



Otani-Reifen: Win-Win-Situation für alle Marktpartner

Schleswig-Holstein. Seit 23 Jahren betreibt Immo Lebéus in Hörup (Schleswig-Holstein) unter dem Namen Nord-Truck einen Reifenhandel. Mit neun Mitarbeitern beliefert er über tausend Firmen - vor allem Speditionen in Deutschland - mit Reifen jeden Typs und aller namhafter Marken. Wöchentlich treffen bei Nord-Truck mehrere Container ein, die Firma unterhält als Puffer für schnellste Belieferung ein Lager für über 10.000 Pneus. Aktuell begleitet er die Firma Otani aus Dubai bei der Markteinführung ihrer Reifen in Europa - und ist selber völlig überrascht vom Erfolg dieses Produkts.

Sie wirken geradezu überwältigt von Otani-Reifen - worauf ist das zurückzuführen?

Mit Emotionen ist das so eine Sache in unserem nüchternen Geschäftsleben, aber ich war vom ersten Blick auf die Reifen überzeugt, dass die eine große Chance bei unseren Kunden haben könnten. Ich sah im Transporter eines Vertriebsmanagers einen breitschultrigen Reifen mit 22 Millimeter Tiefe und breiten Stollen in ausgezeichneter Gummi-Qualität, die fest in der kräftigen Karkasse verankert sind. Erste Tests auf unseren Wuchtmaschinen bewiesen hervorragenden Rundlauf, weil nur minimale Korrekturen notwendig waren. All das ist bei Importreifen keine Selbstverständlichkeit.

Wie gingen Sie bei der Markteinführung vor?

Wir baten zahlreiche qualitätsbewusste Spediteure, Testreifen auf den Antriebsachsen ihrer Fahrzeuge mitlaufen zu lassen, um sie mit den Reifen anderer Marken vergleichen zu können. Er sollte seine Qualitäten unter Beweis stellen und nicht über den Preis in

den Markt gedrückt werden, was nur zu Irritationen bei allen Beteiligten führt. Schon während der Probelaufe meldeten die Fahrer, dass sie Kollegen davon fuhren - etwa auf Neuschnee auf der für ihre Steigungen berühmten Sauerlandlinie in Westfalen. Und nach den ersten 80.000 Kilometern war kaum Abrieb festzustellen. Die Reifen haben vor allem eine sehr gute Gummimischung, die auch bei Nässe hohe Traktion garantiert. Schnell sagten die Fahrer, sie wollten



ausnahmslos mit Otani fahren. Da setzten die Kaufordern ein, die uns seitdem den Atem verschlagen. Außerdem stellten wir den Reifen bei der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover vor, was ebenfalls zu einem großen Erfolg führte. Ganz ehrlich: Fast sämtliche Messe-Kontakte führten zu Bestellungen. Otani ist zum Selbstläufer geworden.

Bestellungen sagen mehr als viele Worte, aber was gab es im Detail an Rückmeldungen?

Auch wir betrachten das massive Ordern von Otani als zuverlässiges Zeichen. Neu für uns ist, dass die Reifen ausdrücklich gelobt werden. Und bis heute gibt es nach gut 5000 verkauften Reifen keine Beanstandungen, von

Reklamationen gar nicht zu reden. Spannend ist, dass unsere Kunden ohne Umwege an der Optimierung der Reifen mitwirken können. Denn alle uns gemeldeten Erfahrungen geben wir direkt an die Technik-Vorstände in Dubai weiter, die die wiederum in die hochmoderne Produktion in Thailand einfließen lassen. Das ist bei anderen Herstellern fast unmöglich. Übrigens: In den Produktionsstätten in Thailand steht deutsche Industrietechnik, womit eine gehörige Portion westliches Know-how in die Otani-Reifen einfließt.

Wie haben Sie denn die Beziehung aufgebaut?

Das ging von der Inhaberfamilie in den Vereinigten Arabischen Emiraten aus. Die begegnete uns voller Bescheidenheit und Dankbarkeit für die Markteinführung, wie wir sie in unseren Kulturkreisen so intensiv nicht mehr kennen. Wir haben seitdem offene Türen zu den Vorständen, verstehen uns auch in allen Fragen von Marketing, Support und Vertrieb blendend. Überdies setzt sich das Otani-Team aktiv für ein sauberes Verhalten am Markt ein, womit vor allem Preistransparenz gemeint ist. Unterm Strich können wir somit unseren Abnehmern eine hohe Planungssicherheit bieten. Mein Fazit schon jetzt nach einem Jahr: Von Otani werden mit den vorzüglichen Reifen auch klassische deutsche Tugenden exportiert wie Vertrauen in Produkte, Preise und Marktpartner. Klar, dass wir nun einen Mehrjahresvertrag mit Otani abgeschlossen haben.

Das Interview führte Motorjournalist Birger Bahlo (Schwabstedt)