

## Auf solider Basis

### Reifen Gundlach: Tiefe Marktdurchdringung, Kundennähe und Finanzstärke

Auch bei Reifen Gundlach (Raubach) liegen mehr Reifen als gut täten. Wie bei wohl allen Grossisten steht die Lagerbereinigung derzeit ganz oben auf der Prioritätenliste und ist höchstes Ziel aller Unternehmensbereiche. Doch es herrscht keine Panik, denn man ist sich in der Führungsriege einig, dass sich das Unternehmen auf die neue Marktsituation optimal vorbereitet hat. Lagerstätten in Hamburg und München ergänzen die bisherigen Logistikstützpunkte im sächsischen Wiesenburg und im heimischen Westerwald, mit geballter Manpower und Lieferflotten ist Reifen Gundlach in der Lage, täglich rund um „die vier Kirchtürme“ auch in kleinsten Mengen anzuliefern. So sichere man sich durchaus Servicevorsprung durch Investition in die Kundenzufriedenheit, ist man bei Gundlach überzeugt.

Hinzu kommt, dass im Dürrholzer Zentrallager eine hochmoderne Komplettradmontagestraße Rad-Reifen-Kombinationen höchster Qualität produziert. So will man dem Fachhandel helfen, die immer kürzer werdenden Saisonspitzen zu überbrücken und die Montagebühnen optimal auszulasten. „Es ist ein reines Rechenexempel“, erklärt Geschäftsführer Gebhard Jansen:

„Wir haben nicht die Absicht dem Fachhandel die Montage grundsätzlich abzusprechen, wollen nicht an sein Basisgeschäft. Aber es ist doch nachvollziehbar, dass der Fachhandel leichter alle Kundenwünsche erfüllen kann, wenn er gerade in der Saison nahezu täglich auf unsere hochqualitativen Kompletträder zurückgreifen und so mehr Autos in der gleichen Zeit abarbeiten kann.“

Natürlich stehen seit dem Zeitalter der automatischen Komplettradmontage auch andere Zielmärkte auf der Anbahnungsliste, und man bandelt bereits mit Herstellern von Anhängern an und schielt mit

einem Auge auch auf die Autoindustrie. Hier haben die Gundlach-Manager im Ersatzmarkt bereits einige Türen aufgestoßen.

Auch die Gundlach nahestehende Kooperation Com4Tires setzt auf Innovation, neue Zielgruppen und erweiterte Servicequalität. Auf der jüngst in Hürth abgehaltenen Herbsttagung wurde den Partnern ein umfangreiches Paket moderner Leistungsbausteine präsentiert, das eindeutig auf Neukundengewinnung und -bindung abzielt. Die Anbindung der aktuell 127 Partner (Stand Ende Oktober) an das System der „Driver Fleet Solution“, individuelle B2C-Shops für die Partner sowie die eigene Reifengarantie und verschiedene Marketingkonzepte mit Herstellern wie Kumho oder allen voran natürlich der „Hausmarke“ GT-Radial seien hier nur als Beispiele genannt. Blinder Aktionismus vor dem Hintergrund dunkler Wolken am Branchenhimmel ist Fehlangezeigte. Weitblick und Selbstbewusstsein beschreiben eher die Stimmung bei dem Unternehmen, das heute fast genau zehn Jahre unter japanischer Flagge von Itochu segelt.



Von links: Das Gundlach-Geschäftsführertrio Joachim Jansen, Josef Bündgen und Gerhard Jansen



Dezentrale Lager sorgen für eine gute Versorgung

Auch die Tatsache, ein wesentlicher Teil eines weltweiten Branchennetzwerkes zu sein, stärkt für das Tagesgeschäft den Rücken. Josef Bündgen (Geschäftsführer Finanzen und Administration) ohne Umschweife: „Finanzstärke und damit langfristige Perspektiven sind die wesentlichen Argumente für Geschäfte mit unserem Unternehmen. Jeder soll wissen, dass er

jederzeit an Reifen Gundlach Ware verkaufen kann und keine Angst um sein Geld haben muss. Wer in der Branche kann das sonst von sich behaupten?“

dv



Regelmäßige Tagungen sorgen für den Informationsaustausch



Gundlach-Sprinter zur Versorgung des Einzelhandels