



Links: Seit fast fünf Jahren steht der moderne Neubau mittlerweile. Zum Jubiläum am 21. Mai wird hier einiges los sein.  
 Unten: 35.000 Reifen haben in dem modernen Lager Platz. Weiter unten: Der Großhandel hat im Neubau seinen Platz. Die Hälfte der Bestellungen kommen über das Internet-Shop-System herein.  
 Ganz unten: Hat noch einiges vor: Großhandelsstrategie Wolfgang Rduch.

## 25 Jahre Reifendepot

Von Peter Schmidt

**JUBILÄUM ANTE PORTAS.** Rduch gehört seit Jahren zu den Top Ten bei den Motorradreifenspezialisten. Im Mai steht ein Firmenjubiläum an – seit einem Vierteljahrhundert sind die Jülicher im Geschäft.

Wolfgang Rduch (57), gemeinsam mit seinem Bruder Heinz (51) Inhaber der Firma Rduch – Reifendepot OHG, weiß noch genau, wie alles anfing: »Am 1. April 1980 habe ich den ersten Reifen verkauft. Das war ein 4.00-V18 ME99, für das Hinterrad an einer Bol d'Or. Ich war damals mächtig stolz, das ich einen Reifen verkauft habe«. Das ist er heute immer noch. Zu Recht, denn aus dem 80 Mark Umsatz-Betrieb ist heute ein 7-Millionen Euro-Umsatz-Unternehmen mit 14 Mitarbeitern geworden, ohne die Saisonkräfte zu Umrüstungszeiten. Neben dem Hofgeschäft ist ein Großhandel entstanden, der mit zu den größten der Zunft zählt. Den Hofkunden wird neben Reifenservice auch Bekleidung angeboten und auch die Pkw-Schiene mit Einlagerungen von Winterreifen hat sich entwickelt.

Bloß zum Motorradfahren kommt Wolfgang Rduch nicht mehr so wie früher, der aus diesem Hobby seinen Beruf gemacht hat. Seit Bruder Heinz sich allerdings eine 1200 GS zugelegt hat, juckt es ihn auch wieder in der rechten Hand.

Bisher musste das Biker-Hobby jedenfalls lange zurückstehen in den 25 Jahren für den Aufbau des Reifendepots, das mittlerweile rund 35.000 Reifen fasst. Auch im Hofgeschäft ließen die Rduchs keine Nachfrage der Kunden unberücksichtigt. Na klar können sie auch Winterreifen besorgen. Der Pkw-Reifenanteil erstreckt sich inzwischen auf 15.000 Reifen. Auch Felgen sind zu haben, doch das Herz hängt nach wie vor an den Zweiradgummis, für die die La-

ger nach einigen Jahren bald aus den Nähten platzten.

Deshalb kam im Jahr 2000 der große Schnitt: Die Rduchs stellten ein repräsentatives Gebäude mit einem Investitionsaufwand von 2 Millionen auf die Wiese – mit attraktiver Glasfront und großzügigem Treppenbau im Inneren. Es soll den Kunden schließlich auch gefallen. Die Fassade des alten Gebäudes wird zurzeit übrigens grade äußerlich dem Neubau angepasst und die Werkstatt erneuert. Und Wolfgang Rduch hat noch mehr vor. Der Großhandel soll noch weiter expandieren, »aber gesund und nicht mit Gewalt«, betont Rduch, »möglichst regional«. Der Rückgang des Marktes, den die Europoolzahlen mit 5,9 Prozent beziffern, hat zumindest die Jülicher verschont. Daran haben sie aber auch gearbeitet, indem sie sich intensiver als vorher um ihre Kunden gekümmert haben.

Durch einen Außendienstler etwa, der seit letzten Oktober aktiv ist. Und auch durch den Service, der stärker geboten wird, denn zwei und in Zeiten hoher Belastung drei Fahrzeuge sind ständig unterwegs, um die Kunden zu beliefern. »Die sind bis in den Herbst hinein gefahren, auch mit Winterreifen und Stahlfelgen«, erklärt Rduch.

Auch im Internet wird längst das Feld bestellt. Seit einem Jahr ist das Shop-system für Händlerkunden scharf und Rduch staunt über die wachsende Nutzung: »Stark steigend«, beschreibt er die Tendenz. Mittlerweile kommen rund 50 Prozent der Bestellungen online. ■

