

Trends & Facts Nr. 8

Dez. 2004

1

Zur Sache

Der BRV-Vorstand zur Branchenlage:
Nachdenklichkeit angebracht

5

Aktuell

BRV-Blitzumfrage in Handel und Industrie:
Moll- und Dur-Töne

18

Aktuell

Definition und Kennzeichnung von Winterreifen:
Den Stein des Weisen noch nicht gefunden

36

Aktuell

Start der Fortsetzungsserie „Tuning“

49

Technik

Zulässige Bereifung von Kraftfahrzeugen:
BRV erreicht Lösung

62

Betrieb

Top-Broschüre zum erfolgreichen
Krisenmanagement hilft!

BRV-Blitzumfrage im Handel

Verunsicherung und Fragezeichen überwiegen

Den anstehenden Jahreswechsel nahmen wir auch in diesem Jahr zum Anlass, einige unserer Mitglieder zu bitten, uns ihre Einschätzung zum Geschäftsjahr 2004 mitzuteilen. Dies taten wir Anfang Dezember 2004 verbunden mit der Bitte, auch einen Blick in die Zukunft zu werfen.

Die relative Robustheit, die den Reifenfachhandel im Dezember 2003 im Vergleich zu anderen Einzelhandelsbranchen auszeichnete, scheint zu schwinden. Verunsicherung und Fragezeichen, in der deutschen Gesellschaft schon seit Jahren auf der Tagesordnung ganz oben stehend und Mitverursacher einer deutlichen Konsumzurückhaltung, entnehmen wir so manchen Antworten einer ansonsten eher zum Optimismus neigenden Branche.

Wenn Unternehmen, die im zurückliegenden Jahr sicherlich Vieles getan haben, um ihre betriebliche Existenz zu sichern, in das „Fahrwasser des Unwägbaren“ kommen und sich vom Bazillus der Unsicherheit und des Unkalkulierbaren infizieren lassen, dann muss sich die Politik fragen lassen, ob sie nicht eine gehörige Portion Mitschuld an der Depression dieses Landes hat.

Wir danken den Unternehmern, die unsere Fragen beantwortet haben und die nachstehend zu Wort kommen. Wir hatten im Einzelnen folgende Fragen gestellt.

1) Haben sich Ihre Erwartungen bezüglich des Geschäftsverlaufs Ihres Unternehmens in 2004 bestätigt? Worin bestanden die geschäftlichen High-lights, wo die eher kritischen Punkte?

2) Wie beurteilen Sie den Verlauf des diesjährigen Winterreifengeschäfts?

3) Wie sehen Sie die Aussichten für das Jahr 2005?

Veit Josef Czarnecki, Geschäftsführer der point S Reifen Czarnecki GmbH & Co. KG in Idar-Oberstein

zu 1)

Meine Erwartungen bezüglich des Geschäftsverlaufs haben sich bis Ende August 2004 bestätigt. Wir haben 6% mehr Umsatz und 8% mehr Rendite.

Einige große Ketten haben mit ihren preislichen Aktionen dazu beigetragen, dass die vorkalkulierte Gewinnspanne vor allem im 2. Halbjahr, insbesondere bezogen auf das Winterreifengeschäft nicht durchgesetzt werden konnte.

Über Tyre24 lief 10% vom Umsatz, weil die Industrie nicht liefern konnte, Tendenz steigend!

zu 2)

Im September 2004 erreichten wir 95% und im Oktober nur 65% des Vorjahresumsatzes.

Im November wurde die Differenz wieder kompensiert. Die Autohäuser mit ihren Winterräderbestellungen ließen das Stahlradgeschäft um ca. die Hälfte zusammenbrechen. Die Situation war insbesondere in September und Oktober beängstigend.



Veit Josef Czarnecki, Geschäftsführer der Reifen Czarnecki GmbH & Co. KG in Idar-Oberstein

Alle Autohäuser liefern zu den Neu- und teilweise Gebrauchtwagen Winterkomplettsets, meistens als Beistellung.

Erfreulich, dass bei Alufelgen das Umsatzplus bei 18% lag.

zu 3)

Dem Jahr 2005 sehe ich verhalten positiv entgegen.

Die Industrie backt eigene Rezepte ohne den Reifenfachhandel. Sie schiebt ihn nur vor, wenn ihr das Geschäft zu klein oder zu schwierig erscheint.

Blitzumfrage