

tyremotive Kitzingen

# Reifen, Felgen und viel mehr

**Der Handel mit Autoreifen ist wegen der geringen Margen kein einfaches Geschäft. Trotzdem gründeten Jochen Freier und Udo Strietzel ihre Firma tyremotive mitten in der Krise. Und sie hatten Erfolg. Weil sie von Anfang an nicht nur als Reifengroßhändler auftraten, sondern ihren Kunden einen entscheidenden Mehrwert bieten konnten – IT-Dienstleistungen, die ihnen das Leben leichter machen. Ein Porträt**

Ein Vormittag im Innopark auf dem Gelände der ehemaligen US-Kaserne. In einem abgedunkelten Raum ist das Klappern von Tastaturen zu hören. An den Wänden hängen bunte Poster mit Monstern aus Computerspielen. Die Männer, die für die typischen Tastaturgeräusche verantwortlich sind, bleiben zunächst unentdeckt. Zu hoch sind die Bildschirmwände. Der Fall ist klar: Offenkundig handelt es sich hier um eines dieser neuen, dynamischen Unternehmen, in denen Computerspezialisten bei wenig bis keinem Tageslicht Probleme lösen, die sich ein Durchschnittsmensch nicht einmal vorstellen kann.



*Auch tyremotive setzt auf die in der Branche üblichen hübschen Models. In Kitzingen dienen die Damen aber nicht nur als Blickfang: Sie treten als Patinnen für die Felgen-Modelle auf. Denn diese tragen Frauennamen.*

Doch der Eindruck täuscht. Denn die Softwareentwickler arbeiten für einen der größten deutschen Reifengroßhändler, der obendrein seit gut einem Jahr auch noch mit eigenen Alufelgen auf dem Markt erfolgreich ist. Was aber hat Software mit Autorädern zu tun? Und gibt es die nicht von Spezialisten fertig zu kaufen? „Nein“, lautet die klare Antwort von Jochen Freier, einem der beiden Geschäftsführer von

tyremotive. Der Informatiker hat den Systemgedanken von der ersten Konzeptidee an konsequent mitgedacht. „Wir sind nur deshalb so schnell und gesund gewachsen, weil wir unseren Kunden ein Komplettpaket liefern, das ihnen jede Menge Arbeit abnimmt“, erklärt Jochen Freier die Geschäftsidee. Dieser Ansatz spiegelt sich natürlich auch in der Personalstruktur wider: 15 der aktuell 47 Mitarbeiter sind Programmierer.

## Fast zwei Drittel des Marktes

Wie gut die Lösungen aus Kitzingen sind, lässt sich an einer schlichten Zahl ablesen: Bei 60 Prozent des deutschen Reifen- und Felgenmarktes ist Software aus dem Haus tyremotive im Spiel. Das hat einen Grund: Tatsächlich profitieren die Kunden mehrfach vom IT-Know-how von tyremotive. Der Grossist vertreibt all seine Produkte über eine durchdachte e-Commerce-Lösung im Internet. „Eben diese Plattform bieten wir unseren Kunden an und individualisieren sie entsprechend“, erzählt Jochen Freier. Große Kunden – etwa Sixt, Pitstop oder WM Fahrzeugteile – überlassen das Supply Chain Management den Experten von tyremotive. In diesen Fällen sorgen schlaue IT-Lösungen für perfekte Abläufe in der gesamten Lieferkette. Von einer einfachen Bestellung über Retouren bis zur Komplettrechnung. Speziell diese eine zentrale Rechnung hilft vielen Kunden weiter. Beispiel durchschnittlicher Reifenservice vor Ort. „Kein normaler Händler kann alle Reifen beschaffen“, weiß Jochen Freier. tyremotive hingegen unterhält mit praktisch allen Produzenten Geschäftsverhältnisse, dazu greifen die Großhändler auch auf andere Lieferanten zurück. Folglich kann tyremotive mehr als 20 000 verschiedene Reifen für Pkw, Lkw und Motorräder lie-

fern. Der positive Effekt einer zentralen Rechnung ist vor diesem Hintergrund leicht zu verstehen: Statt zig verschiedene Rechnungen von ebenso vielen Lieferanten bekommt der Kunde eine einzige von tyremotive.

Diesen Vorteil haben inzwischen etwa 20 000 Reifen- und Autoteilehändler sowie Leasingfirmen in Deutschland und den Anrainerstaaten erkannt. Aktuell entstehen rund 350 000 digitale Rechnungen jährlich. Und das in genau den Formaten, die die Kunden benötigen. Das ist besonders wichtig. Denn zu den Kunden zählen auch einige Autohersteller. Und die schreiben ganz genau vor, wie eine Rechnung aussehen muss.

## Acht Lastzüge an Spitzentagen

Hinter der gewaltigen Zahl an Rechnungen stehen natürlich ebenso beeindruckende Verkaufsmengen: Obwohl nur rund 10 000 Reifen in den Lagerhäusern liegen und auf den Versand warten, verkauft tyremotive pro Jahr mehr als 800 000 Pneus. Das ist vor allem in den Herbstmonaten eine echte Herausforderung. „Sommerreifen gehen eigentlich das

*Ein guter Umgangston und Transparenz sind wesentliche Faktoren dafür, dass sich die Mitarbeiter wohlfühlen und sich voll reinhängen, weiß Geschäftsführer Jochen Freier.*

ganze Jahr über. Aber bei den Winterreifen erleben wir Spitzen von 8500 Einheiten pro Tag“, erklärt Jochen Freier. Das entspricht etwa acht vollen Lkw-Zügen mit je zwei Containern.

Um auch diese Extreme immer im Sinne der Kunden zu bewältigen, braucht es eine hoch moti-





vierte Mannschaft. „Ein guter Umgangston und Transparenz gehören zu unserer Unternehmenskultur“, bringt es Jochen Freier auf den Punkt. So schaut der Informatiker jeden Tag mindestens einmal im Lager vorbei. Nicht nur um nach dem Rechten zu sehen, sondern vor allen Dingen um geerdet zu bleiben. Bei diesen Rundgängen erfährt er, wenn es irgendwo hakt. Und das versetzt ihn in die Lage, so-

fort Abhilfe zu schaffen. Beispiel Konfektionierung. Hier hat der IT-Experte mithilfe des Computers die Abläufe deutlich beschleunigt. Weil die 50 000 Alufelgen aus eigener Produktion verteilt auf 5000 Quadratmeter Regalfläche liegen, sind die Wege, die die Lagerarbeiter zurücklegen müssen, entsprechend lang. Seit der Computer automatisch die Konfektionsrangliste nach den Lagerplätzen erstellt,

sparen die Mitarbeiter jede Menge Zeit – einfach weil sie weniger Strecke mit dem Stapler fahren. „Speziell in unseren Hochzeiten ist das existenziell“, weiß Jochen Freier. Mit den täglichen Rundgängen ist es aber



nicht getan. Wöchentliche Meetings mit allen Mitarbeitern sorgen dafür, dass alle Bescheid wissen und planen können. Immer donnerstags kocht eine angestellte Hauswirtschafterin für das ganze Team. Und wenn das Wetter mitspielt, wird gemeinsam gegrillt. „So entsteht ein echtes Miteinander, in dem sich jeder für den Kollegen einsetzt und in dem sich alle aufeinander verlassen können. Und das ist ein ganz wichtiger Faktor für unseren Erfolg“, freut sich Jochen Freier.

### Echter Konkurrent zur Stahlfelge

Neben den smarten IT-Lösungen und der zuverlässigen Lieferung punktet tyremotive seit Oktober 2014 mit einem weiteren Highlight: Unter der Marke itWheels produzieren und vertreiben die Kitzinger Alufelgen, die bereits viele echte Freunde gefunden haben. Zu Recht. Denn Jochen Freier und sein Partner Udo Strietzel haben hierbei von Anfang an ein Ziel verfolgt: hohe Qualität für kleines Geld. „Wir produzieren Massenware, keine Luxusprodukte. Mit unseren Modellen treten wir gegen die noch weitverbreiteten Stahlfelgen bei den Winterrädern an“, beschreibt Jochen Freier die Idee dahinter. Die Chancen dafür, einen beträchtlichen Teil des Markts zu erobern, stehen nicht schlecht. Denn der Endpreis für eine itWheels-Alufelge liegt nur knapp über dem, was für das deutlich weniger attraktive Pendant

aus Stahl inklusive der obligatorischen Zierblende zu Buche schlägt. Sixt – eines von Deutschlands größten Leasingunternehmen – hat das herausragende Preis-Leistungs-Verhältnis bereits erkannt und bestellt inzwischen ausschließlich fertig montierte Winterräder mit itWheels-Felgen bei tyremotive. Die Rechnung ist einfach: Der vergleichbare Radsatz mit Original-Alufelgen kostet je nach Autohersteller schnell das Zweibis Dreifache. Und natürlich kommt bei den Rädern ebenfalls wieder die spezielle Software zum Einsatz: Wenn Sixt Radsätze bestellt, laufen alle notwendigen

Informationen zusammengefasst unter einer zentralen Nummer ins System. Dieser Auftragsnummer lässt sich später alles ganz genau zuordnen. Einfacher geht es nicht.



Aber nicht nur Leasingfirmen und Flottenbetreiber setzen auf itWheels. Auch immer mehr Privatkunden entdecken die schicken Felgen für sich. Im Vertrieb arbeitet tyremotive vor allem mit der bundesweit bekannten Kette Pitstop zusammen. Damit sich die Kunden zuvor ein echtes Bild von der neuen Felge machen können, hat tyremotive einen einfach zu bedienenden Internetkonfigurator entwickelt: Fahrzeug und Farbe bestimmen, Wunschfelgen auswählen und das Ergebnis per Mausclick aus verschiedenen Perspektiven anschauen. „Dank der wirklich extrem aufwendigen Fotoproduktionen liefert unser Konfigurator sehr gute Voransichten“, erklärt Jochen Freier ein bisschen stolz. Diese außergewöhnliche Entscheidung

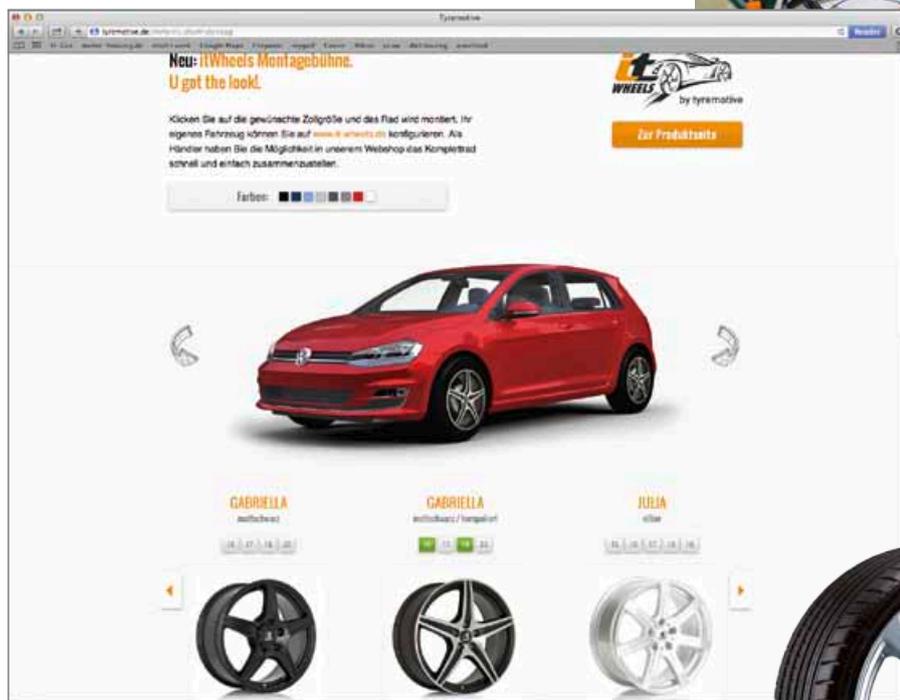
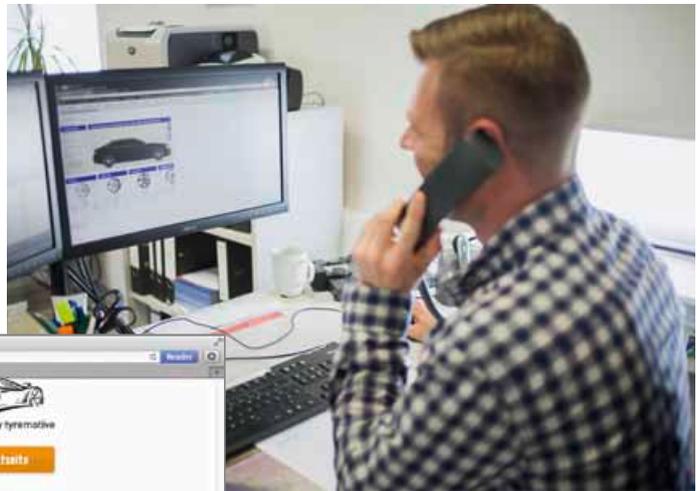
### Voransicht hilft bei der Qual der Wahl

finden potenzielle Kunden auf der Website von tyremotive, aber natürlich auch beim Vertriebspartner Pitstop. Und bei anderen Felgenherstellern. „Wir beackern nicht den gleichen Markt wie die klassischen Alufelgenhersteller“, begründet Jochen Freier die Zusammenarbeit. Basis dieses praktischen Tools ist eine riesige Datenbank. Sie speichert alle technischen Informationen zu nicht weniger als 6,1 Millionen Modellvarianten. Weil nicht alle benötigten Daten beim Kraftfahrt-Bundesamt erhältlich sind, recherchieren Mitarbeiter von tyremotive diese Infos aus verschiedenen Quellen. Ein Aufwand, der sich lohnt. Denn so verschafft sich die IT von tyremotive ein weiteres Alleinstellungsmerkmal: Bei Bedarf können sich Kunden die Autos zeigen lassen, zu denen bestimmte Reifen passen. Der übliche Suchmodus ist genau umgekehrt: Ich habe Fahrzeug X und möchte wissen, welche Reifen oder Felgen zugelassen sind.



Das wichtigste Treffen der Branche ist die jährlich stattfindende Reifenmesse in Essen. Hier präsentiert tyre motive seine Produkte dem interessierten Fachpublikum.

Der Vertrieb bei tyre motive ist üblicherweise gut ausgelastet. Von Anfang Oktober bis Mitte Dezember herrscht allerdings Ausnahmezustand. Aber auch an Spitzentagen bewahren die Reifenspezialisten die Ruhe. Im Sinne ihrer Kunden.



Einfach und übersichtlich: In einem Web-Konfigurator kann sich jeder Kunde anschauen, wie sein Auto mit den neuen Felgen aussieht.



Um dauerhaft im Markt erfolgreich zu sein, muss neben dem Preis natürlich auch die Qualität stimmen. „Beides zusammen bekommen Sie aktuell nur in China“, weiß der Radexperte. Folgerichtig lässt tyre motive seine itWheels-Felgen in einer riesigen Fabrik in Jinhua nahe der chinesischen Metropole Shanghai fertigen. Auch in diesem Bereich überlässt Jochen Freier nichts dem

Zufall. Zum einen kennt er die chinesische Mentalität und weiß, wie er mit seinen Geschäftspartnern aus Fernost umgehen muss. Dass seine Frau fließend Mandarin spricht, vereinfacht die Sache entscheidend. Zu anderen fährt Jochen Freier mindestens sechsmal im Jahr nach China. Auch um zu kontrollieren, aber im Wesentlichen um zu zeigen, dass ihm Qualität wirklich wichtig ist. „Es geht immer auch um Wertschätzung“, gibt er zu bedenken.

**Mit bester Qualität wachsen**

Diesen partnerschaftlichen Umgang belohnt der Produzent mit hochwertigen Felgen. Für das Qualitätsmanagement vor Ort ist der TÜV zuständig. „Das ist un-

umgänglich und richtig so“, erklärt Jochen Freier. Schließlich sind Felgen sicherheitsrelevante Teile. Jede erfüllt alle Standards und ist gemäß den hier geltenden Bestimmungen rückverfolgbar – Voraussetzung dafür, dass sechs Modelle die Prüfung des Kraftfahrt-Bundesamtes bestanden haben und über eine allgemeine Betriebserlaubnis – kurz ABE – verfügen. Bemerkenswert ist übrigens auch der Werdegang des noch jungen Unternehmens. 2009, mitten in der Finanzkrise, gründeten Jochen Freier und Udo Strietzel die GmbH. Seither ist das Unternehmen permanent gewachsen. Und der neue Standort im Innopark ist bewusst gewählt. Hier gibt es reichlich Platz für Erweiterungen ...

