

TOPSTORY AUTOZUM REIFENTAG

## Reifen & Felgen



Michael Borgert, GF BBE Automotive aus Köln, hielt einen fulminanten Vortrag.

# Hat der Reifenhandel Zukunft? Ja.

Vortreffliche Vorträge, Tipps und Tricks und spannende Diskussionen bot der REIFENTAG im Rahmen der AutoZum 2017. Die KFZ Wirtschaft bringt die Highlights.

VON WOLFGANG BAUER

**W**enn die Erträge beim Produkt Reifen geringer werden, dann müssen wir unsere Dienstleistung besser verkaufen“, donnerte VRÖ-Obmann James Tennant in seiner fulminanten Eröffnungsrede anlässlich des Reifentages im Rahmen der AutoZum in Salzburg. Wenn das Geschäft schlecht gehe, seien Schuldzuweisungen an die Industrie, an die Endverbraucher oder ans Internet „Unsinn“, so Tennant. Der Kunde erwarte sich „mehr als einen guten Preis“, „die Menschen sind von unserer Kompetenz abhängig“, betonte der VRÖ-Obmann.

### DIE ZUKUNFT DES REIFENHANDELS

Überaus spannend der Vortrag von Michael Borgert, GF BBE Automotive aus Köln. War früher alles besser? Nun ja, Autohäuser waren Kunden vom Reifenfachhandel und nicht Wettbewerber. Reifen konnte man nicht online kaufen. Irgendwie scheint alles

den Bach runterzugehen. Aber eben nur scheinbar. Borgert hält den aktuellen Entwicklungen freilich auch positive entgegen:

- ▶ Der Fahrzeugbestand wächst kontinuierlich – „Andere Branchen können von derartigen Rahmenbedingungen nur träumen“ (Borgert).
- ▶ Fahrzeuge werden immer älter.
- ▶ In Österreich beträgt die Umrüstquote satte 91% (Stand: 2014); d. h. zweimal pro Jahr Kundenkontakt.

### DIE NEGATIVEN VORZEICHEN:

- ▶ Die Reifenmärkte schrumpfen (Reifen werden besser und halten länger).
- ▶ Siegeszug des Ganzjahresreifens
- ▶ Konkurrenz durch das Internet
- ▶ Autohäuser setzen zunehmend auf den Reifen als Frequenzbringer.
- ▶ zuletzt milde Winter



Michael Borgert plädiert dafür, den Ganzjahresreifen nicht primär als Ertragskiller zu sehen, sondern eher als Chance, zumal dieses Segment permanent wachse. Vor allem bei Fahrern, die ihr Fahrzeug nicht täglich brauchen und im urbanen Raum. In puncto Online konstatiert der Reifenexperte, dass zurzeit elf Prozent der Kunden im Internet kaufen. Dieser Markt werde allerdings nicht mehr stark wachsen. Die größere Bedrohung für den Reifenfachhandel seien die Autohäuser, die den Reifen als Frequenzbringer erkannt hätten. Warum tun das die Autohäuser konkret? Laut Borgert machten es 61% zur Kundenbindung, 50% wegen des Zusatzverkaufs von Werkstatteistung und 30%, um die Werkstatt auszulasten.

### DIE GOLDENEN ZEITEN

Vor 50 Jahren seien die goldenen Zeiten angebrochen. Seine Eltern hätten einen Betrieb aufgebaut und gutes Geld verdient, so Herbert Wadel (Reifen Wadel, Klagenfurt). „Die Industrie hat an den Handel geliefert, und der Handel hat verteilt. Es ist viel Geld verdient worden, das auch unentwegt investiert werden konnte“, so Wadel. Und heute? Heute werden die Reifen zum neuen Auto „dazugeschenkt“. Herbert Wadel stellt brisante Fragen an die Industrie:

- ▶ Was unternimmt die Industrie, um dem Reifenhandel Chancengleichheit bei den Einkaufspreisen zu gewährleisten?
- ▶ Denkt die Industrie über Logistik-Entlastung nach, damit im Reifenhandel die Lagerreichweite verkürzt werden kann und der frei werdende Platz für Depotreifen genutzt werden kann?
- ▶ Wie sieht die Reifenindustrie die Zukunft des Reifenhandels? Extreme Ausdünnung? Starke Diversifikation? Auf die Antworten darf man gespannt sein.



**„Was unternimmt die Industrie, um dem Reifenhandel Chancengleichheit bei den Einkaufspreisen zu gewährleisten?“**

HERBERT WADEL,  
REIFEN WADEL  
KLAGENFURT

### VORTRAG



Andreas Obereder, GF Obereder GmbH

Andreas Obereder präsentierte die Kooperation der Firma Obereder mit Castrol und Aral unter dem Titel: „Gemeinsam immer besser“. Neben den starken Marken Castrol und Aral liefert Obereder ein professionelles Geräteprogramm, Verkaufs-Unterstützung, organisiert informative Unternehmertage und lädt Kunden regelmäßig ein, gemeinsame Feste zu feiern. Wie kundennah die Firma Obereder agiert, zeigt sich auch in der Tatsache, dass Andreas Obereder nicht nur seine E-Mail-Adresse, sondern auch seine Handynummer in der Präsentation zur Verteilung brachte.

### VRÖ-AWARD



James Tennant (VRÖ-Obmann), Kristijan Ambroz (Semperit Österreich), Günter Riepl (Falken), Thomas Körpert (ApolloVredestein) (v. l.)

Die Mitglieder des VRÖ wählten die besten Reifenmarken im Zeitraum 2015 bis 2016. Neun Kriterien wurden nach dem Schulnotensystem von den Reifenspezialisten bewertet. Im Zwei-Jahres-Rhythmus werden die VRÖ-Awards an die Reifenhersteller vergeben. Stimmberechtigt sind alle VRÖ-Mitglieder. Bewertet werden unter anderem die Qualität der Produkte, die Verkaufsmannschaft und die Preispolitik wie auch die Lieferfähigkeit aller Reifendimensionen. Die Sieger der Kategorie PKW sind: 1. Falken, 2. Continental, 3. Vredestein. VRÖ-Obmann James Tennant übergab die Trophäen.