



30.06.2017

Interview mit Alec Reiff, Geschäftsführer bei der REIFF Reifen und Autotechnik GmbH, Reutlingen

BRV: Beim 18. Kölner Aftersales Forum der BBE Automotive in Köln am 22. Juni 2017 wurden neue Trends beleuchtet, die den Aftermarkt der Zukunft bestimmen. Als ein Trend wurde die Konsolidierung im Aftersales gesehen. Sehen Sie den Verkauf Ihres Geschäftsbereiches Reifen als den Startpunkt einer neuen, branchenweiten Konsolidierungswelle in Deutschland?

Alec Reiff: Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass der Reifenersatzmarkt prädestiniert ist, konsolidiert zu werden. Als Teil des Automotive Marktes, in dem dieser Trend bereits vor Jahren eingesetzt hat, wird sich der Reifenersatzmarkt von dieser Entwicklung nicht entkoppeln können. Der Markt ist stark fragmentiert, die Professionalität der Akteure nicht immer auf der Höhe der Zeit; die Digitalisierung hat diesen Trend in den vergangenen Jahren deutlich beschleunigt.

BRV: Sehen Sie die Konsolidierungsbestrebungen nur im freien Reifenfachhandel oder werden hiervon auch die Handels- und Industrieketten betroffen sein?

Alec Reiff: Wir glauben an den freien Reifenhandel und sind überzeugt, dass es an der Zeit ist auch ein Gegengewicht zur Industrie-dominierten kontrollierten Distribution zu schaffen. In wieweit es Konsolidierungsbestrebungen bei Handels- und Industrieketten geben könnte, kann ich nicht beurteilen.

BRV: Verabschiedet sich das Reifengeschäft von einem primär nationalen zu einem europäischen, wenn nicht gar globalen Geschäft?

Alec Reiff: Wenn Sie sich heute die Großhandelslandschaft ansehen, so ist das Geschäft bereits heute zu einem Großteil paneuropäisch geworden; die einheitliche europäische Währung, die Digitalisierung und der Kapazitätsausbau der Logistikleistungen spielen hierbei eine große Rolle. Dies gilt in gleichem Maße für das Onlinegeschäft. Der stationäre Fachhandel hat seine regionale bzw. lokale Legitimation nach wie vor.

BRV: Als herstellerunabhängiges Unternehmen galt Reiff als Benchmark in der Branche. Ist die Aufgabe des Geschäftsbereichs Reifen für den Reifenfachhandel jetzt als Signal zu verstehen, dass selbst die Kombination aus Reifen- und Autoservice auf Dauer nicht mehr rentabel sein kann und nur der Umstieg in ganz andere, profitable Geschäftsbereiche Zukunft haben wird?

Alec Reiff: Nein. Wir haben erfolgreich bewiesen, wie eine professionelle Ausrichtung auf die Kombination Reifen- und Autoservice, zu sehr guten Ergebnissen führen kann. Dieses Potenzial ist unseres

Erachtens noch nicht ausgeschöpft, bedingt aber eine hohe Investitionsbereitschaft, operative Exzellenz zum Kunden hin aber auch in den internen Prozessen bis hin zur kontinuierlichen Entwicklung der Mitarbeiter.

BRV: Viele BRV-Mitgliedsunternehmen sind Kunden der Reiff-Großhandelsparte tyre1. Was wird sich mit dem Verkauf für sie ändern?

Alec Reiff: Nichts! Die Firmennamen Reiff Reifen und Autotechnik, tyre1, NETTO und reifendiscount.de werden fortgeführt. Die Mitarbeiter und Ansprechpartner bleiben die gleichen. Durch den Kauf durch European Tyres Distribution Limited wird REIFF zu dem führenden europäischen Reifenhändler gehören, was für unsere Kunden sicherlich keinen Nachteil bedeutet, im Gegenteil. Gerade die fortbestehende Unabhängigkeit von Reifenherstellern bietet ein Maximum an Sortimentstiefe und –breite sowie kompetitive Preis-/Leistungsfähigkeit.

Mit der Professionalität im Umgang mit unseren Kunden, dem breiten und tiefen Sortiment und unserer geschätzten Serviceorientierung werden wir auch in Zukunft die Kunden von uns überzeugen!

BRV: Die Lkw-Reifenrunderneuerung allgemein leidet bekanntermaßen unter noch größeren Profitabilitätsproblemen als das Reifenhandels- und Werkstattgeschäft. Glauben Sie, dass Ihr Runderneuerungswerk, das ja mit verkauft wird, unter dem neuen Eigentümer noch eine Chance auf Zukunft hat?

Alec Reiff: Wir sind – Dank unseres neuen und hochmodernen Runderneuerungswerkes – und nicht zuletzt auf Grund der professionellen Marktbearbeitung unseres Außendienstes mit der Entwicklung dieses Segments zufrieden; insofern kann ich den ersten Satz Ihrer Frage nicht bestätigen.

Aber auch hier gibt es aus unserer Sicht die Notwendigkeit einer nationalen/internationalen Ausrichtung. Kleinproduzenten, die im Jahr 1.000-2.000 Reifen produzieren dürften keine große Zukunftsperspektive haben.

Unsere Produktionskapazitäten sind durchaus auf eine europäische Erschließung des LKW-Runderneuerungsmarktes ausgerichtet; insofern sehen wir auch hier große Chancen in der neuen Konstellation, dieses Geschäft noch weiter nach vorne zu entwickeln.