

# Kampf um Kunden und Anteile

## Autohäuser und das Internet bedrängen den klassischen Reifenhandel

**München.** „Für uns sind Reifen ein strategisches Geschäft“, gesteht Matthias Englisch, Verkaufsleiter des Ford-Autohauses Erich Kuttendreier in München. Offenbar nicht nur für ihn: Nach Erhebungen der Unternehmensberatung 3hm Automotive in Michelsstadt greifen Autohändler immer stärker in den Reifenersatzmarkt ein, um so Werkstätten besser auszulasten und die Kundenbindung zu intensivieren. Ihr Anteil an dem Geschäft, der in Deutschland ein Umsatzvolumen von schätzungsweise 2,5 Milliarden Euro hat, ist in den vergangenen zwei Jahren von 31,5 auf 32,4 Prozent geklettert – Tendenz steigend. Tankstellen und freie Werkstätten mussten dafür Anteile abgeben.

Der klassische Reifenfachhandel konnte im abgelaufenen Jahr seine starke Position im Ersatzgeschäft mit Pkw-Reifen (51,9 Prozent) zwar noch behaupten. Doch bei dem Tempo, mit dem Auto-



FOTO: GETTY

**Reifenmontage:** Der klassische Reifendienst kriegt Konkurrenz.

häuser ihre Reifenaktivitäten ausbauen, werden nach Einschätzung von Branchenexperten die Fachhändler schon bald Boden preisgeben müssen. „In Sachen Service und Mehrwertleistung sind Autohäuser dem Reifenhandel vielfach überlegen“, konstatiert Matthias Grün, der bei Mi-

chelin in Karlsruhe für das Reifenersatzgeschäft in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortlich ist. Für zusätzlichen Druck sorgt das Internet, das als Vertriebskanal beständig an Bedeutung gewinnt: 2002 wurden nach Erhebungen von 3hm bereits 1,2 Prozent der Neureifen über das Internet verkauft.

Die freien Handelsbetriebe suchen ihr Heil in Kooperationen. Und die Reifenhersteller bauen ihre Handelsketten aus. So erwarb Michelin zum Jahresende 2002 die Viborg-Gruppe, den bis dahin größten herstellerunabhängigen Reifenvermarkter. Die anderen setzen auf den Ausbau ihrer Franchiseketten First Stop (Bridgestone), Premio (Goodyear Dunlop), Pneumobil (Pirelli) und Vergölst (Continental) – in der Hoffnung, die Herausforderer durch schiere Größe vielleicht doch noch zum Rückzug zwingen zu können. *Isabella Finsterwalder-Reinecke*