



PRESSEMITTEILUNG

Quick-Gruppe startet nach der 50. Tagung mit Rückenwind ins Wintergeschäft

Köln, 1.10.2019. Mit einem starken Marketing-Mix, einer guten Auffindbarkeit im Netz sowie einer frühzeitigen, transparenten Jahresplanung konnte die Quick Reifendiscount-Gruppe der GD Handelssysteme die Online-Verkäufe in den letzten beiden Jahren nahezu verdoppeln und startet positiv in die Saison 2019/2020.

Mit der Motorworld Köln hatten die GD Handelssysteme für die 50. Tagung der Quick Reifendiscount-Gruppe eine ganz besondere Location ausgewählt, in die sie Anfang September Filialleiter und Partner einluden. „Sie bringen Unruhe in den Markt. Das will Quick und das ist gut so“, begrüßte Goran Zubanovic, Geschäftsführer bei den GD Handelssystemen, die Tagungsteilnehmer. „Das geht natürlich nur, wenn wir Veränderungen annehmen, positiv denken und dadurch unsere Chancen, anders zu sein, nutzen. Das macht uns aus und bietet Kapazitäten für neue Kunden“, so Zubanovic weiter. Der GDHS-Geschäftsführer lobte in Zeiten hoher Veränderungsdynamik und schnelllebiger Zyklen besonders die Homogenität der Quick-Gruppe und ihre hohe, schnelle Umsetzungsquote neuer Ideen und Ansätze. „Schlank aufgestellt, mit einem kostengünstigen, aber wertigen Konzept – das macht uns flexibel; das ist unsere Stärke“, erklärte Zubanovic. Mit einem großen Konzern im Rücken und guten Konzepten stehen die GD Handelssysteme mit zahlreichen unterstützenden Leistungsbausteinen immer an der Seite ihrer Partner, um auch künftig gemeinsam erfolgreich zu sein.

„Wir konnten uns in allen Sell-out-Segmenten deutlich steigern. Das verdanken wir vor allem unserem Online-Geschäft. Hier sind wir so aktiv, dass wir unser gesetztes Jahresziel nicht nur erreichen, sondern übertreffen werden. Das ist ein super Ergebnis“, freuten sich Peter Wegener, Leiter Quick Reifendiscount (GDHS) und Benjamin Karmainski, Operations Manager Quick-Reifendiscount (GDHS). Die Online-Entwicklung des GDHS-Channels von 2017 bis 2019 bestätigt das. So hat die Quick-Gruppe die Online-Käufe in diesem Zeitraum nahezu verdoppelt. Für diesen Erfolg verantwortlich sind ein starker Marketing-Mix, eine gute Auffindbarkeit im Netz, positive Bewertungen sowie eine Jahresplanung mit vielen Aktionen. Der Auf- und Ausbau eines eigenen Quick-Stellenportals, die elektronische Preisauszeichnung sowie Instore TV sind nur drei der laufenden und für 2020 geplanten Projekte, die zum weiteren Erfolg der Quick-Gruppe beitragen werden. „Auch bei der Nachfolgeregelung haben wir in diesem Jahr unseren Quick-Betrieben helfen können. Gerade übernehmen drei Filialleiter aus den eigenen Reihen etablierte Betriebe. Auf jeden Fall bietet unser Konzept eine Option, perspektivisch zu denken“, so Wegener positiv. Auch die Ehrung der Jubilare zeigte, wie wichtig der langjährige Einsatz jedes Einzelnen für die ganze Gruppe ist: Über 10 Jahre Quick Partnerschaft freute sich Ralf Beck (Quick Reifendiscount Bergisch Gladbach)

und über 15 Jahre Bernd Folgmann (Quick Reifendiscout Mülheim). Bereits seit 20 Jahren dabei sind: Torsten Giesa (Quick Reifendiscout Nordring, Berlin), Gregor Rydz (Quick Reifendiscout Sika, Braunschweig), Andreas Schulz (Quick Reifendiscout WWG, Frankfurt/Oder) und Björn Filipczak (Quick Reifendiscout Hannover und Isernhagen).

Auch Jürgen Titz, Geschäftsführer der Goodyear Dunlop Tires Germany (GDTG), war zur Jubiläumstagung nach Köln gekommen. Er zeigte sich absolut begeistert von der Performance der Quick-Gruppe, die durch ihre Anstrengungen auch das Team im Konzern motiviere, weiter an den richtigen Stellschrauben zu drehen und die passenden Produkte genau dann bereitzuhalten, wenn der Kunde sie braucht. Titz freute sich über die gute Zusammenarbeit mit dem Beirat, den Händlern und der Quick Systemzentrale. Die Technologie verändere die automobiler Welt, in der Megatrends künftig die Richtung im Handel vorgäben. Dieser Entwicklung könne man nur mit Premium-Produkten und einem vernetzten Geschäftsmodell begegnen, das die eigenen Fähigkeiten an den sich ändernden Markt anpasse und fähig sei, die Komplexität am Markt zu managen. „Sie sind eine homogene Gruppe, die von einem Notenblatt singt“, lobte Titz abschließend und wünschte allen viel Erfolg für das Wintergeschäft.

Einkauf und Flottenmanagement als wichtige Säulen für ein gesundes Geschäft

Das Einkaufsvolumen bei der FRI – die Quick-Gruppe ist seit 2011 Mitglied der Freien Reifeneinkaufsinitiative (FRI), der Einkaufsorganisation des GDHS-Netzwerks – hat sich bei der Quick-Gruppe im Vergleich zum Jahr 2018 weiter positiv entwickelt. Aktuell kann der Reifendiscouter mit einem Plus von 5,8 % eine positive Stückentwicklung beim Reifeneinkauf vorweisen. Eine Entwicklung, die durch ein Plus von 13,7 % im Bereich Felgen sogar getoppt wird. Bei allen positiven Nachrichten für die Quick-Gruppe riet FRI-Geschäftsführer Helmut Pesch den Tagungsteilnehmern dennoch, die Augen bei der Bevorratung offen zu halten. Auch die RDKS-Preise zu vergleichen, war ein weiterer Rat, den Pesch den Teilnehmern gab.

Eine deutliche Steigerung im Bereich Consumer konnte 4Fleet Group Leiter Jochen Clahsen auch im Flottensegment verzeichnen und bewertete die erste Jahreshälfte als sehr positiv. Durch konsequent professionelle Leistung konnten auch weitere Kunden für die Zusammenarbeit mit der 4Fleet Group und die Betreuung durch die Händler gewonnen werden. Clahsen stellte neue Online-Schulungsvideos vor, die den Partnern den Umgang mit dem Abrechnungssystem FOS (FleetOnlineSolutions) weiter erleichtern sollen. Die Umstellung auf ein papierloses Gutschriftsverfahren werde sich ab jetzt bewähren, „denn es erspart viel Arbeit, reduziert den Buchungsaufwand erheblich und ist nachhaltig“, so Clahsen.

Workshops ließen Raum für Fragen und Antworten

Bereits auf der Frühjahrstagung waren die Tagungsteilnehmer in verschiedenen Workshops zusammengekommen, um in kleinerer Runde aktuelle und brisante Themen zu diskutieren. Das kam bei den Partnern und Filialleitern sehr gut an und ging auf der Herbsttagung in die Wiederholung. Im Workshop „Einkauf & Verkaufskalkulation“ hieß es „Feuer frei“, denn Marco Drouvé, Business Analyst Marketing und verantwortlich für den Bereich Pricing bei den GD Handelssystemen, und Michael Weitz, Manager Purchasing Retail (GDHS), wollten von den Partnern wissen, was ihnen auf

der Seele brennt. Im *tiresoft 3*-Workshop lag der Fokus auf der verbesserten Systemperformance, dem Ausbau der Funktionalitäten im Online-Terminplaner und der baldigen Bereitstellung neuer Schnittstellen. Im Workshop „Personaleffizienz steigern“ gingen die Teilnehmer der Frage nach, wie durch Optimierung und Vereinfachung der Arbeitsprozesse Fehler reduziert werden können, Arbeitszeit eingespart und letztlich die Leistung eines Betriebes gesteigert werden kann.

Die Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, um mit dem Systempartner in den Dialog zu treten, Fragen zu stellen und Themen anzusprechen, die im Alltagsgeschäft oft zu kurz kommen. „Tue etwas Gutes und sprich darüber“, lautete das Motto im Workshop von Claus-Christian Schramm, Sales Director Consumer Tires Reifenhandel Deutschland (GDTG), und Carsten Pick, Key Account Manager (GDTG), die betonten, dass Kommunikation der Schlüssel für ein erfolgreiches Geschäft sei.

„Wir sind super unterwegs, nehmt diese Energie mit in und durch den Winter“, so positiv gestimmt entließ Wegener die Partner und Filialleiter der Quick-Gruppe nach zwei gelungenen Tagungstagen in die bevorstehende Saison.

Diese Presseinformation sowie Bildmaterial finden Sie nebst weiteren Informationen über die GD Handelssysteme zum Download unter www.gdhs.de

BU:

Bild 2: Goran Zubanovic (l.) und Peter Wegener. (Bildquelle: GD Handelssysteme)

Bild 3: Peter Wegener (2 v. l.) und Benjamin Karmainski (r.) freuten sich mit den Jubilaren. V. l. n. r.: Björn Filipczak (Quick Reifendiscout Hannover und Isernhagen), Gregor Rydz (Quick Reifendiscout Sika, Braunschweig), Ralf Beck (Quick Reifendiscout Bergisch Gladbach) und Bernd Folgmann (Quick Reifendiscout Mülheim). (Bildquelle: GD Handelssysteme)

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