

MICHAEL PESCHEK-TOMASI



Familienvater, Reisefreudig, Genussmensch

30 Jahre Berufsleben

- Ausbildung zum Speditionskaufmann
 - Master Studium internationale Geschäftstätigkeit
 - 18 Jahre Logistik, 1 Jahr Handel und 11 Jahre Reifenkooperation
-
- Geschäftsführer Reifen Partner GmbH (*point-S*)
 - Geschäftsführer Prime Tire GmbH
 - Geschäftsführer UTG (Reifen Austria)
-
- VRÖ engagiert
 - WKS und WKÖ Teilehandel engagiert

Unser Wirtschaftssystem beruht auf Wachstum.

Zitat aus einem Buch zur Volkswirtschaftslehre:

„Die Vorstellung von stetigem Wachstum beruht auf der unendlichen Innovationsfähigkeit und Schaffenskraft von uns Menschen“

Wachstum und Mixentwicklung

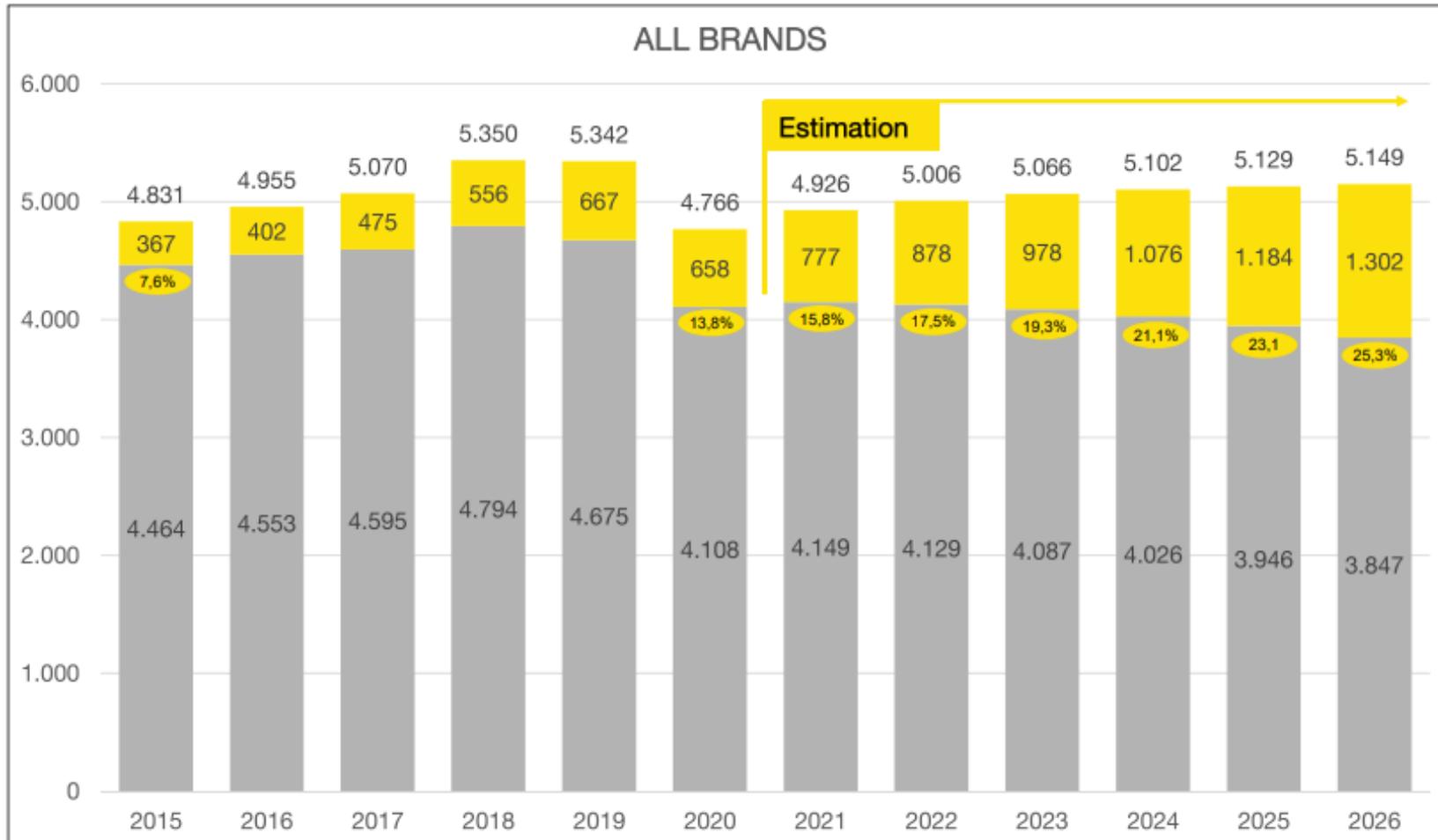
Schlagworte der Reifenindustrie und deren Folgen

REIFENMARKT ÖSTERREICH



Dezember	2019	2020	2021			Gesamtjahr	2019	2020	2021		
CAR/LT TOTAL (without DIR.CUST)	130 064	95 938	130 850	1%	36%	CAR/LT TOTAL (without DIR.CUST)	5 336 809	4 766 395	5 088 189	-5%	7%
by rim & seasonality						by rim & seasonality					
≤16"	94 535	64 698	87 614	-7%	35%	≤16"	3 815 641	3 310 981	3 366 014	-12%	2%
SUMMER	18 304	4 877	8 605	-53%	76%	SUMMER	988 118	837 383	869 332	-12%	4%
WINTER	71 131	54 841	72 468	2%	32%	WINTER	2 719 910	2 339 415	2 317 813	-15%	-1%
ALL SEASONS	5 100	4 980	6 541	28%	31%	ALL SEASONS	107 613	134 183	178 869	66%	33%
=17"	19 539	15 880	20 852	7%	31%	=17"	854 165	797 121	879 848	3%	10%
SUMMER	4 099	2 036	5 553	35%	173%	SUMMER	352 633	339 404	376 669	7%	11%
WINTER	14 651	12 659	13 764	-6%	9%	WINTER	487 935	438 329	475 240	-3%	8%
ALL SEASONS	789	1 185	1 535	95%	30%	ALL SEASONS	13 597	19 388	27 939	105%	44%
=18"	8 785	8 551	10 715	22%	25%	=18"	370 552	373 853	446 575	21%	19%
SUMMER	2 222	2 012	1 432	-36%	-29%	SUMMER	200 262	195 821	233 899	17%	19%
WINTER	6 242	6 079	8 523	37%	40%	WINTER	164 878	168 024	196 318	19%	17%
ALL SEASONS	321	460	760	137%	65%	ALL SEASONS	5 412	10 008	16 358	202%	63%
≥18"	15 468	15 283	21 469	39%	40%	≥18"	653 382	649 665	830 119	27%	28%
SUMMER	4 502	4 032	3 697	-18%	-8%	SUMMER	375 129	360 067	438 895	17%	22%
WINTER	10 509	10 577	16 495	57%	56%	WINTER	271 219	276 525	365 402	35%	32%
ALL SEASONS	457	674	1 277	179%	89%	ALL SEASONS	7 034	13 073	25 822	267%	98%
≥19"	6 683	6 732	10 754	61%	60%	≥19"	282 830	275 812	383 544	36%	39%
SUMMER	2 280	2 020	2 265	-1%	12%	SUMMER	174 867	164 246	204 996	17%	25%
WINTER	4 267	4 498	7 972	87%	77%	WINTER	106 341	108 501	169 084	59%	56%
ALL SEASONS	136	214	517	280%	142%	ALL SEASONS	1 622	3 065	9 464	483%	209%
NA	10	12	0	-100%		NA	112	135	155	38%	15%
BASKET	512	65	915	79%	1308%	BASKET	13 509	8 499	12 059	-11%	42%

MARKTEINSCHÄTZUNG PIRELLI



führt zu:

- Steigerung Durchschnittspreis pro Reifen
- Steigerung der Artikelvielfzahl (WI +30%/SO +50%)
- Steigerung Platzbedarf Lager
- Steigerung Platzbedarf Depotregal
- Steigerung Platzbedarf Auslieferfahrzeug
- Steigerung gebundenes Kapital

- Reduktion Ertrag Reifenhändler

WAS KANN MAN TUN?



- Den Engpass im Betrieb lokalisieren
 - Im Idealfall sind dies die Bühnen mit Personalbesetzung
- Den Durchsatz genau analysieren (in der Praxis) wie viele Fahrzeuge pro Zeiteinheit können abgewickelt werden
 - Sinkender Durchsatz = steigenden Kosten u/o steigende Preise
- Reifenhotel bestmöglich dem Durchsatz anpassen und Wachstum forcieren
 - (ggf. muss Neureifenlager reduziert werden)
- Bestmögliche Wertschöpfung pro Zeiteinheit
 - Terminbevorzugung für Reifenhotelkunden

WAS KOMMT NACH DER MIXSTEIGERUNG?



- Sollte nach marktsättigender Mixentwicklung keine bahnbrechende Innovation kommen, folgt der Verdrängungswettbewerb.

...folglich darf ich Ihnen raten, bleiben Sie flexibel, analysieren Sie Ihre Engpässe und richten Sie Ihre Preise und Leistungen danach aus.

Zitat Mirjam Hauser:

Der Wettbewerb der Werte wird wichtiger als der Wettbewerb der Preise.