



Vinzenz Schauer und Günther Pertl (Achleitner) registrieren immer mehr Vielfalt am Markt

Christian Thaller und Erich Osmann sind mit Alcar Fixgrößen im österreichischen und internationalen Rädergeschäft

Manfred Stiglitz, Manfred Köhler und Horst Jeziorko forcierten das breit gefächerte Programm von Auto Plus

Auf Partnersuche ist der steirische Fahrzeugeinrichter Weissensteiner

## Die Räder rollen wieder

Optimistischer als in den vergangenen Jahren präsentierte sich die Reifenbranche bei der AutoZum. Auch Zubehörfirmen und Fahrzeugeinrichter formulierten offensive Pläne.

### Vielfalt im Kommen

Laut Konsulent Vinzenz Schauer hat **Achleitner/Tyrol Pneu** auf der Messe Räder im Hochpreissegment und Nischenbereich forciert. Zu registrieren ist eine immer größere Vielfalt: Verschiedene Farben und Konturen sind ebenso in wie polierte oder mit Chromteilen veredelte Varianten. Vermarktet wird über die hauseigenen Niederlassungen und den Fachhandel.

### Attraktive Angebote

Seit Neuestem mit seinen Multimediaprodukten bei Auto-Z vertreten ist Peter Geisel, Vertriebsleiter von **ACR**. Die Kommunikations- und Navigationslösungen bieten höchste Qualität zu attraktiven Aftermarktpreisen.

### Kompressorenpower „Made in Austria“

„Sehr positiv“ verlief die AutoZum für Peter Lamm, Geschäftsführer des Kompressorenherstellers **AGRE**, und seinen Verkaufsleiter Gerhard Schindler. Das in Garsten ansässige Unternehmen ist stolz auf das Prädikat „Made in Austria“. Highlight des Messeauftritts war die neue Schraubenkompressoren-Baureihe SCK 6-40, bei der höchste Druckluftqualität und Energieeinsparung im Vordergrund stehen.

### Räderdirigenten

Am völlig neu gestalteten Stand von **Alcar** als Österreichs Nummer 1 im Handel und der Herstellung von Leichtmetallrädern agierten



Dieter Hahn präsentierte die neuen Vertretungen von Webasto



Johannes Ilg illustriert die Fortschritte von Aluca bei der Gewichteinsparung

Heringrad/Alcar-Geschäftsführer Erich Osmann und sein präsidentlicher Nachfolger Christian Thaller. Spätestens gegen Ende jedes Messtags wurden Leistungsträger der Branche großzügig „traktiert“, wie früher eine Bewirtung ohne „Fehl und Tadel“ genannt wurde. Der neue Auftritt sorgte dafür, dass die Neuheiten der Leichtmetallrädernmarken AEZ, Dezent, Dotz und Enzo samt sportlicher Accessoires gut zur Geltung kamen.

### Aluca sorgt für Gewichtseinsparung

Der Spezialist für Fahrzeugeinrichtung **Aluca** hat auf der Messe eine neu gestaltete Version vorgestellt, die sich dadurch auszeichnet, dass sie, wie Marketingleiter Johannes Ilg betont, noch schöner, noch schneller, noch leichter, noch flexibler und noch besser ausgefallen ist. Dies ist auch puncto CO<sub>2</sub>- und Kraftstoffeinsparung wichtig. Mit dem neuen System sind bis zu 200 Kilogramm Gewichtseinsparung möglich.

### Showcars als Anziehungspunkt

Der Zubehörspezialist **Auto Plus** gestaltete seinen großzügigen Auftritt zusammen mit der Reifenmarke Avon. Als Publikumsmagnet fungierten drei Boliden, die nach allen Regeln der Kunst getunt worden waren. Highlights unter den Produkten stammten von Antera (Felgen), Antec (Chromteile) und Clarion (Carmedia). Verkaufs- und Marketingleiter Horst Jeziorko und Key Account Manager Michael Köhler sagten, dass ihre Erwartungen in puncto Interesse, Kontrakte und Geschäftsanbahnung weit übertroffen worden seien.

### Zubehör-Markenwelt

**Auto-Z** zeigte sein umfassendes Portfolio: Neue Leichtmetallfelgen-Designs und Originalzubehör für VW-Pkw und Nutzfahrzeuge, Audi und Seat,

wurden ebenso wirkungsvoll präsentiert wie zum Beispiel Neuheiten im Bereich Transport (Trägersysteme etc.) oder Nachrüstgeräte für Unterhaltung im Auto und Navigation.

### Schöne neue leichte Räder

In Salzburg war Österreich-Premiere für das besonders leichte **Borbet**-Fachhandelsrad LW, das im Flowforming-Verfahren hergestellt wird (Premiere war auf der Automechanika) und das neue Zehnspeichenrad X10 (Premiere war auf der Essen Motor Show). Beide vervollständigen das umfassende Borbet-Räderprogramm.



Friedrich Meingast, Österreich-Verkaufsleiter der Borbet Group, mit dem leichten LW-Rad (r.): Es wird im Flowforming hergestellt



Trotz Wirtschaftskrise zuversichtlich: Richard Leitgeb und Renate Zamisch von Eberspächer

### Importeure als Reserve

Der Standheizungsanbieter **Eberspächer** trumpfte mit der Hydronic M für Nutzfahrzeuge auf, die in drei verschiedenen, jedoch baugleichen Versionen verfügbar ist. Darüber hinaus gibt es eine NATO-kompatible Militärversion. Eberspächer konnte laut Vertriebsleiter Richard Leitgeb das Vorjahr im Standheizungsbereich mit einem Plus abschließen. Um den Erfolgslauf fortzusetzen, wird eine Intensivierung der Zusammenarbeit mit Importeuren gesucht.

### Eine Marke mit allen Technologien

Der weltweit auf **Exide Technologies** umfirmierte Konzern setzt in Österreich auf die Premiummarke Exide. Zur Auswahl der richtigen Batteriequalität nach vier Kriterien hilft das auch im Internet abrufbare Exide-Evolution-Speedometer; das Österreich-Aftermarket-Sortiment orientiert sich am heimischen Fuhrpark. Neu formiert wurde das Motorradbatterie-Programm des Erstausrüsters bei BMW Motorrad.



## EurotaxAkademie

# Ihr Weg zum Erfolg

Lösungsorientiert, praxisnah und optimal strukturiert!

Mit Prozesseoptimierung zum erfolgreichen Gebrauchtwagen-Handel.

Branchenprofi Michael Leitner, Ludwig Holzinger und Marco Seniger zeigen Ihnen wie es geht – vom Erstkontakt über den Abschluss bis zur Nachbetreuung.

Professionelle Reparaturkalkulation und Schadenmanagement. Aufbau- u. Profiseminar.

Eine unentbehrliche Seminarreihe für Werkstätten. Gemeinsam mit Karl Kokeisl, langjähriger Chefsachverständiger, lernen Sie den richtigen Umgang mit komplexen Fällen in Theorie und Praxis.

Gerne beraten wir Sie über unsere EurotaxAkademie. Informieren Sie sich auch über unsere aktuellen Termine unter [www.eurotax.at](http://www.eurotax.at). Für Fragen steht Ihnen gerne Silke Leitner unter 01/33 23 000-310 oder per eMail: [s.leitner@eurotax.at](mailto:s.leitner@eurotax.at) zur Verfügung.



Sonja Ehbauer rückte die modernen Träger- und Transportlösungen von Thule in das rechte Licht

Plädiert für einen jährlichen Messeauftritt: Ing. Herbert Geisberger von Fit-zel

### Sensationelle Freisprecheinrichtung

Geschäftsleiter Rudolf Florian von **FOSAB** freute sich über die neue Kooperation mit Seecode. Der von Köln aus agierende Partner bietet absolut individuell montierbare Freisprecheinrichtungen. Die Headsales Geschäftsführer Anna Bach und Andreas Markus Gersten empfehlen die Montage an Lenkrad oder Rückspiegel. Weiters sind originelle Individuallösungen möglich. Florian punktete außerdem mit Highlights wie der FSW Leichtmetallräder-Serie sowie BMW Tuning von AC Schnitzer.

### Am liebsten jedes Jahr

Von einem sehr guten Verkaufsklima auf der Messe berichtet Ing. Herbert Geisberger von **Fit-zel Fahrzeugbau** und plädiert für einen jährlichen Auftritt in Salzburg. Das Autotransportanhängergeschäft erlebt besonders in den angrenzenden Ländern einen Boom. Aber auch mit der Orderbereitschaft aus Österreich war das Unternehmen sehr zufrieden.

### Marktorientierte Sortimentspolitik

Die deutsche Firma **Reifen Göggel** operiert mit einer Lagerkapazität von 1.200.000 Pneus als länderübergreifender Großhändler. Marketingleiter Mike Hummel verspricht flächendeckende Versorgung, hohe Verfügbarkeit und pünktliche Belieferung auch in Saisonspitzen. Eine Komplettträdersuchmaschine und ein Internetportal für den Händlerbereich ([www.reifen-goeggel.de](http://www.reifen-goeggel.de)) erleichtern die Zusammenarbeit.

### Superlative angestrebt

**Kumho** trumpfte mit einem Niederquerschnittreifen auf, der die Bezeichnung 395/15/R22 trägt. Gedacht ist er für Top-Sportwagen, denen noch ein zusätzliches Flair verpasst werden soll. Superlative liegen Kumho laut Marketing Managerin Sonja Eckhart überhaupt. Das spricht aus der Präsentation eines 32-Zoll-Reifens für Hum-

mer und der Vorstellung des neuen KU 38X-Speed, der bis zu 360 km/h freigegeben ist.

### Expansion mit bestehenden Partnern

Mit CarParts, Derendinger, KSM sowie Stahlgruber als Österreich-Partner setzt **Lesjöfors Springs/Hagen**, laut Eigenangaben Europa-Marktführer, auf ein TecDoc-gelistetes Sortiment, darunter über 3.000 Schrauben-, 1.500 Gasdruck- und 220 Blattfederreferenzen sowie 1.000 Sportkits mit bis zu vier Zentimetern Tiefenerlegung. Mittelfristig wird die Produktion für fünf Millionen Federn aufgerüstet.

### Marktbearbeitung mit Preis und Wert

Mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis in den heimischen Pkw-Markt vordringen will der italienische Kettenproduzent **Maggi**, laut Winfried Kaussen Nummer 1 in Italien und einer der vier Großen in Europa. Lkw-Ketten und die Marke MAC werden z. B. bei A.T.U in Österreich verkauft. Innerhalb 48 Stunden ist das Sortiment via deutschem Zentrallager greifbar.

### Weiter in der Offensive

Der bei **ÖBB Postbus** u. a. für die Vermarktung von slowakischen Matadorreifen (mittlerweile Continental) zuständige Walter Gföhler konnte sich über äußerst intensives Kundeninteresse freuen. Er peilt eine breitere Offensive an, um Endkunden verstärkt zu erreichen. Punkten will er aber überdies mit Angeboten, die auf das Baustellensegment, den Offroad-Bereich oder Leicht-Lkw zugeschnitten sind. Gföhler hat ein „sehr zufriedenstellendes Geschäftsjahr“ hinter sich und blickt optimistisch in die Zukunft.

### Hybrid- und andere Schneeketten

Im Herbst 2009 wird die neue RUDMatic Hybrid für Räder von 13 Zoll bis 19 Zoll auf den heimischen Markt kommen. Der Mix von Textilbändern und Stahlkette auf der Lauffläche sowie Kunststoffelementen soll die Schneekettenpflicht erfüllen. Im Sortiment der **RUD Kettenfabrik**, die in Österreich mit allen Vertriebs Ebenen zusammenarbeitet, gibt es Ketten für praktisch alle Pkws und Nutzfahrzeuge.

### Naturkautschuk für die Baustelle

**Saccon Gomme** möchte in Österreich Händler für seine Industrie- und Baumaschinenreifen etablieren. Der Hersteller ist mit den Marken Ecomega (mit hohem Naturgummi-Anteil) und Bullblack laut Dr. Klaus Doimo in Italien Komatsu- und Volvo-Erstausrüster, verkauft auch in Amerika, dem Mittleren Osten, Bulgarien und Polen und möchte in Deutschland Fuß fassen.

## Ladegutsicherung im Fokus

Gemeinsam mit Berner hat **Sortimo** als Spezialist für Fahrzeugeinrichtungen ein Projekt zur Ladegutsicherung gestartet. Übrigens ist in Salzburg aufgefallen, dass dieses Problem von mehreren Anbietern aufgetischt wurde. Fokussiert auf Leicht-Lkws wird laut Österreich-Vertriebsleiter Helmuth Schleinzer in einer Serie von Kurzfilmen dargestellt, wie man Ladungen richtig sichert. Dieses Anschauungsmaterial kann künftig online ([www.sicher-transportieren.at](http://www.sicher-transportieren.at)) genutzt werden.

## Unter neuem Holdingdach

**Taubenreuther**-Geschäftsführer Wolfgang Mayer zeigte das traditionelle Sortiment des Ausrüsters von Pickups und Geländewagen sowohl mit Arbeitsgeräten (Winden, Schneepflüge usw.) und Schutzeinrichtungen (Hardtops, Plastikwannen usw.). Neu ist der Vertrieb der Geländewagen-range von Koni-Stoßdämpfern. Sämtliche in Europa unter Taubenreuther firmierenden Unternehmen sind vor Kurzem unter ein einheitliches Holdingdach gekommen. Mayer hadert zum Teil mit der Qualität seiner Produkte: Neulich stellte er fest, dass ein im Jahr 1987 verkaufter Snow-Way-Pflug noch immer in Betrieb ist.

## Partner für Importeure und Autohäuser

Die Zusammenarbeit mit der Autobranche forciert Elektronik-Großhändler **TFK**. Geschäftsführer Franz Reitler registrierte ein reges Interesse an Lösungen für Kommunikation und Navigation, die im Markendesign gestaltet werden können und den Autohäusern hohe Margen bieten.

## Speziell für Elektroräder

**Thule** zeigte als Spezialist für Transporthilfen einen ausgetüftelten Heckträger, der für Elektrofahrzeuge, die schwerer als gewöhnliche Zweiräder sind, besonders gut geeignet ist. Der Dachträger mit der Modellbezeichnung Excellenz präsentiert dank seiner technischen ausgereiften Konstruktion und Ausstattung den aktuell höchsten Standard auf diesem Sektor.

## Walser: Für Junge und Jüngste

Für kleine Autoinsassen bringt **Walser** mit den abziehbaren Kindersitzen Farbe ins Auto, mit der Tuninglinie No Limit ein breites Sortiment von Matten und Sitzüberzügen für junge Autofahrer. Unter Car Comfort firmiert die Aktionslinie, darüber hinaus gibt es das breite Walser-Sitzüberzugs- und Mattensortiment. Auch wer klebbare Endlos-Chromstreifen-Zierleisten sucht, wird fündig.

## Qualität und Service

„Sehr zuversichtlich“ geht **Webasto**-Chef Dieter



Für die Multimedialösungen von ACR sieht Peter Geisel großes Potenzial am österreichischen Aftermarket

Freisprechen und Tuning forcierten Andreas-Markus Gersten, Anna Bach und Rudolf Florian (FOSAB)



Neue Kindersitze mit Comic-Motiven hat Walser ebenso im Programm wie „Tuning“ für Fahrzeuginnenräume

Hahn in das neue Jahr: Selbst wenn das für rund 40 Prozent des Gesamtgeschäfts verantwortliche Pkw-Segment nicht wachsen sollte, sei in anderen Bereichen mit einem Plus-Wachstum zu rechnen. „Fest steht, dass nicht der Preis, sondern Qualität und Service das Rennen machen“, betont Hahn. Bei der AutoZum forcierte er das um Kühlboxen von Engel, META-Sicherheitssysteme und Kipp-Cargolösungen erweiterte Sortiment.

## Expansion im Visier

Nachdem vor rund einem halben Jahr ein Standort in Leobersdorf eröffnet wurde, fährt der Leobener Fahrzeugeinrichter **Weissensteiner** weiter auf Expansionskurs: Geplant ist ein Standort in Westösterreich, darüber hinaus ist man ab sofort auch in Bayern sowie – mit einem regionalen Partner – in Kroatien und Serbien aktiv. Mit „Fixxmi“ präsentierte Geschäftsführer Mario Weissensteiner bei der AutoZum eine neue Eigenmarke. Unter dieser werden künftig nicht nur Einrichtungen der italienischen Marke Syncro-System, sondern auch Dachträger, Innenraumauskleidungen und Ähnliches vermarktet. „Wir sind sowohl für Händler als auch für Fahrzeugbetreiber der Ansprechpartner für alle Transportaufgaben“, betont Weissensteiner, der auf ein engagiertes Team von zwölf Mitarbeitern bauen kann. Um noch mehr Kunden zu erreichen, sollen pro Bundesland drei bis vier Karosseriebetriebe als Einbaupartner gewonnen werden.

## Zubehörwelt rund um Portilo

**Westfalia-Automotive** präsentierte das Konzept des neuen Fahrradheckträgers Portilo, der nun zum Ladesystem ausgebaut wird: mit einem Träger für ein drittes Rad, ein Gitter zur Aufnahme von Ladung und die rollbare Gepäckbox, die im Sommer auf den Markt kommt. Gebietsverkaufsleiter Hans Wulf spricht für künftige Messen vom gemeinsamen Auftritt mit den Partnern ATZ und Auto-Z. ● (ENG/HAY/LHO/LUS)

## Gemeinsam mit mehr Kraft



Patrick Bubna-Litic, Herbert Wadel, Peter Hülzer, Richard Vogel, James Tennant

Der 10. Österreichische Reifentag des VRÖ (Verband der Reifenspezialisten Österreichs) im Rahmen der AutoZum stand im Zeichen einer laut Obmann James Tennant „guten bis sehr guten“ Wintersaison für den Reifenfachhandel einerseits und der Kooperation mit dem deutschen BRV (Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk) andererseits. Generalsekretär Dr. Kurt Breit moderierte die Veranstaltung zum letzten Mal und übergab seine Funktion am Ende der Tagung formell an Richard Vogel.

In einem geschliffenen Referat sprach Peter Hülzer, geschäftsführender BRV-Vorsitzender, über die Vorzüge der Zusammenarbeit mit dem VRÖ. Die Mitglieder des heimischen Verbands kommen in den Genuss des großen Informations- und Dienstleistungsangebots, das der BRV entwickelt hat. Dazu gehören Features wie Preismonitoring, Betriebsvergleiche, Rechtsberatung, Technikprobleme und Öffentlichkeitsarbeit. Synergien ergaben sich für die VRÖ-Mitglieder durch die Nutzung des BRV-Newsletter, die Integration von VRÖ-Vertretern in die Arbeitskreise, die nahezu sämtliche Themen behandeln, die derzeit den Reifenfachhandel bewegen. Für heuer sind Sonderprojekte zu Fragen wie Fachhandel und Internet oder Sommerreifen-Initiative vorgesehen.

VRÖ-Vorstand Herbert Wadel und Richard Vogel präsentierten die Marktdatenerhebung des Verbands, an der sich ein Viertel der Mitglieder beteiligt hatte. Bis auf Reifen für schwere Lkws wurde in allen Kategorien (von Pkw über LLkw und Offroad bis zu Dienstleistungen) ein spürbares Plus erzielt. Zum Abschluss der Veranstaltung sprach Unternehmensberater Patrick Bubna-Litic über „Die Optimale Hauptsaison“. Unter anderem empfahl er, sämtliche Betriebsabläufe aus Kundensicht zu analysieren. ● (LHO)



## Gemeinsam am Kunden

Mit der Vermarktung von Navigations- und Kommunikationslösungen sichern sich Autohäuser lukrative Zusatzgeschäfte.

Als Mobiltelefone einige Kilos schwer waren und G- oder D-Netze die Gesprächspartner verbunden haben, war die Welt zumindest in einer Hinsicht noch in Ordnung: Der Autohandel kontrollierte knapp ein Drittel des Bundesmarktes. Mittlerweile ist ihm dieses Geschäft völlig entglitten. „Das ist schade“, meint Franz Reiter, Geschäftsführer des Elektronikgroßhändlers TTK Austria. „Viele Kunden würden sich wünschen, in ihrem Autohaus qualifizierten Ansprechpartner für den Einbau von Navigationssystemen und Freisprechgeräten zu finden.“ Schließlich stört bei der Autofahrt nichts so sehr wie ein Kabelsalat in Lenkradnähe, das durch den Innenraum parallele Navigations- oder ein mühsam selbst eingebautes Freisprechgerät mit miserabler Tonqualität.

### Exklusive Lösungen

Elegante Einbaueinheiten wecken dagegen die Begierde der Kunden. Das weiß auch Hans-Peter Martin, Serviceleiter von Intercar Austria: „Zubehör ist für uns ein wichtiges Kundenbindungsinstrument.“

Daher arbeitet der Skoda-Importeur ab sofort mit TTK zusammen. Vertragsbetriebe können MIO Navigations- und PARROT Freisprechgeräte, die exklusiv im Markendesign gestaltet wurden, als Originalzubehör bestellen.

Reiter und sein Vertriebsleiter Stefan Windhager freuen sich darauf, mit weiteren Importeuren wie auch mit einzelnen Autohäusern zusammenzuarbeiten. Schulungen, Informationsmaterialien sowie der sechs-köpfige Außendienst von TTK sorgen dafür, dass jedes Autohaus das nötige Know-how erhält. Damit glänzen die Augen der Kunden, und im Betrieb klingeln die Kassen.

[www.ttk-austria.at](http://www.ttk-austria.at)

