

Geschäftsbericht 2006

REIFF-Gruppe

Mit dem erzielten Umsatz von 332 Mio. Euro (+ 13,1%) haben wir unsere Wachstumsziele für 2006 voll erreicht. Vor dem Hintergrund der verschiedenen Konjunkturmfelder (langlebige Konsumgüter bei Pkw -Reifen, Gesamtkonjunktur und Bau bei Lkw-Reifen, Investitionsgüter für den technischen Handel, Automobilzulieferindustrie für die REIFF Elastomertechnik) in denen die REIFF-Gruppe operiert, sind wir mit dieser Entwicklung zufrieden. Das Wachstum wurde von den Geschäftsbereichen Reifen und Autotechnik und Technische Produkte in ähnlichem Umfang getragen. Die Mitarbeiterzahl konnte deutlich aufgestockt werden. Zum Jahresende wurden 1500 (1400 Vorjahr) Mitarbeiter in der REIFF-Gruppe beschäftigt. Mit der Ergebnisentwicklung ist REIFF zufrieden.

REIFF Reifen und Autotechnik GmbH

Pkw-Reifen

Der sehr lange und kalte Winter 2005/2006 verzögerte das Sommerreifengeschäft. Immer mehr Verbraucher fuhren auf ihren Winterreifen durch den Sommer. Für den Winter 2006/2007 wurde durch die situative Winterreifenpflicht branchenweit ein hoher Zuwachs bei Winterreifenstückzahlen erwartet. Noch im Sommer 2006 rechnete die Gesellschaft für Konsumforschung vor, dass über ein Viertel der Verbraucher, die bislang ganz auf Winterreifen verzichtet hatten, nun erstmals als Nachfrager auf den Plan treten werden, so dass man insgesamt mit einem um bis zu 20% steigenden Absatz bei Winterreifen im vierten Quartal 2006 rechnen könne. Der dann viel zu milde Winter führte dazu, dass das Geschäft vor allem in den Winterregionen Deutschlands, sprich in Süddeutschland, weit weniger gut ausfiel als erwartet. Der Gesamtmarkt Pkw-Reifen in Deutschland war mit 47,4 Mio. stabil geblieben, allerdings veränderte sich die Zusammensetzung weiter zugunsten der Pkw-Winterreifen, die mit einem Plus von 2% abgeschnitten haben, während die Sommerreifen um 2,2% im Absatz nachgaben. Der Winterreifenabsatz blieb in Deutschland stark hinter den Erwartungen von Industrie und Handel zurück.

REIFF entwickelte sich deutlich besser als der Markt. So lagen sowohl bei Sommer- wie auch bei Winterreifen die Absatzzahlen über Vorjahr. Insgesamt konnten flächenbereinigt ca. 4% mehr Reifen als im Vorjahr verkauft werden. Aufgrund von Preissteigerungen hat sich der Umsatz bei Pkw-Reifen deutlich stärker entwickelt. Neben den Rohstoffpreissteigerungen wirkte sich der weiterhin steigende Breitreifen- und Hochgeschwindigkeitsreifenanteil positiv aus. Getragen von dem wachsenden M+S-Reifenmarkt, wuchs auch das Geschäft mit Alu- und Stahlrädern, wobei zwar mengenmäßig das Stahlradgeschäft dominiert, das Wachstum im Aluradgeschäft aber wesentlich größer ist. Der Kunde will auch im Winter auf Optik nicht verzichten. Weniger positiv entwickelte sich das Motorradreifengeschäft. Neben einem leicht rückläufigen Markt, tritt das Internet als starker Wettbewerber in diesem preissensiblen Geschäft auf. Da der größere Teil der Motorradfahrer zwischen 20 und 30 Jahre alt ist, gewann das Internetgeschäft in dieser Zielgruppe schnell eine bedeutende Rolle. Weiter stark steigend sind die Umsätze mit Dienstleistungen. Neben den klassischen Dienstleistungen um Rad und Reifen spielen die Autotechnikservice-Leistungen eine immer größere Rolle. So wird das Geschäft mit Bremsen, Auspuff und Stoßdämpfer kontinuierlich ausgeweitet. Heute bietet REIFF in praktisch allen Standorten einen weitgefächerten Service an, der von der Inspektion bis zur Klimaanlage wartung reicht. Das laufend steigende Durchschnittsalter des deutschen Pkw Bestandes, mit heute über acht Jahren, lässt diesen Ersatzteile- und Servicemarkt beständig wachsen. In praktisch allen Niederlassungen wird dieses Geschäft von Kfz-Meistern und Kfz-Mechanikern betrieben. Während die Reifendienstleistungen um knapp 10% wuchsen, nahm dieser Autoservicebereich deutlich zweistellig im Umsatz zu.

Nutzfahrzeugreifen

2006 war ein gutes Jahr für Nutzfahrzeugreifen. Der Markt wuchs um rund 3%. Die deutlich anziehende Gesamtkonjunktur und der sich stark erholende Bau, trug maßgeblich zu dieser Entwicklung bei. Vor allem im zweiten Halbjahr wurde Frachtraum in Deutschland knapp. Ein Zustand, der in den letzten zehn Jahren auf diesem Markt nicht gekannt wurde.

Entsprechend positiv hat sich das Nutzfahrzeugreifengeschäft auch bei REIFF entwickelt. Während sich der Absatz von Reifen um 6% erhöhte, konnten vor

allen die Dienstleistungen rund um den Lkw-Reifen deutlich stärker zulegen. Die Kunden, allen voran die Spediteure, haben erkannt, dass eine optimale Pflege der Reifen, deutlich höhere Laufleistungen und vor allem einen niedrigeren Dieserverbrauch nach sich zieht. Auch wenn die Reifenkosten in einem Fuhrpark nur 2-3% der Gesamtkosten ausmachen, so beeinflussen sie durch die große Bedeutung für Rollwiderstand und Spritverbrauch über ein Drittel der Gesamtkosten. Das Netz an Servicemobilen, die 24 Stunden an sechs Tagen in der Woche im Einsatz sind, wächst ständig. Damit können die Standzeiten der Nutzfahrzeuge so gering wie möglich gehalten werden. Spezielle Pannemobilfahrzeuge sind entlang der Autobahnen im Einsatz. Ähnlich wie bei Pkw-Reifen haben die Rohstoffkosten deutliche Preiserhöhungen mit sich gebracht. Hauptsächlich durch diese Komponente getrieben, wuchs der Durchschnittsverkaufspreis von Nutzfahrzeugreifen um 5%.

Ausblick 2007

Wachstumstreiber in 2007 ist das Nutzfahrzeugreifengeschäft. Durch die extrem milde Witterung im vergangenen Winter und Frühjahr 2007, konnte die Bauindustrie durchproduzieren. Begleitet von der immer noch stark wachsenden Gesamtkonjunktur, ist der Nutzfahrzeugreifenmarkt in den ersten Monaten des Jahres deutlich gewachsen. Dieses Wachstum wird über das Jahr hinweg anhalten. Für den Herbst wird sogar mit einer Knappheit bei Lkw-Reifen gerechnet.

Das Pkw-Reifengeschäft entwickelt sich dagegen deutlich ruhiger. Von den Sommerreifenverkäufen wird kein Wachstumsimpuls in diesem Jahr ausgehen. Das Winterreifengeschäft wird verhalten positiv gesehen. Die situative Winterreifenpflicht wird zu einem stabilen Winterreifenverkauf führen. Bei einem normal verlaufenden Winterwetter, geht man von einem wachsenden Winterreifenmarkt in der Größenordnung von 3-5% aus.

Insgesamt wird ein Umsatzwachstum in der Größenordnung von 5% für möglich gehalten.

REIFF Technische Produkte GmbH

Das Jahr 2006 ist sehr erfolgreich verlaufen. Der Umsatz der REIFF Technische Produkte GmbH stieg um 12,1% auf 100,3 Mio. Euro. Dies beinhaltet erstmalig die in diesem Jahr auf REIFF verschmolzene Tochtergesellschaft Gummi-Roller in Eschborn. REIFF tritt nun als Technischer Händler in Deutschland unter einem Namen auf, der Dachmarke REIFF.

Der Name Roller bleibt zukünftig auf die Aktivitäten in Benelux – Luxemburg und Belgien sowie Frankreich begrenzt, in denen der Name auf eine lange Tradition zurückblickt.

Der Gruppenumsatz Technische Produkte stieg insgesamt um 11,5% auf 119 Mio. Euro.

Die neu gegründete REIFF -Technik k.s. Tschechien mit Sitz in Brno hat ihre Geschäfte erfolgreich aufgenommen und konzentrierte sich auf die Aufbauarbeiten. Nennenswerte Umsätze werden erst ab 2007/ 2008 erwartet.

Die Hauptaktivitäten von REIFF Technische Produkte liegen nach wie vor in Baden-Württemberg. Hier stieg das Geschäftsvolumen überproportional um mehr als 14%. Als Serienteilelieferant des Maschinenbaus profitierte REIFF von der ausgezeichneten Beschäftigungsentwicklung. Ganz besonders erfolgreich war hier die Baumaschinenindustrie. Nach wie vor schwierig ist die Umsetzung notwendiger Preiserhöhungen. Maßgeblich für REIFF Technische Produkte ist die Entwicklung auf dem Kautschuk-, Kunststoff- und Stahlsektor.

Die Einführung von SAP als neues DV-System nahm in den vergangenen zwei Jahren einen großen Raum ein. Der interne Gesamtaufwand beträgt über die Vorbereitungszeit hinweg rund 2000 Manntage.

Die neue SAP Software wurde zum 1. Januar 2007 erfolgreich eingeführt, dadurch war die Organisation bis ins erste Quartal auf das Äußerste gefordert.

Zum Jahresende hat sich die REIFF Technische Produkte im Zuge einer weiteren Spezialisierung vom Sektor Arbeitsschutz getrennt und ihre Aktivitäten an eine Kollegialfirma Dr. Wieland mit Sitz in Pforzheim abgegeben – ein Volumen von 2,7 Mio. Euro. REIFF konzentriert sich zukünftig ausschließlich auf

technische Funktionsteile und deren Weiterverarbeitung. Die Hauptgebiete sind Produkte der Antriebs-, Dichtungs- und Fluidtechnik sowie Kautschuk- und Kunststoffteile.

Eine große Aufgabe für die Zukunft sieht REIFF darin, den Bekanntheitsgrad als Komplettteil- oder Baugruppenlieferant in der Industrie zu steigern. Im Zuge der Outsourcinganstrengungen auf Kundenseite ist REIFF Technische Produkte heute schon ein interessanter und vielseitiger Lieferpartner. Der Technische Händler bietet dazu über Spezialisten in der Technik sowie eigene und externen Weiterverarbeitungsmöglichkeiten verstärkt Serviceleistungen an. Es werden heute schon mehr als 20% des Umsatzes mit veredelten Teilen erzielt – REIFF Technische Produkte ist viel mehr als nur Handel.

Parallel ist REIFF ein starker Partner im MRO-Geschäft – Ersatzteile, Instandhaltung. Hier sind viele E-Procurementsysteme im Einsatz oder im Aufbau. In diesem Bereich zählt vorrangig IT- und Logistikkompetenz.

Ausblick 2007

Die Logistikkapazitäten werden in 2007 deutlich ausgebaut. Das Logistikzentrum in Reutlingen wird bis Ende des Jahres auf 13.000 m² überbauter Fläche fast verdoppelt – eine Großinvestition von über 6 Mio. Euro.

Für 2007 ist REIFF weiterhin optimistisch. Ein nochmaliger Umsatzzuwachs von 6-8% erscheint möglich. Die Entwicklung des ersten Halbjahres übertrifft diese Erwartungen noch.

Gerne würde REIFF Technische Produkte seine Präsenz in Nordrhein-Westfalen mit einem Unternehmenszukauf verstärken.

R.E.T. REIFF Elastomertechnik GmbH

Im Mittelpunkt des Jahres 2006 stand die Umsiedlung des Unternehmens und damit die Inbetriebnahme einer neuen Fabrik – zwei Standorte wurden an einen neuen im Industriegebiet Reutlingen-Betzingen konzentriert. Auf fast 8.000 m² Betriebsfläche entstand ein hochmoderner Fertigungsbetrieb, der alle Ansprüche an einen leistungsfähigen Automobilzulieferer erfüllt. Hohe Umzugskosten und zukünftig höhere Infrastrukturkosten belasteten das Ergebnis entsprechend. RET ist in einem hart umkämpften Automobilzuliefermarkt - trotz stagnierendem

Umsatz von 18 Mio. Euro in 2006 - auf Wachstum ausgerichtet. Die Zahl der Beschäftigten blieb mit 136 konstant.

RET ist Spezialist für Verbundteiltechnik: Formartikel aus Kautschuk / Silikon mit Metall und Kunststoffeingelegteilen verbunden.

Mit der 2K-Technologie wurde eine neue und äußerst anspruchsvolle Fertigungstechnik in 2006 aufgenommen. Es wird ein Gummi-Kunststoffteil in einer Werkzeugaufspannung gespritzt. RET sieht hier einen Markt für weiteres Wachstum.

Der Druck auf die Preise ist weiterhin sehr hoch. Produktivitätssteigerung und Realisierung von Kostensenkungsreserven ist oberstes Gebot für einen Automobilzulieferer – Prozessoptimierung und Verhinderung von jeglicher Art von Verschwendung stehen im Mittelpunkt. RET rechnet für 2007 mit vorübergehend rückläufigem Umsatz, der sich zum einen auf die Serienausläufe bzw. die langfristigen Serienneuanläufen zurückführen lässt.

Ausblick 2007 REIFF-Gruppe

Die REIFF-Gruppe rechnet auch in 2007 mit einem weiteren Wachstum auf ca. 350 Mio. Euro Umsatz. Im ersten Halbjahr stieg die Mitarbeiterzahl. Wie schon in den letzten Jahren werden große Anstrengungen unternommen, um den Nachwuchs für das weitere Unternehmenswachstum intern auszubilden. Entsprechend wird die Zahl der Auszubildenden kräftig aufgestockt. Ende des Jahres werden in der REIFF-Gruppe, vorausgesetzt es konnten geeignete Bewerber gefunden werden, 100 Auszubildende bei REIFF angestellt sein. Der Aufbau an Auszubildenden wird nicht nur bei Absolventen mit Realschule oder Abitur stattfinden, sondern auch gezielt bei Hauptschülern, die entsprechend praktische Begabungen haben. Weiter vertieft wird die Zusammenarbeit mit Schulen im Landkreis Reutlingen. Die bestehenden Kooperationsverträge mit Gymnasien, Wirtschaftsoberschulen, Realschulen und Hauptschulen werden intensiviert. Die Zusammenarbeit ist für beide Seiten sehr fruchtbar. Unternehmerisches Denken und Wirtschaftsverständnis haben an diesen Schulen deutlich zugenommen.