

St. Johann-Würtingen, 11.08.2022

**Kein Stillstand bei der RSU GmbH**

Mit zwei Standorten im schwäbischen St. Johann-Würtingen und Ulm sowie

einem Standort in Bretten befindet sich das derzeit über 165 Mitarbeiter starke

Unternehmen im ständigen Wachstum. 2004 gründete Geschäftsführer Simon Reichenecker aus einem nebengewerblichen Reifenhandel heraus die RSU GmbH. Das mittelständische Unternehmen zählt heute mit tyresystem.de zu den bedeutendsten Onlinegroßhändlern auf dem deutschen Reifenmarkt.

Vor Kurzem hat Reichenecker die beiden langjährigen Mitarbeiter Manuel Horn und Sven Döbler in die Geschäftsleitung aufgenommen. In diesem Kurzinterview lassen sie ihren Blick in die Gegenwart und Zukunft schweifen.

**Wie hat sich die aktuelle Lage mit der andauernden Pandemie und dem Ukraine-Konflikt auf den Reifengroßhandel bei RSU ausgewirkt?**

**Manuel Horn:** Wir können nicht mehr so planen, wie es bisher möglich war. Seit Monaten steigen die Lebenshaltungskosten und die Investitionsbereitschaft in ein Neufahrzeug oder einen frischen Reifensatz ist gesunken. Gleichzeitig hat sich auch die Verfügbarkeit von einigen Reifen reduziert und speziell die Auslieferung und Produktion vieler Neuwagen verzögert sich.

Wir beobachten, dass sich das Kaufinteresse im Bereich Reifen auf das mittlere Preissegment verschiebt, da etliche Billigreifen nicht lieferbar sind und die Premiumklasse für einige Kunden zu hochpreisig ist. Insgesamt wird jetzt mehr auf den Preis geachtet als noch vor der Krise. Hinzu kommt, dass durch vermehrtes Home Office, dem 9-Euro-Ticket und den gestiegenen Spritpreisen das Auto öfters stehen gelassen wird und die Reifen weniger beansprucht werden. Wer auf sein Fahrzeug angewiesen ist, holt jetzt das Maximum aus seinen Reifen raus. Dennoch können wir trotz der schwierigen Marktbedingungen ein Wachstum bei RSU vermelden.

**Was meinen Sie, womit hängt die positive Entwicklung der RSU/TyreSystem trotz der schwierigen äußeren Umstände zusammen?**

**Sven Döbler:** Grundsätzlich ist es für uns wichtig, eine faire und vertrauensvolle Partnerschaft mit unseren Kunden zu pflegen und vor allem auch eine langjährige Zusammenarbeit. Wir haben sehr viele Stammkunden. Dies ist die Basis für das bisher Erreichte und der Garant für weitere Erfolge. Daher möchten wir auch in Zukunft alles dafür tun, unsere Kunden bestmöglich in ihren Geschäften zu unterstützen, um gemeinsam weiter zu wachsen.

**Manuel Horn:** Absolut! Diese Unterstützung im Geschäftsalltag wird durch unsere hohe Serviceorientierung gewährleistet. Unser kompetentes Team steht unseren Kunden mit fachlichem Know-how täglich zwölf Stunden telefonisch oder per E-Mail beratend zur Seite. Wir machen den Beschaffungsprozess mit Sammelrechnungen und einem intuitiven System im Hintergrund maximal einfach und das ist im digitalen Reifengroßhandel sehr gefragt. Wir erheben keine Nutzungsgebühren für TyreSystem, sondern halten unsere Kunden durch einen professionellen Service. Das Vertrauen unserer Kunden ist mitverantwortlich für die positive Entwicklung von RSU.

**Welche Neuerungen können die Kunden auf tyresystem.de in nächster Zeit erwarten?**

**Sven Döbler:** Zum einen werden wir unser Portfolio um Kfz-Teile erweitern. Die Aufnahme der neuen Warengruppe beziffert einen weiteren Meilenstein der Firmengeschichte. Über 200.000 Kfz-Teile sind in den letzten Wochen in unseren Webshop eingezogen und das ist erst der Anfang. Der Kfz-Teile-Bereich wird in Zukunft stetig weiter aufgebaut und auch der Funktionsumfang wird sich definitiv erweitern. Durch die Vielzahl an neuen Produkten und die daraus folgende Kategorisierung werden wir TyreSystem in seiner Nutzerfreundlichkeit und Bedienbarkeit durch kontinuierliche Shop-Updates erheblich steigern, was zu einem besseren Handling für unsere Kunden führen wird.

**Intelligentes und unkompliziertes Handling ist nicht nur für die Kundenseite interessant. Wie profitieren Lieferanten von der Zusammenarbeit mit der RSU GmbH?**

**Manuel Horn:** Wir pflegen einen intensiven persönlichen Kontakt zu unseren Lieferanten. Dazu gehört auch, dass wir die Lieferantenperspektive verstehen und respektieren. Wir setzen die beste Lösung für alle Beteiligten um.

Eine erfolgreiche Geschäftspartnerschaft setzt voraus, dass sich beide Parteien auf Augenhöhe begegnen und sich so eine jahrelange, vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickeln kann. Wir feiern in diesem Jahr unser 20-jähriges Firmenjubiläum und viele Lieferanten sind von Anfang an dabei. Wenn wir die nächsten 20 Jahre immer noch zusammen an einem Tisch sitzen, war es ein erfolgreiches Geschäft für unsere Lieferanten und die RSU.

**Sven Döbler:** Die Zusammenarbeit mit Lieferanten ist ein Geben und Nehmen. Wir erheben keine Provisionsabgaben und Nutzungsgebühren, sind der einzige Ansprechpartner in allen Belangen und gewähren eine Anonymität der Lieferanten in unserem Shop. Damit der Aufwand für unsere Lieferanten so gering wie möglich ist, wickelt die RSU alle weiteren Folgeprozesse wie Fakturierung oder Retouren in Eigenregie ab. Dafür können wir uns auf aktuelle Informationen zu Lagerbeständen und die fristgerechte Lieferung der Ware verlassen. Wir lieben die Einfachheit. Das gilt auch für die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten.

**Bildmaterial:**

|  |  | Dateiname:Bildtitel:  | **manuel-horn-sven-doebler.jpg**Seit April 2022 sind Manuel Horn (links) und Sven Döbler (rechts) Teil der Geschäftsleitung der RSU GmbH. |
| --- | --- | --- | --- |

. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .

**Kontakt:**

**Rebecca Rohmeder**

Öffentlichkeitsarbeit & Social Media

Telefon: 07122 / 825 93 -611

E-Mail: rebecca.rohmeder@rsu.de