

Gute Geschäfte mit Pneus

Reifenhandel | Laut einer Umfrage des Bundesverbands Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e. V. (BRV) können die Händler mit ihrem Reifenschäft zufrieden sein. Sowohl Umsatz als auch Rohertrag lagen von Januar bis Mai auf einem guten Niveau.



Der Reifenhandel ist auch in der momentan schwierigen Lage ein lukratives Geschäft.

Reifenhändler konnten dieses Jahr Umsatz und Rohertrag je Outlet deutlich steigern. Laut einer Umfrage des Bundesverbands Reifenhandel- und Vulkaniseur-Handwerk e. V. (BRV) belief sich der Gesamtrohertrag eines durchschnittlichen Outlets im Mai 2022

auf 39,4 Prozent vom Umsatz, die Gesamtkosten auf 39,6 Prozent vom Umsatz. Das Betriebsergebnis lag mit Werten zwischen 1,4 und 2,4 Prozent vom Umsatz auf einem guten Niveau. Kostensteigerungen gab es sowohl bei den Personal- als auch bei den Raumkosten. Im Zeitraum Januar bis Mai 2022 waren 343 Outlets zu ihrer Geschäftsentwicklung befragt worden.

Der Start in das Jahr 2022 ist auch in der Reifenbranche mit einer dynamischen Preisentwicklung verbunden. Dies zeigt sich deutlich in den unterschiedlichen Entwicklungen bei den Stück- und Umsatzzahlen. Im Vergleich zum Vorjahr wurden im Gesamtdurchschnitt über alle Reifensegmente die Stückzahlen um 0,2 Prozent, der Umsatz aber um 17,1 Pro-

zent gesteigert. Der Umsatz mit Reifenservice-Dienstleistungen stieg im Durchschnitt um 6,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf durchschnittlich 126.790 Euro je Outlet. Auch das Wachstum beim Autoservice hielt an: Im Schnitt wurde mit 86.600 Euro (Lohn und Teile) rund 8,7 Prozent mehr Umsatz realisiert als im Vorjahreszeitraum.

Preise steigen weiter

Für das Winterreifengeschäft beobachtet der Reifenhandels-Verband anziehende Preise. Vor allem die Corona-Krise und den Krieg in der Ukraine sieht der BRV als Treiber. „Wichtige Rohstoffe wie Ruß und Synthetik-Kautschuke bezog die Reifenindustrie bis vor wenigen Monaten zum großen Teil noch aus Russland und der Ukraine“, sagt der Geschäftsführer Technik, Michael Schwämmlein. Hier müssten die Hersteller nun neue Lieferanten suchen. Zudem trieben die hohen Öl-, Gas- und Strompreise die Kosten in der Produktion. Und neben den Preissteigerungen für den Reifen selbst muss der Handel laut Schwämmlein „natürlich versuchen, auch die Kostensteigerungen für seinen eigenen Geschäftsbetrieb“ weiterzugeben. Das seien insbesondere explodierende Energie-, aber auch steigende Personalkosten.

Bei der Verfügbarkeit von Reifen erwartet der BRV allerdings keine flächendeckenden Probleme. Bei speziellen Ausführungen könne es „punktuell zu Lieferproblemen kommen“, sagt Schwämmlein. Allerdings werde sich „eine alternative zulässige Bereifung kurzfristig finden lassen.“ Möglicherweise stellten Premiumhersteller aber bei Rohstoffknappheit eher teurere größere Reifen her, da diese deutlich margenträchtiger seien als Quality- oder Budget-Brands und kleinere Reifen.

Andrea Haunschild |

Neue Software

Lagerverwaltung | Die Gehring Group ermöglicht mit der neuen Räder-Lagerverwaltungssoftware „ProWheel“ eine durchgängige Abbildung und Dokumentation aller Geschäftsprozesse inklusive automatisiertem QR- und Barcode-Druck. Auf diese Weise können die anwendenden Dienstleister ihre Abläufe insbesondere zu den Stoßzeiten beim Räderwechsel effizient managen. Die Protokollierung beinhaltet auch das optionale Hinterlegen von Fotos der Radsätze zur Dokumentation ihres Zustands.

Der Einsatz von ProWheel ist dabei „Stand-Alone“ oder per Schnittstelle angebunden an eine bestehende Software bei den Autohäusern möglich. So lassen sich Radsätze just in time bestellen. Die intelligente Tourenplanung gewährleistet hierbei hohe Effizienz für Abholungen und Anlieferungen.

Je nach Kundenwunsch bietet Gehring ProWheel im klassischen Mietmodell zum monatlichen Festpreis an oder als „Pay-per-Wheel“ abhängig von der Zahl der jeweils eingelagerten Radsätze. Bereitgestellt werden kann auch die komplette Server-Infrastruktur für einen durchgängig gewährleisteten Betrieb der Datenbank. Dank Multisprachenfähigkeit ist ProWheel zudem auch international einsetzbar.

„Mit ProWheel ergänzen wir unser Portfolio an eigenentwickelten Softwaresystemen um eine weitere gewohnt bedienerfreundliche und leistungsstarke Lösung. Dank ihres modularen Aufbaus lässt sie sich passgenau und flexibel auf ganz konkrete Bedürfnisse anpassen“, so Nils Gehring, geschäftsführender Gesellschafter der Gehring Group. ha

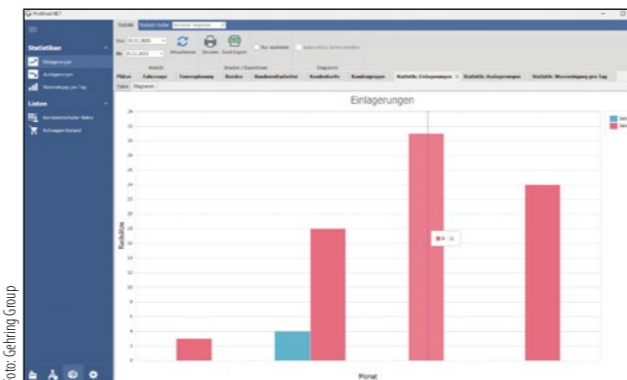


Foto: Gehring Group



EV

Exklusiv entwickelt für Elektrofahrzeuge



ION Winter
ION Winter SUV

Entwickelt, für mehr Leistung im Winter



www.hankookreifen.de