

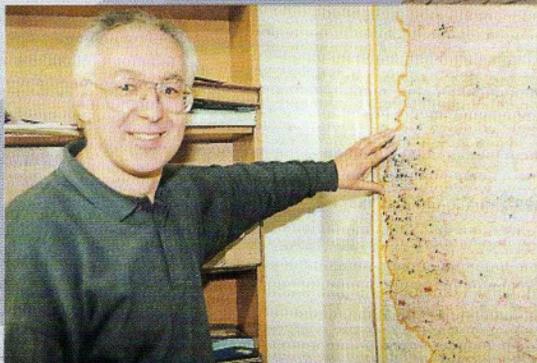
Reifenservice ist keine Saisonarbeit

Text und Fotos: Peter Schmidt

Das eine Geschäft löst das andere ab: Mit dem Verkauf von Motorrad- und Winterreifen haben die Rduchs immer zu tun. Die beiden Brüder zählen zu den Top Ten der Motorradreifenvermarkter in Deutschland.

Die zwei Pkw-Hebebühnen sind leer, das Wintergeschäft ist gelaufen, aber trotzdem herrscht jetzt, Mitte Januar, reger Betrieb im »Rduch Reifendepot«. Soeben kommt eine Lieferung Rollerreifen, die ins Lager sortiert werden will, in der Montagehalle wartet bereits ein größerer Stapel Motorradreifen, meistens Metzeler, auf die Versendung. Aber das meiste kommt noch: Sämtliche Hersteller beliefern die Motorradreifenvollsortimenter Wolfgang und Heinz Rduch (gesprochen »Reduch«) mit Reifen aller Art und binnen weniger Tage wird das Lager der Groß- und Einzelhändler voll sein bis unters Dach.

Motorradreifen vermarkten ist das Hauptgeschäft der beiden Brüder, aber eine saisonale Pause kennen sie nicht: »Wenn die Motorradsaison endet, gehen wir sofort ins Wintergeschäft. Dann muß frisch gelieferte Ware eingelagert werden und der Ök-



Oben: Großhandelsstrategie Wolfgang Rduch hat den Westen Deutschlands im Griff. Rechts: Bruder Heinz Rduch vor dem Werkstatteingang.

über bis Dezember bleibt so dem Winterreifengeschäft vorbehalten, das füllt uns aus. Den Januar/Februar brauchen wir dann zum 'handeln' der neu angefertigten Motorraddecken»,

erklärt Wolfgang Rduch (51) den Jahresrhythmus in dem Betrieb, den er seit 1980 gemeinsam mit seinem Bruder Heinz Rduch (45) in Jülich-Baslar, am Rande der Eifel führt. Dieses Jahr war der Übergang besonders

knapp. Dieser Übergang ist mit der Zeit gewachsen, denn es sind vornehmlich die Motorradkunden, die zunehmend auch ihre Autos zur Umbereifung bringen. Ein typischer Fall von Mund-zu-Mund-Propaganda: »Da kommen dann die Verwandten und Bekannten vorgefahren«, er-

zählt Heinz Rduch. Alles ohne Werbeaufwand: »Wir haben in dieser Hinsicht nie etwas unternehmen müssen, weil das, was wir weiter gemacht haben, anscheinend so gut war, daß die Kunden uns weiterempfehlen haben.«

Und was war so gut? Der Reifenservice für die Motorradfahrer natürlich. Hier bieten die beiden Brüder eine Art Rundumversorgung speziell für Biker an. Das beginnt mit der Demontage des Reifens, den der Kunde selbst vor Ort übernehmen kann, wenn er denn will. Wolfgang Rduch: »Wir befestigen dem Kunden das Motorrad auf der Hebebühne und bringen es in Position zum Ausbau des Hinterrades. Dann arbeitet eben der Kunde, wenn er sagt, er will das Rad alleine ausbauen und er uns den Auftrag dazu eben nicht gibt. Wir stellen ihm

Werkzeug zur Verfügung. Wenn der Kunde eine Frage hat, wird sie selbstverständlich beantwortet und wir halten ihm auch mal das Rad fest, den Rest macht er alleine. Eine kurzfristige Mithilfe gehört aber zum Service, da gibt es kein vertun.« Das ist in der Motorradszene einfach so üblich, auch wenn andere Reifenfachhändler, die mit dem Motorradsegment nicht so vertraut sind, jetzt die Hände über dem Kopf zusammenschlagen. Aller-

dings nimmt die Anzahl derjenigen Kunden, die ihr Rad selbst ein- und ausbauen, ab. Da verhandeln beispielsweise einige Käufer von ZR-Pneus viel länger über den Reifenpreis. Wolfgang Rduch: »Da wird über acht Mark verhandelt und die 50 Mark Reifenmontage bezahlen die gleichen Kunden ohne mit der Wimper zu zucken - auch wenn die Montage leicht ist und ruckzuck geht. Da sind Rollerfahrer anders. Hier sind die Reifen preiswert und die Montage zuweilen sehr aufwendig und deshalb teuer. »Da waren schon Leute da, die haben zwei Stunden gebastelt. Aber das stört mich nicht.«

Die Biker können im übrigen nicht nur Reifen kaufen, sondern gleich alles, was irgendwie zum Motorrad gehört - fehlt eigentlich nur noch das Motorrad selber. Das Sortiment umfaßt sämtliche Verschleißteile wie Kettenkits, Bremsbeläge, Zündkerzen, Batterien und anderes. Während der Biker auf sein Motorrad wartet, kann er in der oberen Etage des »Reifendepots« sich nach Bekleidung umsehen: Jacken, Kombis, Hel-



»In unserer Zeit wachsen die Branchen zusammen«



»Motorradkunden kaufen auch Winterreifen«

- ▶ Neureifen
- ▶ Runderneuerungen
- ▶ Gebrauchtreifen
- ▶ Schläuche
- ▶ Sonderposten

für:

PKW, LKW,
LLKW, AS,
MPT, EM



Werner-Siemens-Straße 94
22113 Hamburg
Tel.: 040/731 088 - 0
Fax: 040/731 088 - 17

- ▶ GUMMI
- ▶ KAUTSCHUK
- ▶ KUNSTSTOFFE
- ▶ NEUREIFEN
- ▶ GEBRAUCHTREIFEN
- ▶ RUNDERNEUERUNGEN
- ▶ IM- UND EXPORT

STARK IN

LANDWIRTSCHAFTS- REIFEN

SENDEN SIE UNS IHRE ANFRAGEN

Günther Rohde Reifenhandels GmbH
Werner-Siemens-Straße 94 · 22113 Hamburg
Tel.: 040/731 088 - 0 · Fax: 040/731 088 - 17

Bitte senden Sie mir sofort alle

- Infos, Typenübersichten und Preislisten für Runderneuerungen
- Preise und ausführliche Infos zu Landwirtschaftsreifen

Firma:

Ansprechpartner:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

INFO-COUPON

Motorrad

Special



Links: Ausstellungsmotorrad am Tag der offenen Tür in Koslar. Rechts oben: zur Zeit nutzen die Rduchs drei Lager, weil der Raum zu klein geworden ist. Unten: Heinz Rduch führt den Geschäftsbereich Bekleidung und Verschleißteile.



me usw. Oder er sieht sich nach Pflegemitteln um wie Kettenreiniger, Kettenspray, lederpflege und ähnlichem. Der Kunde kann sich aber auch nach einer Stahlflexbremsleitung umsehen, um den Bremspunkt besser zu spüren – natürlich kann er sie auch gleich einbauen lassen, wenn er will. Eine solche »Rundumversorgung« ist der Kernpunkt im Einzelhandelskonzept der Rduchs, die sich fragen, warum der Kunde denn woandershin fahren soll, wenn er eine Batterie braucht. Und ob die Bremsbeläge verschlissen sind, kann der Monteur beim Reifenwechsel dem Kunden ganz überzeugend darstellen. Deshalb sind die Rduchs der Meinung, daß sich durch Reifen allein die Kunden nicht fest genug binden lassen: »In unserer Zeit wachsen die Branchen zusammen. Da kümmert sich das Autohaus um Reifen, dann muß sich der Reifenhandel um Autoservice kümmern. Das ist übertragbar auf das Motorradsegment«, erklärt Wolfgang Rduch.

Den Löwenanteil am Umsatz, nämlich runde achtzig Prozent, hat allerdings das Großhandelsgeschäft. Die Rduchs beliefern rund 300 Kunden über Paketdienst, aber auch durch eigene Liefertouren. Ihre Kunden sind besonders im Raum zwischen Krefeld, Koblenz und Aachen ansässig. Die Struktur sei »sehr gesund durchsetzt«, will heißen, eine gute Mischung an kleinen und größeren Motorrad- sowie Reifenfachhandelskunden. Für alle arbeitet Rduch individuell zugeschnittene Angebote aus.

Dies muß ein wichtiger Erfolgsfaktor sein, denn immerhin arbeiten die beiden Brüder im eigenen Gebäude und auf eigenem Grundstück, auf dem sich im nächsten Jahr einiges verändern soll: Ein neuer Verkaufsraum kommt und ein neues, großes Lager, damit der jetzige Zustand, rund 15.000 Reifen auf drei Lagerstätten zu verteilen, ein Ende hat. Zwei Millionen wollen die Rduchs investieren, die Pläne sind da und warten auf ihre Realisation. Aber mehr

RDUCH
 REIFENDEPOT


Name und Anschrift der Firma

Heinz und Wolfgang Rduch
 Zweiradreifenfachhandel oHG
 Steffensrott 9
 52428 Jülich-Koslar
 Tel.: 0 24 61/97 45-0
 Fax: 0 24 61/5 76 49
 Gründung 1980

Inhaber

Heinz und Wolfgang Rduch

Aktivitäten

Motorradreifen-Einzelhandel
 Pkw-Winterreifen-Einzelhandel
 Motorradreifen-Großhandel
 Bekleidung: Helme, Jacken usw.
 Verschleißteile: Ketten-Kits, Batterien,
 Bremsbeläge, Stahlflex-Leitungen usw.
 Pflegemittel,
 Verschleißteile auch im Großhandel

Umsatz

k. A.
 Großhandel 80 Prozent
 Einzelhandel 20 Prozent

Personal

6 Angestellte
 Kfz-Meister und Gesellen

Werkstatt

2 Motorradhebebühnen
 2 Pkw-Hebebühnen

Die Rduchs haben in vergangenen Zeiten Rennfahrer gesponsert, wie hier im MZ-Cup 1991. Dafür prangte das Logo der Firma am Motorrad. Rechts: Reifenmontage bei Rduch.

wollen die beiden nicht über ihr Vorhaben der Zukunft nicht verraten.

Immerhin haben sie die Zeichen der Zeit erkannt. Wolfgang Rduch: »Heute gibt es überall einen tragenden Gedanken: Wie erhalte ich den Kunden, damit er mir nicht von der Stange geht?« In der Tat ist das eine wichtige Frage in allen verwandten Branchen des Fahrzeughandels, bei Autos, Motorrädern und Reifen. Die Antwort der Rduchs ist das Konzept »Rundumversorgung« im Einzelhandel. Die beiden Brüder wollen das auch auf den Großhandelsbereich übertragen und bieten den Händlerkunden Batterien und Kettenkits an. Die Absicht der »Kundenbindung« sieht Rduch als Ursache dafür, daß auch Motorradhändler sich verstärkt dem Reifenthema widmen, obwohl der Reifen für ihn ein eher ertragsschwaches Produkt ist. Wenn der Umbau steht, dann wollen die Rduchs auch mehr Kunden auf ihren Hof locken. Über das »Wie« darf man gespannt sein. ■