

# Aspekte

## VRÖ-Marktdatenerhebung 01-11/2009

	Stückzahl +/- %	Umsatz +/- %
PKW Sommerreifen	+5,4	+11,0
PKW M+S-Reifen	+4,1	+5,5
Allrad/Offroad/4x4	+11,6	+14,3
<b>Summe PKW</b>	<b>+4,9</b>	<b>+ 8,2</b>
Motorrad-Reifen	+7,2	+12,7
<b>Summe PKW+Motorrad</b>	<b>+5,0</b>	<b>+8,4</b>
Leicht-LKW-Reifen C- 17,5"	-2,7	-1,3
LKW-Reifen 19,5", 20", 22,5"	-7,3	-2,5
LKW-Reifen runderneuert	+3,1	+0,8
AS-Reifen Fronträder	-0,2	+10,6
AS-Reifen Antriebsräder	-0,6	+8,3
Industrie-Reifen (Stapler etc.)	+38,4	+58,8
EM-Reifen (Baumaschinen etc.)	-39,2	-40,8
<b>Summe Nutzfahrzeuge</b>	<b>-1,9</b>	<b>-4,3</b>
<b>Summe Reifen</b>	<b>+3,4</b>	<b>+2,8</b>
Räder Stahl	-0,6	-1,7
Räder Leichtmetall	+13,7	+9,6
<b>Summe Räder</b>	<b>+7,1</b>	<b>+6,3</b>
Dienstleistungen—	—	-0,9
<b>Gesamtumsatz</b>	—	<b>+2,6</b>

## Abnehmende Markentreue

Die Bedeutung bestimmter Reifenmarken nimmt sowohl bei den Kunden als auch bei den Reifenhändlern stark ab (-13% zu 2008). Das und mehr hat der Verband der Reifenspezialisten Österreichs (VRÖ) in seiner jüngsten unter 27 von 67 Mitgliedsfirmen für 1-11/2009 durchgeführten Markterhebung festgestellt. Die Statistik repräsentiert laut Generalsekretär Richard Vogel ca. 12 Prozent des österreichischen Marktes.

Ein grundsätzlich erfolgreiches Reifengeschäft also. Nur bei Nfz lief es schlecht: Rückläufige Stückzahlen ergänzten sich mit sinkenden Preisen.

Das positive Sommerreifengeschäft war von starken Lagerabverkäufen und vermehrten Direktimporten geprägt. Der zeitgerechte Wintereinbruch trug zum Gesamterfolg bei, wird kolportiert. Komplettträder rundeten den Markterfolg ab. Lieferschwächen besonders bei Continental und Goodyear konnten Bridgestone und Yokohama nützen.

Die Direktimporte – ohne Mitwirkung der Landesniederlassung eines Reifenherstellers – schlagen mit bis zu 15 Prozent zu Buche, erläutert Vogel. Lieferengpässe der Industrie, Rückgang des Lkw-Reifenbedarfs, verstärkter Internetverkauf und steigende Tendenz zu Billigreifen signalisieren trotz Wirtschaftslaute ein stabiles Geschäft mit Privatkunden, lässt sich für den Reifenhandel resümieren.



## Tatsächlich gerettet?

Nach Wochen voller widersprüchlicher Informationen gab GM bekannt, dass der Sportwagenbauer Spyker (selbst seit seiner Gründung im Jahr 2000 defizitär) mit 15.

Februar alle Anteile an Saab übernehmen soll. „Spyker wird den Business Plan von Koenigsegg umsetzen“, kündigt Stefan Mladek, bisher Business Unit Manager bei

GM Austria, die organisatorische und voraussichtlich auch räumliche Trennung von der Importgesellschaft an. Die Händlerverträge sollen nicht gekündigt, doch auf den neuen Hersteller übertragen werden.

## Eins-komma-acht-Millionen EurotaxNotierungen. Wer braucht so etwas?

Je umfangreicher die Datenquellen, desto besser die Datenqualität. Zahlreiche Zusatzfunktionen in unserer Software sind dabei inklusive. Davon profitieren unsere Kunden.



# Aspekte

## Immer Platz für Erfolgssuchende

Alexander Keiler (33) und rechts Hartwig Scheicher (39) verbindet die Suche nach Erfolg im Anzeigenmarketing. Beide haben ihren Platz in Lederers Medienwelt eingenommen, um gemeinsam diesem Ziel zum Erfolg zu verhelfen. AUTO & Wirtschaft und dazu die Homepage sind ihre vorrangigen Tätigkeitsfelder,

das Anzeigengeschäft mit Leben zu erfüllen. Aus ihrem bisherigen Berufsleben erzählen sie im direkten Gespräch mit unseren Kunden und solchen, die es noch werden. Ihre Motivation, für A&W zu arbeiten: Kein anderes Medium hat so viel Erfahrung mit der Wissensaufbereitung in der Automobilwirtschaft!

## Windmühlkampf

Knapp vor der finalen Brüsseler Entscheidung verkürzte Gremialobmann Komm.-Rat Mag. Dr. Gustav Oberwallner in sechs Punkten seine bis dato in der Politik unberücksichtigt gebliebenen üppig formulierten Bedenken und Forderungen zur Zukunft der Kfz-GVO:



- ☀ Händler sollen auch in Zukunft ohne Zustimmung des Herstellers/Importeurs mehrere Marken vertreiben können
  - ☀ Übernahme des Artikels 3 (z. B. Eigentumstransfer) der derzeitigen Kfz-GVO in die neue GVO
  - ☀ Unternehmen sollen an einen beliebigen Unternehmer ohne Einschränkung auf einen Vertragspartner derselben Marke verkaufen können
  - ☀ Verbindliche rechtlichen Rahmen für den Kfz-Vertrieb auf europäischer Ebene und keine Regelungen in Leitlinien, die auf nationaler Ebene rechtlich nicht durchgesetzt werden können
  - ☀ Die Beibehaltung des existenten Rechtsrahmens für den Kfz-Sektor ist im Hinblick auf die aktuelle ungewisse wirtschaftliche Entwicklung ein Gebot der Stunde. Die Betriebe brauchen Rechtssicherheit, um sich auf das ohnehin schwierige Autogeschäft konzentrieren zu können.
  - ☀ Auch die Interessen der Konsumenten werden durch eine Nicht-Verlängerung der Kfz-GVO, u. a. durch die Gefährdung des Mehrmarkenvertriebs/Service, gefährdet.
- Oberwallner: „Das EU-Parlament als demokratisch legitimierte Institution soll in den Entscheidungsprozess eingebunden werden.“ Vor einer Entscheidung der Kommission soll in einem öffentlichen Hearing im EU-Parlament die Zukunft des rechtlichen Rahmens für den Kfz-Vertrieb erörtert werden. Wer sich mehr erwartet, ist selber schuld!

## Besetzung nach dem Sommer

Nach dem Ausscheiden von Rainer Heinrich als Geschäftsführer von Eberspächer in Österreich hat Dr. Leonhard Vilser (Bild) aus der Geschäftsführung der Konzernmutter in Esslingen interimistisch die Leitung übernommen. Ihm stehen u. a. Richard Leitgeb als Verkaufsleiter und Renate Zamisch im Backoffice zur Seite. Nach einem Einbruch des Geschäfts (Abgasanlagen sowie Heizungen und Elektronik) im Vorjahr rechnet Vilser heuer mit einem moderaten Wachstum. Die Nachbesetzung der Geschäftsführerposition wird nach dem Sommer erfolgen.



# Warum ein Software-System aus dem Hause Eurotax?

Das breite Leistungsspektrum der Eurotax-Produkte, modernste Fahrzeugbewertung mit integrierter Reparaturkalkulation bis hin zum In-House-System: Wir stehen zu unserer Verantwortung als kompetenter und zuverlässiger Partner.