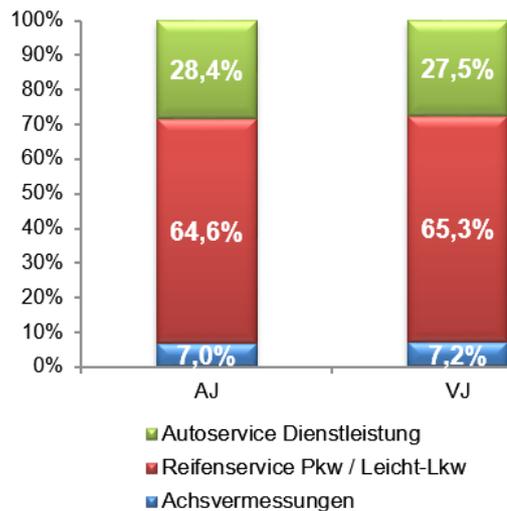
Die Filialisten dagegen konnten ihren Umsatz und die Reifenverkäufe nur durch Sondergeschäfte steigern. Betriebswirtschaftlich machten sie in den ersten fünf Monaten des Jahres aber immer noch Verluste. Das schwache Abschneiden der Filialisten, die die meisten Teilnehmer stellten, bescherte dem Gesamtmarkt eine negative Rendite von minus 1,6 Prozent. Positiv anzumerken: Auch die Filialisten verbesserten sich gegenüber dem Vorjahr im Ergebnis.

**Gesamtumsatz und Gesamtertrag** stiegen erfreulicherweise durchschnittlich über alle Teilnehmer-Betriebe.

In den klassischen Reifenunternehmen sank der Stückabsatz von **Sommerreifen inklusive Ganzjahresreifen** um 1,2 Prozent. Bei den **Winterreifen Pkw** ist im Gesamtmarkt ein Stück-Zuwachs von 3,0 Prozent zu beobachten. Auch hier hat sich in den Betrieben ohne Filial-Zugehörigkeit der Absatz leicht nach unten entwickelt (-0,8 Prozent).

Der Markt für **neue Lkw-Reifen** entwickelte sich im Vorjahresvergleich durchweg positiv, insgesamt steigt der Reifenabsatz hier um 12,3 Prozent. Alle im Betriebsvergleich ausgewiesenen Gruppen konnten in diesem Geschäftsfeld zulegen. In den meisten Reifenbetrieben sank der Absatz bei **runderneuerten Lkw-Reifen** deutlich. Es gab jedoch auch Betriebe und Filialisten, die gegen die Marktentwicklung von Runderneuerten ihre Umsätze deutlich steigern konnten.

Umsatzanteile Dienstleistungsumsätze



Ergebnis aus dem aktuellen Jahresbetriebsvergleich für die ersten fünf Monate 2016: Der Anteil der Autoserviceleistungen am gesamten Dienstleistungsumsatz steigt weiter an.

Abb.: BBE Automotive

Der **Reifenservice** stieg um 2,7 Prozent. Erkennbar ist weiterhin eine Konzentration vor allem der Pkw-orientierten Unternehmen hin zum Geschäftsfeld **Autoservice**, das im Vergleich zu 2015 um 7,2 Prozent zulegen konnte. Große Defizite bestehen immer noch bei den verkauften Stunden pro Mitarbeiter. Hier werden nur 50 Prozent des Niveaus der Pkw-Vertragswerkstätten erreicht. Nach Erkenntnissen der BBE verschenkt der Reifenhandel große Potenziale durch zu wenig strukturierte innerbetriebliche Abläufe.

Die große Bandbreite der Ergebnisse der teilnehmenden Betriebe zeigt auch, dass manche Händler ihre Hausaufgaben bereits gemacht haben und andere resignieren oder ihr Heil beim Kostensparen suchen. **Geschäftsstrategien für die Zukunft bedingen Investitionen in die Mitarbeiter und in den Betrieb, nur so können die Kundenbindung intensiviert und neue Kunden erreicht werden.**

Im ersten Schritt hilft der Betriebsvergleich, die eigenen Ergebnisse in Relation zu vergleichbaren Betrieben zu bewerten. Bei der praktischen Umsetzung von Maßnahmen zur Findung einer konkreten zukunftsfähigen Strategie für