

PRESSEMITTEILUNG

Die Jahrestagung von Premio Schweiz – im Dialog gemeinsam stark

**Hegnau, 12.07.2019. Die Stimmung unter den Reifenfachhandelspartnern des Premio Konzeptes auf der Jahrestagung Mitte Juni war gut. Im Fokus standen der Austausch über die Markt- und Wettbewerbssituation sowie die Formulierung der gemeinsamen Ziele für die anstehende Herbst-Wintersaison.**

An drei Standorten kamen die Partner des Premio Konzeptes in der Schweiz Mitte Juni zusammen. «Wir wollen unser Netzwerk weiter ausbauen und wachsen. Unser Ziel ist es, unsere Bekanntheit in der gesamten Schweiz weiter zu steigern», so Marco Fabbro, Manager Retail Switzerland des Premio Konzeptes, an die Tagungsteilnehmer. Im gemeinschaftlichen Dialog mit den rund sechzig Partnern wurden die aktuellen Entwicklungen innerhalb der Kooperation, wie u. a. die neuen optimierten Vertragsmodalitäten, besprochen sowie die Markt- und Wettbewerbssituation der gesamten Branche diskutiert. Gemeinschaftlich stellte das Schweizer Team den Tagungsteilnehmern das optimierte partner.net vor. Bereits seit einigen Jahren nutzen die GD Handelssysteme zur Kommunikation mit ihren Partnern ein eigens für sie entwickeltes Intranet: das GDHS partner.net. Auf dieser Informationsplattform können sich die Partner über alle relevanten Neuigkeiten informieren und bleiben so in den aktuellen Themen auf dem Laufenden. «Eine tolle Möglichkeit, unseren partnerschaftlichen Austausch weiter zu festigen», so Fabbro zu den Tagungsteilnehmern über das optimierte und modernisierte Kommunikationsmittel. Weiter informierten Nathalie Dubois, Premio-Gebietsmanagerin Westschweiz und Deutschschweiz, und Fabbro die Teilnehmer über die neuesten Entwicklungen des Warenwirtschaftssystems *tiresoft 3* und die in den vergangenen Monaten erfolgreich durchgeführten Rollouts bei verschiedenen Partner-Betrieben. Mit Dennis Epping, Manager Retail Operations, und Jochen Clahsen, Manager 4Fleet Group DACH, waren auch Vertreter aus der Kölner GDHS-Zentrale in die Schweiz gekommen. Während Epping den Dialog und Austausch mit den Tagungsteilnehmern in den Pausen suchte, stellte Clahsen in seinem Vortrag die aktuellen Zahlen der 4Fleet Group im Plenum vor.

**Über die 4Fleet Group solide Position im Schweizer Flottenmarkt erreichen**

Dass der Flottenmarkt schwer umkämpft ist, sei, so Clahsen, ein offenes Geheimnis. Trotz dieser insgesamt schwierigen Lage sei es der 4Fleet Group in Deutschland aber dennoch gelungen, eine gute Marktposition zu sichern. Eine Position, die Clahsen auch auf dem Schweizer Markt erreichen möchte und diesbezüglich vor allem auf Cristian Sina baut, das neue Gesicht im Schweizer Team von Marco Fabbro, der den Tagungsteilnehmern bei dieser Gelegenheit vorgestellt wurde und sich seit dem 1. Juli als neuer Key Account Manager um die Belange der 4Fleet Group in der Schweiz kümmert. Bei den Partnern kam der 43-Jährige sehr gut an, da er die nötige Erfahrung mitbringt, um sich in diesem nicht ganz leichten Markt zu behaupten.

Mit einem breit aufgestellten Marketingfahrplan und zahlreichen Marketingaktionen wartet Premio Schweiz pünktlich zur Herbst-Wintersaison auf, um so auch in der zweiten Jahreshälfte nahtlos an das insgesamt als erfolgreich bewertete Frühjahrsgeschäft anzuknüpfen. Michael Locher, General Manager bei Goodyear Dunlop Tires Switzerland, lobte die immer gute Zusammenarbeit und stellte den Partnern während seines Vortrages die neuesten Aktionen vor.

Mit Yannick Frei mischte sich einer der Partner unter die Referenten. Seit geraumer Zeit hat er sich mit einem Felgenreparatur-Service ein zweites und zudem lukratives Standbein geschaffen. Das Interesse an Freis Geschäftsidee war so gross, dass er noch im Anschluss an seinen Vortrag die Fragen der Tagungsteilnehmer beantwortete. «Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz sind Eigenschaften, die ihr in euren Betrieben lebt und an eure Kunden weitergebt», so Marco Fabbro am Ende der Tagung an die Teilnehmer gerichtet.

Bildmaterial haben wir auf unserer Internetseite [www.gdhs.de](http://www.gdhs.de) für Sie zusammengestellt.

**Pressekontakt:**

**GD Handelssysteme GmbH**

**Anne Reck**

**Xantener Straße 105**

**50733 Köln**

**Tel. +49 (221) 9 76 66 246**

**Fax +49 (221) 9 76 66 576**

**E-Mail: anne.reck@gdhs.de**