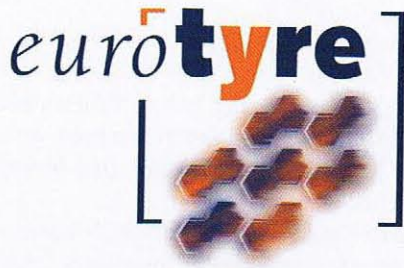


Euro-Tyre feiert 25jähriges Jubiläum:

Nichts ist unmöglich

VON DER KLEINEN niederländischen Reifenfirma zum international agierenden Reifengroßhandel: Vor nunmehr einem Viertel Jahrhundert – im März 1984 – begann Euro-Tyre, seine Erfolgsgeschichte in Venlo zu schreiben. In den Folgejahren expandierte das Unternehmen von S. Schlacks ausgesprochen schnell und etablierte sich so als einer der Marktführer in seiner Branche.



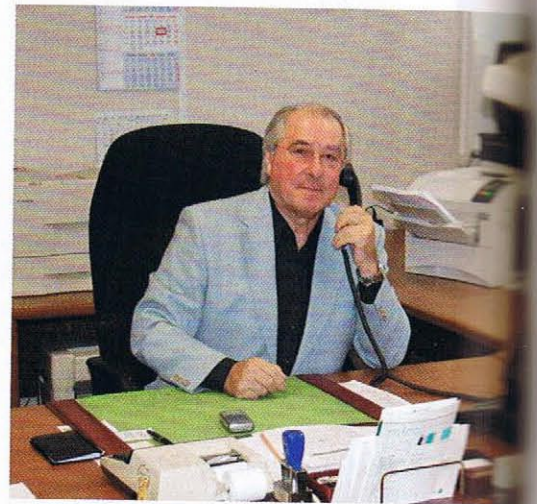
Während sich der Im- und Export zu Beginn ausschließlich auf den Heimatmarkt und das angrenzende Deutschland konzentrierte, hat er sich mittlerweile auch in Ländern wie Griechenland, Österreich, Schweiz, Ungarn, Tschechien, Italien, Skandinavien und Polen einen Namen gemacht. Seit Bestehen hat sich der Mitarbeiterstamm von zwei auf mehr als 50 Leute vervielfacht. Aus Platzgründen und im Zuge der neuen Globalisierungsstrategie bezog Euro-Tyre 1999 seinen neuen Firmenstandort in Trade Port West (Venlo) und erhöhte damit die Lagerkapazität auf 450.000 Reifen. Die vier, bisher voneinander getrennten Depots wurden zu einem Zentrallager mit einer Gesamtlagerfläche von 25.000 Quadratmetern vereint.

»Ich weigere mich daran zu glauben, dass etwas unmöglich ist«, dieser Unternehmensphilosophie ist Direktor Schlacks mit Euro-Tyre auch in einer Zeit treu geblieben, in der die Reifenbranche schwer zu kämpfen hat. Gerade in Phasen wie diesen zeigt der Pneuexperte »Profil« und signalisiert seinen Kunden: »Auf uns ist Verlass!«. Ein gelebter Servicegedanke und die große Leidenschaft für schwarzes Gummi heben das Unternehmen dabei von vielen Wettbewerbern ab.

Zudem verfügt Euro-Tyre über eine Produktpalette, die kaum einen Wunsch offen lässt: Der Spezialist führt nahezu alle Dimensionen der großen »Major Brands« (Conti, Michelin, Pirelli, Goodyear, Dunlop etc.) und eine breite Range preiswerterer Marken wie Infinity, Silverstone, Westlake, Maxxis, Fate, GT-Radial oder Nankang.

»Dank modernstem Equipment, innovativen Logistikkonzepten, einem umfassenden Produktportfolio und kompetenten Mitar-

beitern ist es uns gelungen, unsere Spitzenposition in einem äußerst dynamischen Markt zu festigen. Wir sind sehr stolz auf das Erreichte und schauen allen noch bevorstehenden Herausforderungen sehr optimistisch entgegen«, so Schlacks, der in der Vergangenheit immer wieder sein gutes Gespür für den Markt unter Beweis stellte. »Glücklicherweise konnten wir uns den derzeitigen wirtschaftlichen Negativ-Tendenzen sehr erfolgreich entgegenstemmen. Unser Umsatz stimmt uns mehr als zufrieden, die Verkaufszahlen sind besser denn je und wir sind fest davon überzeugt, dass sich unsere Lage in Zukunft weiter verbessern wird. Deshalb wird Euro-Tyre auch weiterhin in die Zukunft investieren und auf den Ausbau seines Produkt- und Dienstleistungsangebots setzen«, kündigt Schlacks an. [mu]



S. Schlacks ist sehr stolz auf das Erreichte und schaut den noch bevorstehenden Herausforderungen optimistisch entgegen.

[Synonym für Verlässlichkeit]

Die niederländischen Reifengroßhändler, vom deutschen Wettbewerb vor 20 Jahren noch als Feindbild betrachtet, haben in der Wertschätzung bei ihren europäischen Kunden enorm gepunktet. Auch der Wettbewerb hat sich beruhigt. Deutsche und niederländische Großhändler sind zwar immer noch Wettbewerber, tätigen aber untereinander Geschäfte.

Am besten bringt Wim Zoet die heutige Zusammenarbeit auf den Punkt: »Die wilden Cowboy-Jahre sind vorbei!« Will heißen: In den niederländischen Großhandel zogen Strukturen ein, um die er heute von den Nachbarländern beneidet wird. Wenn es um Organisation, Distribution und Logistik geht, dann ist Holland vorn.

Gelebte Verlässlichkeit

Stark gemacht haben den holländischen Großhandel aber andere Eigenschaften, die intensiv mit den Händlern der ersten Generation verbunden sind. Für Job van Vliet und Wim Zoet (Inter-Sprint) und Siegfried Schlacks (Euro-Tyre) zählen noch das gegebene Wort, der Handschlag. Sie überzeugen den Kunden seit Jahr und Tag durch gelebte Verlässlichkeit. Und das tun viele andere Reifenhändler in den Niederlanden ebenso.

Die Zeit der »Jobber«, die Partien hin und her schoben, ist Vergangenheit, heute sind die Händler in den Niederlanden anerkannte Partner von Industrie und Kooperationen. Auch die Geschäftsmodelle sind andere geworden: Aktuell können die Händler jenseits der deutschen Grenze die Distribution aus ihren Lagern für Deutschland und Europa abwickeln. Und Service können die Holländer allemal. [mu]