

# PRESSEMITTEILUNG

## **Sommertagung in Österreich: Mit klar definiertem Weg in eine erfolgreiche Zukunft**

**Wien, 23.09.2019. Über 50 Partner diskutierten in Aigen im Ennstal anstehende Herausforderungen, gesetzte Ziele, neue Möglichkeiten und Chancen für die Handelsmarketinginitiative (HMI).**

Erstmals begrüßte Jan Pickenhahn in seiner neuen Funktion die angereisten HMI-Partner, die Ende August zur Tagung ins österreichische Aigen im Ennstal gekommen waren. Grund zur Freude gab es gleich zu Beginn bei den Jubilaren: Für jeweils zehn Jahre HMI-Partnerschaft wurden die „J. Altmanninger GmbH“ in Oberweis sowie „Reifen Loibl“ aus Piringsdorf geehrt. Nachdem sich Pickenhahn den Partnern persönlich vorgestellt hatte und dabei betonte, wie wichtig es sei, in jeder Veränderung die Chance auf etwas Neues zu sehen, folgte die Analyse der aktuellen Zahlen und Fakten mit einem Blick auf die Gesamtsituation und die Entwicklung in Markt und Wettbewerb durch Goran Zubanovic, Geschäftsführer der GD Handelssysteme (GDHS).

Zubanovic war besonders wichtig, die Ziele und Unterstützung der GDHS vor Ort deutlich zu machen. Den globalen Markt und Wettbewerb im Sinne unserer Partner zu beobachten und diese mit den lokalen Gegebenheiten abzugleichen, sei die Aufgabe des gesamten Teams. „Nur so können wir unsere Partner, trotz des enormen Wettbewerbsdrucks, optimal unterstützen, auch weiterhin als Unternehmer profitabel zu sein“, so Goran Zubanovic. Das veränderte Kundenverhalten und die immer schneller fortschreitende Digitalisierung in allen Bereichen dürfe man natürlich auf keinen Fall ignorieren. Vielmehr müssten Arbeitsprozesse und Verhaltensweisen immer wieder aufs Neue überdacht und angepasst werden. Mit der

Optimierung der einzelnen Prozesse sowie der Weiterentwicklung der Unterstützungsmaßnahmen für den Handel befasst sich das Expertenteam der GDHS. „Mit Jan Pickenhahn haben wir einen fähigen jungen Mann, der in den kommenden Monaten ein starkes Team für HMI Österreich aufbauen wird, das die Ziele für Markt und Wettbewerb nicht nur kennt, sondern auch umzusetzen weiß“, so Zubanovic, der gemeinsam mit weiteren Vertretern aus der Kölner Zentrale zur Tagung nach Österreich gekommen war.

Immer wieder lag der Fokus im Gespräch auf den aktuellen Themen „E-Commerce“ und „Einführung von E-Shops neben dem Vor-Ort-Geschäft“. Zwar wird das Onlinegeschäft von manchem noch immer ein Stück weit in Konkurrenz zum Offlinegeschäft gesehen, „doch ist es die einzige Chance, jetzt und in Zukunft erfolgreich unternehmerisch am Ball zu bleiben“, so die klaren Worte von Jan Pickenhahn an die Partner. Eine vernetzte Systemlandschaft hat viele Vorteile, denn nur so ist schnelles, zeitgemäßes und effizientes Zusammenarbeiten möglich. Mit *tiresoft 3* verfügen die GD Handelssysteme über ihr eigenes Warenwirtschaftssystem, das seinen Anwendern ein professionelles Werkstatt- und Kundenmanagement an die Hand gibt und genau auf die branchenspezifischen Bedürfnisse einer Kfz-Werkstatt ausgerichtet ist. Auch die Registrierkassenlösung ist hier bereits integriert. *Tiresoft 3* in Österreich weiter zu etablieren und die Systemlandschaft dadurch auszubauen, ist nur ein Ziel, das sich Pickenhahn gemeinsam mit seinem Retail-Team gesetzt hat – und die nächsten *tiresoft 3*-Rollouts sind bereits in Planung. Der passende Workshop IT/Digitalisierung kam bei den Händlern besonders gut an.

Die Tagungsteilnehmer überzeugen konnten auch die Vertreter der FRI (Freie Reifeneinkaufs-Initiative). Sie übernehmen exklusiv für die HMI-Partner die Verhandlung von attraktiven Einkaufskonditionen für Reifen, Felgen, Tuning-Komponenten und Arbeitsmitteln jeglicher Art und bündeln dadurch die Einkaufskraft des gesamten Netzwerkes.

Für alle Themen rund um Einkauf und Vermarktung von Goodyear Konzernprodukten ist das Vertriebsteam in Wien rund um Thomas Knirsch, Sales Manager Regional, der langjährige Ansprechpartner für die HMI-Partner. Er stellte auf der Sommertagung die Produkte und Marketingaktionen der Marken für die kommende Herbst-/Wintersaison vor.

## **Chancen und Herausforderungen – Erfolgskurs im Flottenmarkt planen und dem Fachkräftemangel die Stirn bieten**

Vor allem im Bereich Flottengeschäft ist in der letzten Zeit der Trend hin zum Autoservice als Dienstleistung zu beobachten. Ein Trend, der nicht abreißen wird, „ihn nicht mitzumachen, ist ein grober Fehler“, warnte Jochen Clahsen, Leiter 4Fleet Group, die Tagungsteilnehmer. Durch den Aufbau neuer Flotten-Partner und die Etablierung des Autoservice als Dienstleistung im Flottengeschäft die Position der 4Fleet Group im österreichischen Markt in Zukunft zu stärken, steht für das Team rund um Pickenhahn ganz weit oben auf der Agenda.

Auch das nach wie vor brisante Thema „Fachkräftemangel“ wurde diskutiert und gemeinsam über mögliche Wege und Lösungen gesprochen, wie man der Problematik bestmöglich die Stirn bieten könne.

Bei einer abschließenden Feedbackrunde lud Pickenhahn die Teilnehmer ein, im partnerschaftlichen Dialog die Ziele von HMI zu definieren und an ihrer Realisierung zu arbeiten, „damit wir zusammen unseren Weg finden und diesen auch in Zukunft als erfolgreiche Partner gemeinsam gehen.“

Diese Presseinformation sowie Bildmaterial finden Sie nebst weiteren Informationen über die GD Handelssysteme zum Download unter [www.gdhs.de](http://www.gdhs.de)

### **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](mailto:anne.reck@gdhs.de)**