

Juli 2009

# tankstelle

G 6626

[www.tankstelle-magazin.de](http://www.tankstelle-magazin.de)

**BIG**  
MINDEN  
Mit den  
offiziellen  
Verbands-  
nachrichten

## Zeitungen und Magazine unter Druck

So kommt Ihr Sortiment  
in Schwung

### CONVENIENCE

Rentables Geschäft mit  
DVD-Verleih **Seite 20**

### AUTOWÄSCHE

Waschchemie mit verbesserter  
Rezeptur **Seite 31**

### TECHNIK

Reifenhandel – ein zusätzliches  
Standbein **Seite 36**

### WIRTSCHAFT & RECHT

BP/Aral verordnet sich  
Schlankheitskur **Seite 44**

### TANKSTELLE-CLUB

Mit Treuekarten Stammkunden  
gewinnen **Seite 51**



# Gib Gummi!



Auch Tankstellen haben im immer komplexer werdenden Reifengeschäft noch eine Chance. Allerdings müssen sie gute Service- und Beratungsqualität bieten – und den richtigen Partner zur Seite haben.

## Marketing: Best Practice

Im vergangenen Jahr verlieh der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk (BRV) erstmals einen Marketing-Award. Ausgezeichnet wurden folgende Unternehmen:

- Bosch Car Service Rösigen GmbH, Kelkheim. Über einen „Vorteils-Club“, der bewusst kleine und mittelständische Regional-Unternehmen anspricht, wurden 80 Firmen mit 223 Fahrzeugen als Neukunden gewonnen.
- Point S Heinzelmann GmbH & Co. KG, Plüderhausen. Einlagerungs- und Pannen-Service, Montage vor Ort, Seminare für Großkunden, Aktionen wie Ölwechsel-, Klima- oder Spurprüf-Wochen.
- Reifen Rüttgers GmbH, Meckenheim-Merl. Gute Ideen sind keine Frage der Unternehmensgröße. Das beweist der Familienbetrieb, der den Reifenhandel mit seinem Autoservice vernetzte. Besonders überzeugte die Jury der breite Marketing-Mix (Motto: „Qualität hat ihren Preis“) aus den Faktoren Produkt, Preis, Kommunikation und Distribution.

Noch vor zehn Jahren war Reifenhandel ein relativ beschauliches Gewerbe. Zweimal im Jahr deckten sich die Betriebe mit einer übersichtlichen Anzahl von Reifenmarken und -größen ein – und am Ende der Saison waren die Lager leer. Denn die Kunden kauften in der Regel die Reifen, die ihnen der Händler empfohlen hatte. Auf diese Weise konnten sich auch kleinere Unternehmen wie Tankstellen, die eine Werkstatt und das entsprechende Know-how besaßen, ein paar Euro hinzuverdienen.

Doch inzwischen hat sich das Verbraucherverhalten durchs Internet drastisch verändert. Heute informieren sich laut einer aktuellen Infratest-Studie 57 Prozent der Reifenkäufer zuerst am PC, lesen dort Testberichte und machen Preisvergleiche. Entsprechend genau weiß der Kunde, was er will.

Folglich bleiben Händler, die falsche Produkte auf Lager haben, darauf sitzen. Auch wer nicht kurzfristig und zum gewünschten Preis liefern kann, sieht schlecht aus. Um-

so wichtiger ist es für den Reifenhändler, optimale Bezugsquellen zu nutzen.

Eine davon sind die knapp 70 Großhändler, die der Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk (BRV) auf seiner Homepage ([www.bundesverband-reifenhandel.de](http://www.bundesverband-reifenhandel.de)) gelistet hat. Beispiel: Reifen Göggel (Gammertingen), ein international tätiger Reifengroßhändler und Vollsortimenter mit 180 Mitarbeitern, der Tankstellen und freie Werkstätten nach wie vor als „Vertriebskanäle mit hohem Stellenwert“ betrachtet. Im Gegensatz zu vielen Einkaufskooperationen, die inzwischen immer mehr auf spezialisierte Großbetriebe und Franchising setzen.

„Egal ob der Kunde einen einzelnen Pkw-Reifen oder ein nach seinen exakten Wünschen zusammengestelltes Komplettad mit Alufelge benötigt – Lieferengpässe kennen wir nicht“, sagt Mike Hummel, Marketingleiter bei Reifen Göggel. Dank des riesigen Lagers mit 1,2 Millionen Pneus. Von dort aus werden Wiederverkäufer in Deutschland und Österreich durch die



eigene Flotte des Unternehmens sowie Versanddienstleister beliefert. „Just in time“, wie Hummel betont. Das heißt, die Ware ist am nächsten Tag, spätestens aber nach 48 Stunden vor Ort.

Besonders stolz ist das Unternehmen neben dem umfassenden Service und der qualifizierten Beratung durch geschultes Fachpersonal auf den „kundenfreundlichen Online-Shop“, über den jede zweite Bestellung läuft. „Außerdem können unsere Partner dort rund um die Uhr Verfügbarkeiten einsehen und technische Informationen einholen“, ergänzt Hummel.

Komplett auf Elektronik setzt die Tyre 24 GmbH, die mit [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) Deutschlands größte B2B-Online-Plattform (Marktanteil: 81 Prozent) etabliert hat. Eine Datenbank, die sechs Millionen verfügbare Reifen und Felgen umfasst und von über 10.000 Händlern genutzt wird.

Beim Aufbau dieses Geschäfts „sind wir einen ganz neuen Weg gegangen“, erzählt Tyre-24-Geschäftsführer Michael Saitow. Parallel zur B2B-

Plattform wurde das Portal [www.reifen-vor-ort.de](http://www.reifen-vor-ort.de) entwickelt, wo Endkunden ihre Produktwahl treffen und dann auf einen Händler in ihrer Region verwiesen werden.

Einer davon ist Marc Krüger, Shell-Stationär in Rotenburg, der seine Listung in dem Portal gezielt zur Akquise von Neukunden nutzt. Mit Erfolg. „In der letzten Saison kamen 40 Prozent meiner Kunden übers Internet.“ Einen weiteren Vorteil sieht der Tankstellenunternehmer in den günstigen Bezugsquellen. „Ich habe einen Preisvorteil bis zu 30 Prozent, den ich an meine Kunden weitergeben kann.“

Als zusätzliches Plus nennt Krüger die zahlreichen Testberichte. „Dadurch kann ich die Kunden viel besser beraten.“ Und das – verbunden mit gutem Service – ist und bleibt für den Stationär und Reifenhändler weiterhin das Wichtigste. Egal ob der Gummi direkt beim Großhändler oder über eine Online-Plattform bestellt wird.

Text: Gerhard Hörner

[hoerner@tankstelle-magazin.de](mailto:hoerner@tankstelle-magazin.de)

✓

## Checkliste Online-Handel

**www.tyre24.de BETA**  
Die Onlinecommunity von Großhandel und Handel rund um Reifen, Felgen, Fahrwerke und Zubehör...

Über 100 Großhändler und Hersteller aus Deutschland, Holland, Belgien, Luxemburg und Österreich online. Preise und Lagerbestände bei [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) ein.

Über 10.000 Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser finden schnell und einfach Informationen und Preise. Sie können direkt beim günstigsten Großhändler bestellen.

Tyre24 ordnet und visualisiert alle relevanten Informationen und optimiert Geschäftsprozesse.

Tanken Sie die mit 25,4% Marktanteil größte B2B-Plattform für den Radhandel!

Marktanteil: Bäume 2007/2008 hat sich von 2006 auf 25,4% erhöht. Mit einer Marktdurchdringung von 41,4% den zweiten Platz unter den B2B-Plattformen.

Jetzt kostenfrei testen

TANKE24.GMBH | TSC | TSCN | SERVICE.BAUMER | RADWEL | JOHANNES RAB

**Eine gute Online-Plattform sollte Reifenhändlern folgende Vorteile bieten:**

- Sie sind nicht nur Montagepartner, sondern verdienen auch am Verkauf.
- Sie können Verkaufs- und Montagepreise frei kalkulieren.
- Ihre Auswahl ist nicht auf einzelne Hersteller beschränkt.
- Sie haben keine lange Vertragsbindung.
- Ihr Zeitaufwand für Einstellung und Verwaltung der Artikel ist möglichst gering.
- Die Plattform sollte eine möglichst große Zahl von Usern haben sowie durch aktuelle Testberichte aktiv gepflegt werden.

## REIFEN GÖGGE

Großhandel Service Logistik

Mühlburren 2 – 4

72501 Gammertingen

[www.reifen-goeggel.de](http://www.reifen-goeggel.de)

Telefon (07574) 93130

Telefax (07574) 93440

[info@reifen-goeggel.de](mailto:info@reifen-goeggel.de)



Ihr Vorteil:  
Unser

**SERVICE!**

Alles aus einer Hand!!!

**WWW.REIFEN-GOEGGEL.DE**