

„Auf WKR-Geschäft einlassen“

Interview | Das Geschäft mit Winterkomplettträgern wird zunehmend anspruchsvoller. Tiemo Emig, einer der beiden Geschäftsführer des Reifenhändlers RR Team GmbH in Laubach, hat daher klare Erwartungen an die Reifenhersteller.



Tiemo Emig ist einer der beiden Geschäftsführer der RR Team GmbH in Laubach.

Foto: RR Team

asp: Welche Erwartungen hat RR Team an einen strategischen Reifenpartner, um den Automobilhandel im Winterkompletttradgeschäft optimal zu unterstützen?

T. Emig: Die Erwartungshaltung an einen Reifenpartner, den wir als strategisch ansehen, geht für uns deutlich über das Normalmaß hinaus. Wir erwarten, dass sich der Lieferant auf die Herausforderungen des heutigen WKR-Geschäftes „einlässt“. Winterkomplettträger werden durch die Autohäuser heute sehr viel bedarfsnäher bestellt, der Anteil der Vororder ist über die letzten Jahre stetig gesunken. Das Geschäft wird dadurch weniger gut planbar und verlangt eine höhere Flexibilität in Logistik und Produktionsplanung sowohl bei uns als auch beim Reifenlieferanten. Wir erwarten darüber hinaus gemeinsame Aktivitäten, die das WKR-Geschäft weiterentwickeln, wie zum Beispiel die abgestimmte Betreuung der Autohäuser durch die Außendienste der Reifenindustrie und RR Team.

asp: Welche Anforderungen ergeben sich für RR Team aus dem eigenen Geschäftsmodell im Hinblick auf Produktmanagement, Logistik und Verfügbarkeit von Winterreifen?

T. Emig: Wie bereits ausgeführt, sehen wir heute ein deutlich verändertes Bestellverhalten seitens der Autohändler. Die Planbarkeit des Geschäftes nimmt ab. Die tatsächlichen Bedarfe weichen stärker von der forecastbasierten Vorproduktion ab als in der Vergangenheit. Zu komplexe Angebotsprogramme schlagen in dieser neuen Realität deutlich stärker auf den Servicegrad durch als in der Vergangenheit. Die Herausforderung ist, eine neue Balance zwischen Breite und Standardisierung im Produktprogramm zu finden. Wir diskutieren diesen Aspekt intensiv mit unseren Auftraggebern. Unabhängig davon müssen wir unsere Prozesse anpassen auf kleinere Losgrößen sowohl in Produktion als auch Logistik und Versand.

asp: Welche Kriterien werden aus Sicht von RR Team künftig über den Erfolg im Winterkompletttradgeschäft entscheiden – insbesondere mit Blick auf den Reifen?

T. Emig: Wir befinden uns in einer Phase der globalen Erwärmung, Schnee-Ereignisse werden seltener. Tendenziell werden immer mehr Neuwagen im Autohaus auf Ganzjahresreifen umgerüstet. Und dennoch gibt es immer noch zahlreiche Kunden, die auf Spezialbereifung setzen, was aus unserer Sicht grundsätzlich die richtige Entscheidung ist. Damit dies so bleibt, ist die Reifenindustrie aufgefordert, Spitzenprodukte zu entwickeln und die Vorteile der Spezialbereifung über entsprechende Tests nachzuweisen. Die Abgabepreise müssen hierbei als fair empfunden werden. Tendenziell entscheiden Verbraucher aktuell preissensibler.

Interview: Ralph M. Meunzel |



Foto: RR Team

Automatische Montageanlage für Reifen von RR Team in Lissendorf

Kurzfassung

Der Reifenhändler RR Team ist Experte für die Montage von Winterkomplettträgern. Das Geschäft mit den Autohäusern ist laut Geschäftsführer Tiemo Emig anspruchsvoller geworden.

Thomas Klotz, Bridgestone



Foto: Bridgestone

„Bridgestone und RR Team pflegen seit vielen Jahren eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit, die sich kontinuierlich weiterentwickelt. Auf diesem Fundament bauen wir partnerschaftlich das Komplett-rad-Segment erfolgreich und mit einem hohen Maß an Professionalität weiter aus. Sicherheit steht dabei an erster Stelle, weshalb spezialisierte Lösungen, insbesondere im Winterreifensegment sowie für Extremsituationen immer die erste Wahl sind.“

Marvin Schulz, Continental



Foto: Continental

„Aus unserer Sicht ist vor allem die Kombination aus Marktkenntnis, technischer Kompetenz und Nähe zum Handel entscheidend. RR Team versteht sehr genau, was die Autohäuser benötigen, und übersetzt diese Anforderungen in zuverlässige Prozesse. Dadurch entsteht eine enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit, die es uns bei Continental ermöglicht, saisonale Kundenbedürfnisse gezielt und hochwertig zu bedienen.“

Marcel Majert, Falken



Foto: Sumitomo Rubber

„Aus Herstellersicht ist RR Team ein Partner, der Planbarkeit und Marktzugang sehr überzeugend verbindet. Besonders schätzen wir die Professionalität in der Zusammenarbeit, von klaren Forecasts über strukturierte Bestell- und Abstimmprozesse bis hin zu verlässlichen Ansprechpartnern in der gesamten Saison. Ein wesentlicher Mehrwert ist außerdem das relevante Volumen, das RR Team in gebündelter Form über verschiedene Hersteller bereitstellt.“

Jürgen Mahr, Hankook



Foto: Hankook

„Mit RR Team verbinden wir seit über 20 Jahren eine erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Hier arbeiten absolut erfahrene Profis mit entsprechender Expertise, die aufgrund Ihrer Erfahrung und entsprechendem Netzwerk eine führende Rolle einnehmen. Offenheit, Vertrauen und die konstruktive Partnerschaft schätzen wir hier besonders. Denn das OEM-After-sales-Geschäft stellt besondere Anforderungen an Reifen und Kompletträder.“

SIE MÖCHTEN ETWAS MEHR?

JETZT BESTELLEN!

MAGAZINE BÜCHER FORMULARE



© Adobe Stock/twixx

Der Shop für die Automobilwirtschaft
auto-business-shop.de