

Das System für Ihren Erfolg



www.premio.de



Sie lieben Ihr Auto? Wir auch!

Premio – Ihr starker Partner

Profitieren Sie von unserem leistungsstarken System.

Sehr geehrte/r Reifenfachhandelspartner/in,

herzlich willkommen bei Premio Reifen + Autoservice.

Gern möchten wir uns bei Ihnen auf den folgenden Seiten vorstellen und Ihnen unser erfolgreiches Reifenfachhandelskonzept präsentieren.

Unser Anliegen ist es, Ihnen die perfekte Unterstützung zu geben und gemeinsam mit Ihnen und den zukünftigen Herausforderungen zu wachsen.

Als Premio-Franchisenehmer der Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS) profitieren Sie von den Synergien und der immensen Innovationskraft einer großen und starken Gemeinschaft aus Experten. Die vertrauensvolle Partnerschaft mit unserem Mutterkonzern Goodyear Dunlop, Ihre Erfahrungen als Unternehmer und unsere Erfahrungen als Franchisegeber (zertifiziertes Vollmitglied im Deutschen Franchiseverband) bieten die besten Voraussetzungen für zukünftigen Erfolg.

Wir stellen eine Vielzahl moderner, wertvoller Leistungsbausteine in allen Bereichen der Unternehmensführung und des Reifen- und Autoservice zur Verfügung. Das eigens für die Partner der GDHS entwickelte Warenwirtschaftssystem tiresoft 3, das vor allem für Effizienz in Ihrer Betriebsführung sorgt, ist hier besonders hervorzuheben. Aber auch das Flottengeschäft durch die 4Fleet Group, der moderne E-Commerce-Auftritt und das zeitgemäße Multi-Channel-Marketing in Verbindung mit den Angeboten des GDHS-Trainingscenters zeichnen Premio aus und stehen Ihnen als Premio-Partner zur Verfügung.

Werden Sie Partner eines starken Netzwerkes, wenn es heißt, Ihre Zukunft profitabel und gewinnbringend zu gestalten!

Gerne beraten wir Sie persönlich und freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

Ihr Premio-Franchise-Team



Premio – erfolgreich in Europa

Rund 300 mal in Deutschland und ein stetig wachsendes Netzwerk in Europa.



i Seit seiner Markteinführung in Deutschland im Jahr 1996 ist Premio als Fachhandelskonzept für Reifen- und Autoservice mittlerweile in 11 europäischen Ländern mit selbstständigen Franchise-Partnern vertreten.

Premio Reifen + Autoservice – das Erfolgskonzept mit Zukunft



Premio Reifen + Autoservice ist das Konzept für inhabergeführte Meisterbetriebe, die gemeinsam mit einer professionellen und starken Organisation die Zukunft ihres Unternehmens ausbauen wollen.

Mit Premio an ihrer Seite profitieren die Partner vom Know-how vieler Experten auf allen relevanten Gebieten im Reifen- und Autoservice.

Die Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS) sind als Tochter des Goodyear Dunlop Konzerns seit über 40 Jahren Franchisegeber für den Reifenfachhandel. Über 1.100 Betriebe haben sich mittlerweile einem der drei angebotenen Handelskonzepte angeschlossen und erhalten professionelle Unterstützung in den Bereichen Vertrieb, E-Commerce, Marketing, Weiterbildung, Warenwirtschaft und Unternehmensführung. Die GDHS ist der Vermarkter Nummer 1 der Goodyear-Dunlop-Gruppe und baut diese Position konsequent aus. Die Kooperation lebt von innovativen und wegweisenden Konzepten rund um Reifen, Räder und Autoservice sowie langjährigen vertrauensvollen Partnerschaften mit den angeschlossenen Betrieben und Mitarbeitern.

► **Gemeinsam mit Premio die Zukunft meistern!**

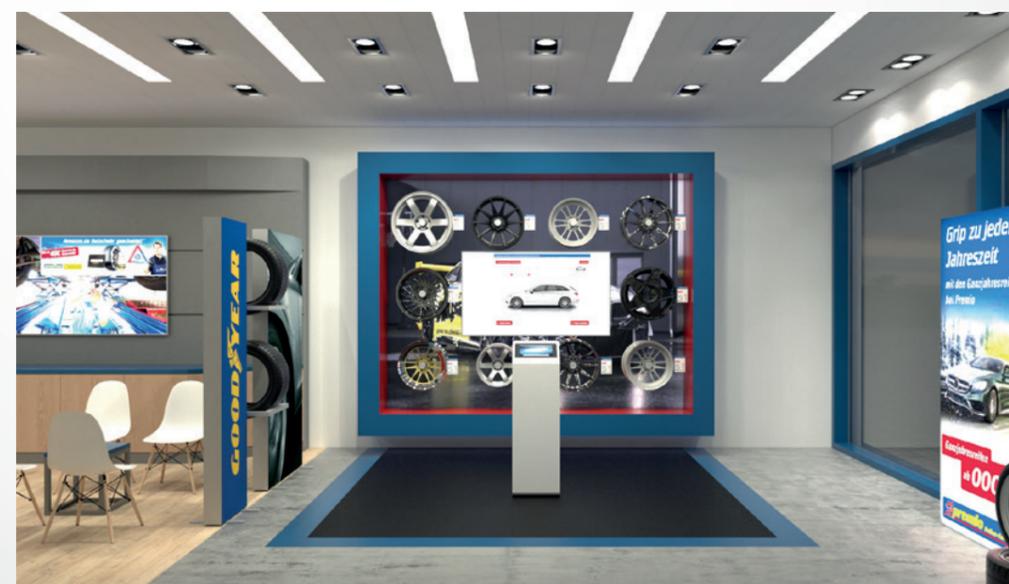


Sie lieben Ihr Auto? Wir auch!



Verkaufsraum-3D-Ansicht

Ein zeitgemäßes und zeitloses Verkaufsraumkonzept, welches modular an Ihre Möglichkeiten und Bedürfnisse angepasst wird.



Verkaufsraum-3D-Ansicht

Hochwertige Reifen- und Felgenpräsentation

Premio heißt: Marktpotenziale optimal nutzen

Premio – ein System mit großer Zukunft



Das Fullservice-Konzept der GDHS setzt neben dem professionellen Reifenservice auch auf den Autoservice. Damit bietet das Konzept für die Betreuung von Kunden und Fahrzeugen wachsende Potenziale für die Partner.

Das gesamte Premio-Konzept, von der nationalen und lokalen Werbung, der Verkaufsraum-Gestaltung, der Warenpräsentation, der Beratung vor Ort bis hin zur Ausstattung der Werkstätten, in Verbindung mit der Nutzung des Warenwirtschaftssystems tiresoft 3, weist die modernste Struktur auf und sichert Premio eine Führungsrolle im Markt. Hierbei sind es die gemeinsamen, verbindlichen Standards, denen sich jeder Premio-Partner bei Angebot, Service und Marktauftritt verpflichtet, um sich und die Marke Premio Reifen + Autoservice erfolgreich zu positionieren.

- ▶ **Ausrichtung des Konzeptes auf die relevanten Trends sichert den Erfolg**



CATEGORY MANAGEMENT

- Pkw-Reifen
- Lkw-Reifen
- Tuning
- Autoservice

IT-SYSTEME

- Management-Informationssystem (tiresoft 3)
- Digitale Serviceannahme
- Felgenkonfigurator
- E-Shops (B2B / B2C)
- Lagerbestandsoptimierung

ANGEBOT FÜR HANDELSPARTNER

BUSINESS SUPPORT

- Finanzplanung
- Händlerbeirat
- Unternehmensberatung
- Training und Ausbildung

KUNDEN-ZUFÜHRUNG

- Stringente Markenkommunikation
- 360° Marketing
- E-Commerce (B2C)
- Verkaufsförderung
- Flottengeschäft

Gemeinsam besser einkaufen – optimierte Konditionen

360° Marketing – lokal und national



- Bevorzugte Belieferung mit den Marken Goodyear, Dunlop, Fulda, Sava, Debica
- Automatisierte Warenbestandssteuerung (Vendor-Managed-Inventory)
- Gebündelte Einkaufsmacht für Reifen, Felgen und Zubehör über die FRI (Freie Reifeneinkaufs-Initiative)
- Mitbestimmung durch FRI-Mitgliedschaft
- ▶ Synergien und Effizienz beim Einkauf von Reifen und Zubehör in allen Kategorien



POS
Deko, Digital Signage

ONLINE
Onlineshop, Felgenkonfigurator

NATIONALE WERBUNG
Handzettel, TV (Cornersplit, Spotschaltung)

LOKALE WERBUNG
Großfläche, ad.net, Schneeauto

Logos for Google AdWords, YouTube, and Facebook are also present.

Der Erfolg unserer Partner spricht für sich

► **„Premio steht für innovative Konzepte im deutschen Reifenfachhandel. Wer eine Zukunft im Reifen- und Autoservice-Markt anstrebt, kommt an Premio nicht vorbei.“**

Günter Jens, Inhaber von vier Premio-Betrieben



Sie lieben Ihr Auto? Wir auch!



Autoservice – meisterhafter Umsatztreiber



- Digitale Serviceannahme zur innovativen Kundenberatung
- GDHS-Teilekatalog als unterstützendes Werkzeug zur Angebotskalkulation
- Know-how-Datenbank mit Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen
- Generierung von Warenkörben mit Ersatzteilen und Arbeitszeiten
- ▶ **Autoservice als integrierter Bestandteil zwischen Werkstatt, Verkauf und Lieferanten**



Training – Investition in die Zukunft



- Eigenes GDHS-Trainingscenter
- Über 2.000 angebotene Kurse jährlich
- Direkt vernetzt mit der Jahresgeschäftsplanung
- Online-Trainingspass für Trainings- und Zertifizierungsstatus
- Erinnerungsfunktion für empfohlene und gebuchte Trainings
- Informationen inklusive eingebundener Produktvideos und Tutorials
- ▶ **Team-Kompetenzen fördern und Talente für die Zukunft sichern**

Flottengeschäft – Leasing- kunden erfolgreich bedienen

- Zuführung nationaler Kunden über die 4Fleet Group
 - Erschließung von Potenziakunden ohne lokalen Akquiseaufwand
 - Zusatzgeschäfte im Autoservice und Folgegeschäfte z. B. bei privaten Zweitfahrzeugen
 - Lukrative Ertragsmöglichkeiten durch attraktiven Reifenmix
 - Einheitliche Abrechnungsbasis mit Zentralfakturierung
- **4Fleet Group als professioneller Dienstleister für das moderne Flottengeschäft**



Hier ein Auszug unserer 4Fleet-Partner:



Lkw/Nfz – ein nachhaltiger und lohnender Geschäftsbereich



- Umfassende Analysen zur Bearbeitung Ihres Kundenstammes, Ihrer Potenziale und Ihrer Kundenflotten
 - TruckForce: europaweites, hochqualitatives Lkw-Reifen- & Service-Management-Netzwerk von Goodyear
 - Das umfassende Leistungskonzept FleetFirst der Goodyear Dunlop
 - Professionelle Unterstützung im Bereich Marketing, PR und Akquise
 - Ständiger Experten-Austausch mit Tipps und Tricks aus der Praxis
- **Der Lkw-/Nfz-Service ist für Premio ein bedeutendes Geschäftsfeld, in dem langfristig Erfolge gesichert und Kundenbeziehungen ausgebaut werden**

Premio – die Marke mit hohem Wert durch verbindliche Standards



- Jahresumsatz von mindestens 0,75 Mio. € (Wachstumspotenzial auf 1 Mio. € und mehr)
- Reifenabsatz von mindestens 3.500 Consumer-Reifen pro Jahr an Endverbraucher
- Repräsentativer Verkaufsraum und Kundenwartebereich
- wdk-Zertifizierung und geschultes Fachpersonal
- Kfz-Meister/Meisterbetrieb mit modernster Werkstatt-Technik
- Kaufmännische Grundausbildung des Inhabers
- Bereitschaft zu regelmäßiger Schulung und Weiterbildung des gesamten Teams
- Bereitschaft zur Nutzung von tiresoft 3
- Bereitschaft zu Innovation und Investition

Die perfekte Partnerschaft



Die GDHS wäre nichts ohne die Partner vor Ort und diejenigen, die die Systeme prägen und ihnen ein Gesicht geben. Genau genommen sind es sogar viele Gesichter, denn jeder Premio-Partner ist ein eigener Unternehmer mit eigenen Vorstellungen und Prinzipien, nach denen er sein Unternehmen und sein Team führt. Alle zusammen haben ein gemeinsames Ziel: Sie wollen weiterhin profitabel und nachhaltig über dem Marktdurchschnitt in ihrer Branche wachsen. Dafür haben sie sich Premio angeschlossen, um Teil von etwas Großem zu sein.

Nutzen Sie die Chance auf eine Win-win-Situation. Mit Ihren unternehmerischen Stärken und unserem Know-how können Sie nachhaltig in Ihrem lokalen Umfeld wachsen.

► **Premio – moderne, innovative Partnerschaft der Zukunft**



Sie lieben Ihr Auto? Wir auch!





GD Handelssysteme GmbH
Xantener Straße 105
D-50733 Köln
Telefon 02 21/97 66 62 99
kontakt@gdhs.de
www.gdhs.de