

neue

NRZ

# Reifenzeitung

Fachzeitschrift für den Reifenfachbetrieb sowie die Reifen- und Runderneuerungsindustrie

## WENN LEISTUNG ZÄHLT



Zenises Ltd.  
D / A / CH  
Rossberggring 73  
64354 Reinheim | Germany  
Tel.: +49 (0) 6162 9623 587  
Tel.: +49 (0) 1522 6868 848  
Fax: +49 (0) 6162 8098 121  
europe@zenises.com

[www.ztyre.com](http://www.ztyre.com)



ZTYRE.COM

96 / 12



Profil-Verlag GmbH, Harsefelder Straße 5, 21680 Stade  
BELEG /4/2016



Deutsche Post

07624 PVSt

Albert Medienmarketing E.K.

Albstätter Str. 17

97295 Waldburn

S. 38 | Vorschau: „Reifen 2016“

S. 58 | Räderreport (Teil 2)

S. 74 | Motorradreifenmarkt

S. 118 | Genfer Autosalon

# Räderreport

TEIL 2  
NRZ 4/2016

## DBV: Mal Pionier, mal ganz im Markttrend

Als die damals noch junge Aluminiumrädermarke DBV vor fast einem Vierteljahrhundert mit gänzlich bunten Produkten in den Markt kam, diese nicht unwesentlich mit Fröhlichkeit und dazu passenden Designnamen wie Caribic garnierte, da war man wohl der Zeit ganz weit voraus – heute wird das Thema Farbe mit eloxierten Oberflächen durch die „Colorline“ abgedeckt. Als im Herbst 2013 im hauseigenen Webshop das Thema RDKS Ein-

zug hielt, da war DBV Vorreiter, weil man sich frühzeitig mit dem Spezialisten auf diesem Gebiet Alligator verbündet hatte, das entsprechende Wissen anzapfen und für die eigenen Räder adaptieren konnte. Wer bis zum heutigen Tage die DBV-Programme hinsichtlich der Stylings und der Dimensionen beobachtet, der wird über all die Jahre immer wieder den gleichen Begriff für die Beschreibung wählen: marktkonform.

**B**is vor zwei Jahren war das DBV-Räderangebot immer mit einem Namen verbunden: Norbert Bathon (62). Er hat die Marke „gelebt“ und geprägt, sich nach schwerer Krankheit aber völlig zurückgezogen und wird auch nicht ins operative Geschäft zurückkehren, wie Bruder Andreas Bathon (58) – beide sind geschäftsführende DBV-Gesellschafter – auf Nachfrage berichtet. Aber: Norbert Bathon hatte die Weichen gestellt, sodass seine beiden engen „Rädermitstreiter“ Stefan Beyerlein (Technischer Leiter) und Mike Teig (Exportleiter) die Marke auf den gleichen Gleisen weiterfahren und weiterentwickeln.

Ursprünglich war die Aufgabenteilung bei der Deutschen Brennstoffvertrieb GmbH, die nicht nur die drei Buchstaben für die Rädermarke beisteuert, sondern auch die bis zum Jahr 1953 zurückreichenden Ursprünge des Unternehmens verrät, eine ziemlich klare: Andreas Bathon kümmerte sich überwiegend um die Geschäftsfelder Tankstellen und Waschanlagen sowie den administrativen Bereich, Norbert Bathon um „seine“ Aluminiumräder. Wobei – wie das bei mittelständischen Familienbetrieben halt so ist – jeder in des anderen Part mehr oder weniger involviert ist, „sodass das Rädergeschäft für mich kein Neuland war“, sagt Andreas Bathon. „Dass ich das Thema jetzt recht wertfrei angehe, hat vielleicht den Vorteil, auch mal eine Radfamilie oder eine Größe auslaufen zu lassen, wenn wir ein Neudesign einführen.“ Das Tankstellen- und Ölgeschäft liegt weiterhin in seiner Verantwortung, das Rädergeschäft ist jetzt halt dazugekommen, benötigt angesichts der eingespielten und ja mit handelnden Personen verbundenen Strukturen allerdings nicht seine ausschließliche unternehmerische Aufmerksamkeit.

Von den rund hundert Millionen Euro Jahresumsatz entfällt

seit Jahren etwa die Hälfte auf den Bereich Mineralöle. Angesichts eines recht stabil etwa 130.000 Aluminiumräder umfassenden Räderab-satzes (der Lagerbestand zumeist bei etwa 100.000) im Ersatzmarkt und tendenziell eher im unteren Preissegment angesiedelt, trägt das Felgen-geschäft einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag zum Gesamter-gbnis bei. DBV ist außerdem Reifengroßhändler mit einem jährlichen Volumen von etwa 400.000 Stück aller erdenklichen Marken von Avon über Goform aus chinesischer Produktion bis zu Pirelli-Premiumreifen, wobei es sich bewährt hat, statt mit einem physischen mit einem virtu-ellen Reifenlager (so bei den bekannten Benelux-Grossisten) zu arbei-ten. Die Montage von immerhin ca. 60.000 Kompletträdern erfolgt aller-dings inhouse mit der Besonderheit, dass der Kunde zwar die Produk-te (Reifen, Räder, Ventile, Sensoren) bezahlt, aber nicht das Matchen bzw. die Montage selbst. Solcherlei Service goutieren die Geschäftspartner. Eine weitere Diversifikation im Produktbereich ist längst initiiert und soll ausgebaut werden: der Handel mit weiteren Auto- und dabei primär Ver-schleißteilen sowie Werkzeugen. Dem Einzelhändler – DBV bedient aus-schließlich den B2B-Kanal – soll der Einkauf bei den Würzburgern so einfach wie möglich gemacht werden und er soll bei möglichst wenig Produkten genötigt sein, sich andernorts einzudecken. Das Unterneh-



**Andreas Bathon**, geschäftsführender DBV-Gesellschafter



**Stefan Beyerlein**, Leiter Rädertechnik bei DBV



Langjährig im Rädergeschäft: **Mike Teig**

men will sich hin zu einem Komplettanbieter weiterentwickeln.

Der Einkauf der Räder erfolgt langjährig bei marktbekannten Produzenten, zählt Teig auf: in der Türkei, in Malaysia und in China. Einige Radtypen gibt's mit ECE, technologische Schmankerl sind neben der eloxierten Farbgebung rotationspolierte Speichen, die Stylings sind an den Bedürfnissen des Marktes angelehnt, das Wintergeschäft liegt mit einem Anteil von etwa zwei Dritteln in etwa auf dem Niveau vergleichbarer Mitbewerber. Ein 13-Zoll-Rad (Design „Tahiti“) ist noch immer im Programm, was lohnt, weil sich fast alle Wettbewerber bei den kleineren Rädern zurückgezogen haben. Bei 14 Zoll sind es drei Radfamilien (neben „Tahiti“ auch „Torino II“ und „Lapland“), das Volumengeschäft spielt sich in 15- und 16-Zoll-Dimensionen ab, das Programm endet bei 20 Zoll („Mauritius“). Wer nach Alternativen bei den Designs und auch Dimensionierungen bis hin zu 22 Zoll sucht, wird beim Großhändler DBV übrigens auch fündig, werden doch die im Vergleich zur Eigenmarke drei höherpreisigeren Alcar-Marken AEZ, Dotz und Dezent auf der Website genau

so prominent offeriert wie das eigene Produkt.

Mit der „Colorline“ – derzeit alternativ rot oder blau eloxiert – polarisiere man, berichtet Beyerlein von seinen Erfahrungen. „Das Feedback des Marktes ist eindeutig, es gibt hinsichtlich des Designs nur zwei Meinungen: Man mag es oder lehnt es ab. Aber das betrachten wir ohnehin eher als eine Marktnische, haben uns bei der Farbwahl für die Räder aber doch ganz konkret an bestimmten Fahrzeugfarben wie beispielsweise von Mazda-Modellen leiten lassen.“

DBV ist gemäß ISO 9001 qualitätsmanagement-zertifiziert, bringt sich im BRV-Arbeitskreis Felgenhersteller ebenso ein wie beim Tuningverband VDAT wie andere auch und hat nach dem eigenen Selbstverständnis doch ein Alleinstellungsmerkmal: die Datenbank. Von etwa 32 Millionen Fahrzeug-Reifen-Räder-Kombinationen im eigenen System berichtet Technikleiter Beyerlein, immerhin fünf von 30 Mitarbeitern kümmern sich ausschließlich um die Pflege dieses Datenschatzes, wobei natürlich so manches dazugekauft wird. DBV hat es sich zum Ziel gesetzt, auch bei extremen Feinheiten eine TÜV-sichere Auskunft geben zu



Dank guter Bevorratung schnelle Lieferfähigkeit

können, nicht nur bezogen auf Räder, auch hinsichtlich Reifendruckkontrollsystemen.

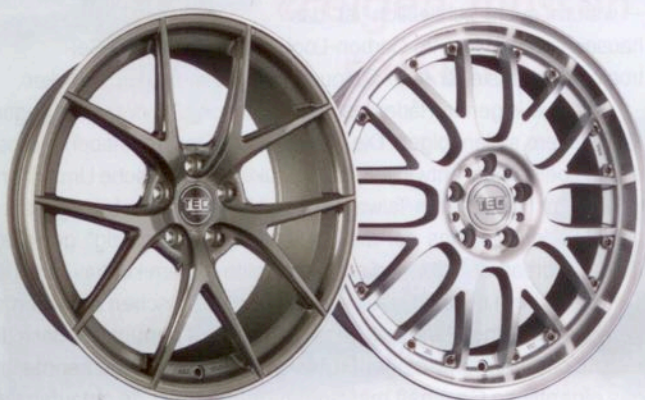
Im Webshop gibt es eine Verkaufsansicht und einen Händlerbereich. „Preisdisziplin ist uns von jeher sehr wichtig“, erklärt Andreas Bathon. Was für den Kunden Einzelhändler gilt, das ist ebenso eine Unternehmensmaxime für die Würzburger selbst. Aber diese Grundhaltung bewährt sich auch bei den Handelspartnern. „Ein Weiterverkauf unter DBV-Preis soll sich nicht rechnen, was meistens, aber leider nicht immer gelingt“, so der DBV-Geschäftsführer. Der gewünschte Nebeneffekt wird aber erreicht: Die Aluminiumrädemarkte findet auf den einschlägigen Onlineplattformen kaum statt.

[detlef.vogt@reifenpresse.de](mailto:detlef.vogt@reifenpresse.de)

## TEC SPEEDWHEELS Die revolutionären Felgenhighlights in 2016

GT6 ULTRALIGHT

GT-AR1



Die neue **GT6 Ultralight** ist gewichtsoptimiert und mit nur 10kg in der Dimension 8x19" ein echtes Leichtgewicht! Ob Schwarz Glanz Hornpoliert oder Anthrazit Hornpoliert, die dynamisch-sportliche Felge ist von 8.0x18"-10.0x 22" für alle gängigen Fahrzeugmodelle verfügbar.

Auch in 2016 setzt die **GT-AR1** die Erfolgserie des meistverkauften Rades im europäischen Markt fort. Die 2-teilige Optik und schwungvolle Form der Y-Speichen geben der Felge einen dynamischen Look und lassen jede Rad-Reifenkombi in neuem Licht erstrahlen - jetzt auch in Anthrazit Hornpoliert!

DER NEUE REIFENKONFIGURATOR  
[www.tec-speedwheels.de](http://www.tec-speedwheels.de)

