



INHALT

3 MIT GDHS AM PULS DER ZEIT



4 INNOVATIONEN DER GDHS



8-11 POTENZIALE DER GDHS-PARTNER



PARTNERSCHAFT - DER WERT DER GDHS

12-19



5 ON- UND OFFLINE-MARKETING



7 ZUKUNFTSSICHERUNG DURCH WEITERBILDUNG



6 WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM *tiresoft 3*



MIT GDHS AM PULS DER ZEIT

INNOVATION, WACHSTUM UND PARTNERSCHAFT FÜR IHREN UNTERNEHMERISCHEN ERFOLG

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 Fachhandelskonzepte angeschlossen und erhalten professionellen Support in den Bereichen Verkauf, E-Com-

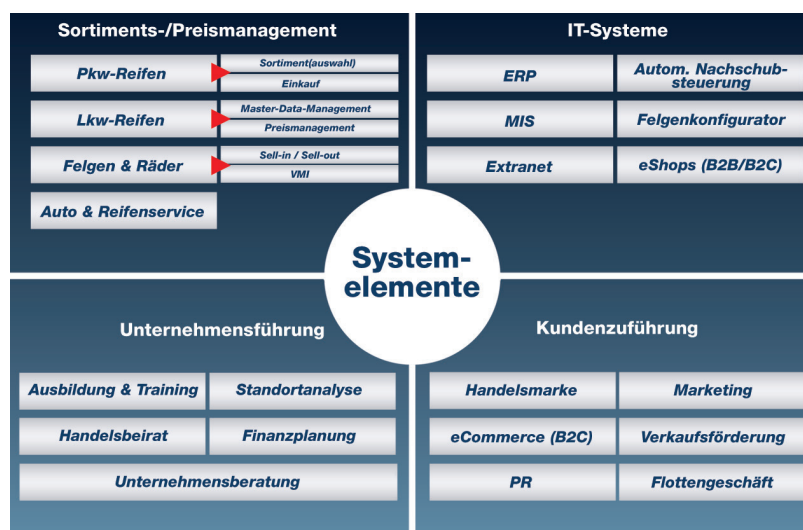
merce, Marketing, Weiterbildung, Warenwirtschaft und Unternehmensführung. Zeitgleich ist die GDHS der Vermarkter Nummer 1 der Goodyear Dunlop Gruppe und baut diese Position konsequent aus. Die Erfahrungen und das Know-how der Goodyear Dunlop Handelssysteme dienen darüber hinaus für den Goodyear Konzern als „Best Practice“ für Kooperationskonzepte mit Reifenfachhändlern in über 32 Ländern in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika.



Die Kooperation lebt von innovativen und wegweisenden Konzepten rund um Reifen, Räder und Autoservice sowie vertrauensvollen Partnerschaften zu den angeschlossenen Betrieben und Mitarbeitern. Das Ziel der GDHS als Systemgeber ist es, mit den Partnern zusammen eine Strategie zu entwickeln und dafür zu sorgen, dass sie keinen Trend verpassen und sich zukunftsorientiert weiterentwickeln. Und mehr noch, der Anspruch ist es seit jeher, den Fortschritt im Reifenfachhandel mit innovativen Unterstützungsprogrammen mitzugestalten und neue Impulse zum Ausbau des Kundenservice zu setzen. Jeder Partner, der auf der Suche nach Unterstützung ist, weil er die vielfältigen Anforderungen des Marktes alleine nicht mehr bewältigen kann, wird bei der GDHS individuell betrachtet – für seinen Markt, sein Wettbewerbsumfeld und die lokalen Herausforderungen. Verknüpft mit den überregionalen Gegebenheiten bieten die Experten mit den drei

Handelssystemen Premio Reifen + Autoservice, Quick Reifendiscout und HMI, der Handelsmarketing-Initiative, die passenden Konzepte und Strategien an. Zusätzlich stärkt der Systemgeber die unternehmerischen Fähigkeiten des Händlers, unterstützt positiv die Dinge, die der Partner schon gut umsetzt und gibt neue Impulse aus der Gruppe heraus.

Systemelemente zur ganzheitlichen Marktbearbeitung



INNOVATIONEN DER GDHS

DIE DIGITALISIERUNG ALS CHANCE FÜR DIE ZUKUNFT



Schnelle technische Entwicklungen im Automobilsektor gepaart mit der zunehmenden Digitalisierung von Kaufprozessen haben starke Auswirkungen auf die Abläufe und Serviceangebote im Reifenfachhandel und in Kfz-Werkstätten. Sich als einzelner Unternehmer den sich ständig verändernden Bedingungen anzupassen, um den Anschluss an die Konkurrenz nicht zu verlieren, ist schwer. Gut also, wenn man Teil von etwas Größerem ist und eine Organisation wie die GDHS im Rücken hat, die sich intensiv mit den immer neuen Gegebenheiten beschäftigt, während man selbst sich auf sein eigentliches Kerngeschäft konzentrieren kann.

DIE WERKSTATT DER ZUKUNFT IM BLICK

Die Entwicklung hin zu Fahrzeugen, die intern zwischen ihren Systemen kommunizieren und extern die Verbindung zum weltweiten Netz nutzen, stellen die Betreiber von Werkstätten vor ganz neue Herausforderungen. Hinzu kommt noch ein generell verändertes Konsumentenverhalten, das nicht nur die Branche betrifft, sondern üblich geworden ist: egal was man kaufen möchte, 80 – 90 % der Kunden informieren sich vorab

im Internet und kommen mit konkreten Produkt-, Service- und Preisvorstellungen in den Reifen- und Autoservicebetrieb. Daher ist es für die Goodyear Dunlop Handelssysteme und die angeschlossenen Partner zunehmend wichtig, im Netz präsent zu sein – nicht nur mit Werbung, sondern auch mit einem händlereigenen Webshop. Dann bietet der Kontakt zu Neukunden, die ihre Ware und den Service über die Webshops bestellen und ihre Termine direkt im Online-Terminplaner buchen, zeitgleich eine Chance, weiteren Service anzubieten und neue Stammkunden aus den Besuchern zu generieren.



EINES IST DABEI SICHER

Zunehmend müssen Reifen- und Autoservice vor Ort in professionell ausgestatteten Werkstätten geleistet werden, bei den technologischen Entwicklungen der Autos sogar ausschließlich bei den Experten mit den passenden Diagnosegeräten, mit Zugang zu den OEM-Plattformen, den nötigen Sachkundenachweisen und gut ausgebildetem und geschultem Personal.

OMNIPRÄSENT MIT OMNICHANNEL

DIE GELUNGENE KOMMUNIKATION AUF ALLEN KANÄLEN

Damit die angeschlossenen Partner im Netz gefunden werden, bietet die GDHS mittlerweile vielfältige Online-Marketing-Hilfen an, um die Leistungen zu präsentieren. Dazu gehören lokale und zentrale Google Adwords-Kampagnen, ein integrierter Online-Terminplaner, fortschrittliche Technologie in individuellen Onlineshops mit passenden Preisen und Dienstleistungspaketen, die Auswahlmöglichkeit am Markt ausgerichteter Preisschienen, Kundenzuführung über zentrale Marken-seiten und die passende Beratung dazu in der Werbeplanung. Die gelungene Mischung aus On- und Offline-Aktivitäten und die sinnvolle Auswahl der Kommunikationskanäle sind die Voraussetzung für den Werbeerfolg.

Es reicht heute nicht mehr aus nur Online-Anbieter zu sein, oder nur in seinem lokalen Umfeld die Menschen ohne Einbindung des Internets anzusprechen. Die GDHS hat mit ihren Partnern die Erfahrung gemacht, dass gerade Neukunden über Online-Kampagnen sehr gut erreicht werden können. Dort setzt die GDHS an und arbeitet an einer maximalen Ausschöpfung dieser Kontakte. Klassische Reifen-kunden können so zu Autoservice-Kunden werden, wenn sie zur

Montage ihrer Reifen in die Betriebe kommen und dort die professionelle Beratung kennenlernen, für die immer noch der direkte Kontakt zwischen Menschen wichtig ist.

Die Partner dürfen vor diesen neuen Prozessen nicht die Augen verschließen. Sie müssen offen sein, Dinge ausprobieren, ihre Erfahrungen machen und ihre On- und Offline-Aktivitäten individuell anpassen – auch die Werbeausgaben und Budgets müssen neu aufgeteilt werden.

Wichtig dabei ist, dass das Look & Feel des Betriebes im Netz, aber auch bei der klassischen Kundenansprache in Zeitungen, mit Handzetteln, auf Plakaten etc. durchgängig und wiedererkennbar bleibt.



DAS HERZSTÜCK DER GDHS

DIE WARENWIRTSCHAFT *tiresoft 3*

Mit dem Ziel, den Reifenfachbetrieben den Arbeitsalltag erheblich zu erleichtern, wurde das Warenwirtschaftssystem *tiresoft 3* für professionelles Werkstatt- und Kundenmanagement entwickelt. Dieses orientiert sich an den Bedürfnissen der Händler und hilft ihnen, ihren Betriebsablauf so effizient wie möglich zu gestalten.

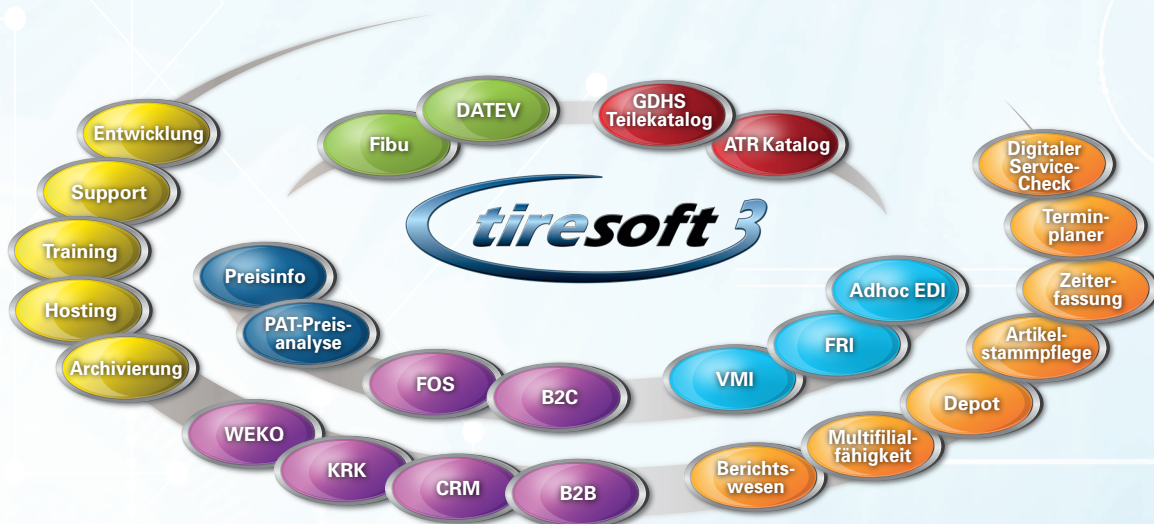
Die GDHS hat hier mit *tiresoft 3* eine allumfassende Plattform von Systemwerkzeugen auf Basis der bestehenden Microsoft Dynamics Software geschaffen.

Alle Geschäftsprozesse und die Wertschöpfungskette des Betriebes werden in *tiresoft 3* abgebildet. Über einen Beratungsbildschirm mit allen wichtigen Kunden-, Produkt-, Preis- und Lagerdaten gelangt man per Klick auf alle notwendigen integrierten Anbindungen. Besondere Vorteile bieten der GDHS-eigene Teilekatalog mit allen Informationen für die Arbeiten in der Werkstatt und der Möglichkeit der Digitalen Serviceannahme, die Anbindung von Industrie, Autoteilelieferanten und Einkaufsplattformen für ein integriertes Bestellwesen und die Anbindung von händler eigenen Webshops für die Abbildung aller Prozesse im E-Commerce, wie professionelle Markt-Preis-Analysen mit hinterlegten Preisschienen, Terminverwaltung für alle Kanäle, die Kundenansprache und Kommunikation über das CRM-Tool und ein integriertes Finanzwesen.

tiresoft 3 ist eine lebende Software, deren Funktionalität kontinuierlich mit den Händlern zusammen weiterentwickelt wird. IT-Arbeitskreise, Schulungen aller Mitarbeiter, Seminare zur intensiven Auseinander-



setzung mit Themenschwerpunkten und neuen Funktionalitäten und der regelmäßige Austausch mit den Partnern vor Ort machen diese Software so innovativ und einzigartig. Stabilität und Investitionssicherheit durch die gewählte Standardsoftware als Basis gepaart mit dem Know-how der Entwickler des Systemgebers und dem ständigen Feedback der angeschlossenen Unternehmer helfen, die Prozesse in den Betrieben weiter zu verschlanken, neue Services anbieten zu können, das Handling für alle Mitarbeiter zu erleichtern und damit die Profitabilität und Zukunftsfähigkeit der Reifenfachhändler zu steigern.



GDHS-INNOVATION *tiresoft 3*

Mit *tiresoft 3* bietet die GDHS seinen Händlern eine in der Branche einzigartige Softwaregeneration für den effizienten Geschäftsalltag. Da reicht ein System auf einem lokalen Server beim Händler nicht mehr aus. Nur eine professionelle zentrale Lösung kann diese vollintegrierten Services bieten.

ZUKUNFTSSICHERUNG DURCH WEITERBILDUNG



Das Know-how aller Mitarbeiter in ihren jeweiligen Bereichen ist die Voraussetzung für den Erfolg eines Unternehmens. Dieses Know-how muss regelmäßig auf den neuesten Stand gebracht und weiterentwickelt werden, damit ein professioneller Service, der sich an aktuellen Entwicklungen und Forderungen orientiert, garantiert werden kann.

Das Programm des GDHS-Trainingscenters bietet Schulungen in Bereichen wie Reifen und Fahrwerk, Autoservice und Kommunikation. Auch können über das Trainingscenter verschiedene Sachkunden erworben werden, die für viele Arbeiten im Autoservice essenziell sind.

Regelmäßig finden darüber hinaus Schulungen zur Warenwirtschaft *tiresoft 3* statt, um eine optimale Nutzung des Systems zu ermöglichen, bei der das gesamte Potenzial ausgeschöpft werden kann.

Online-Schulungen zu verschiedenen Themen und Lern-Videos zu verschiedenen Themengebieten runden das Angebot ab.

Im Online-Trainingscenter können die Weiterbildungen aller Mitarbeiter geplant, gebucht und nachvollzogen werden. Für jeden Betrieb gibt es eine vollständige Übersicht über den aktuellen Trainingsstatus, egal, ob die Weiterbildungen im GDHS-Trainingscenter oder in einer anderen Einrichtung absolviert wurden.

NACHWUCHS- FÖRDERPROGRAMM

Die Ausbildung von Nachwuchsführungskräften gehört ebenfalls zum Angebot des Trainingscenters.

Im **Management-Förderprogramm** lernen die Teilnehmer alles, was für die moderne Betriebsführung notwendig ist. So können die Nachfolgeregelungen in den Betrieben bedeutend unterstützt werden.

GDHS-AKADEMIEN

Die GDHS-Akademien „**GDHS-Serviceberater**“ und „**Premio-Fachverkäufer**“ sind eine sinnvolle Zusammenstellung verschiedener Trainings, durch die sich Mitarbeiter in besonderer Weise qualifizieren können. Die Positionen helfen, eine enge Verbindung zwischen Werkstatt und Verkauf zu schaffen und den Kundenservice erheblich zu verbessern und gleichzeitig zu vereinfachen.

Auch Unternehmer und Führungskräfte erhalten durch Online-Weiterbildungsangebote die Chance, dank eines Mixes aus Online-Schulung, Selbststudium und Online-Tests bei **größtmöglicher Flexibilität** an Weiterbildungsangeboten teilzunehmen.



Angebote des GDHS-Trainingscenters

Das GDHS-Trainingscenter bietet Schulungen für die Bereiche Business, EDV, Reifentechnologie und -service sowie Autoservice. Es arbeitet dabei mit namhaften Herstellern und Lieferanten zusammen.

POTENZIALE DER GDHS-PARTNER

DIE REIFEN-EXPERTEN

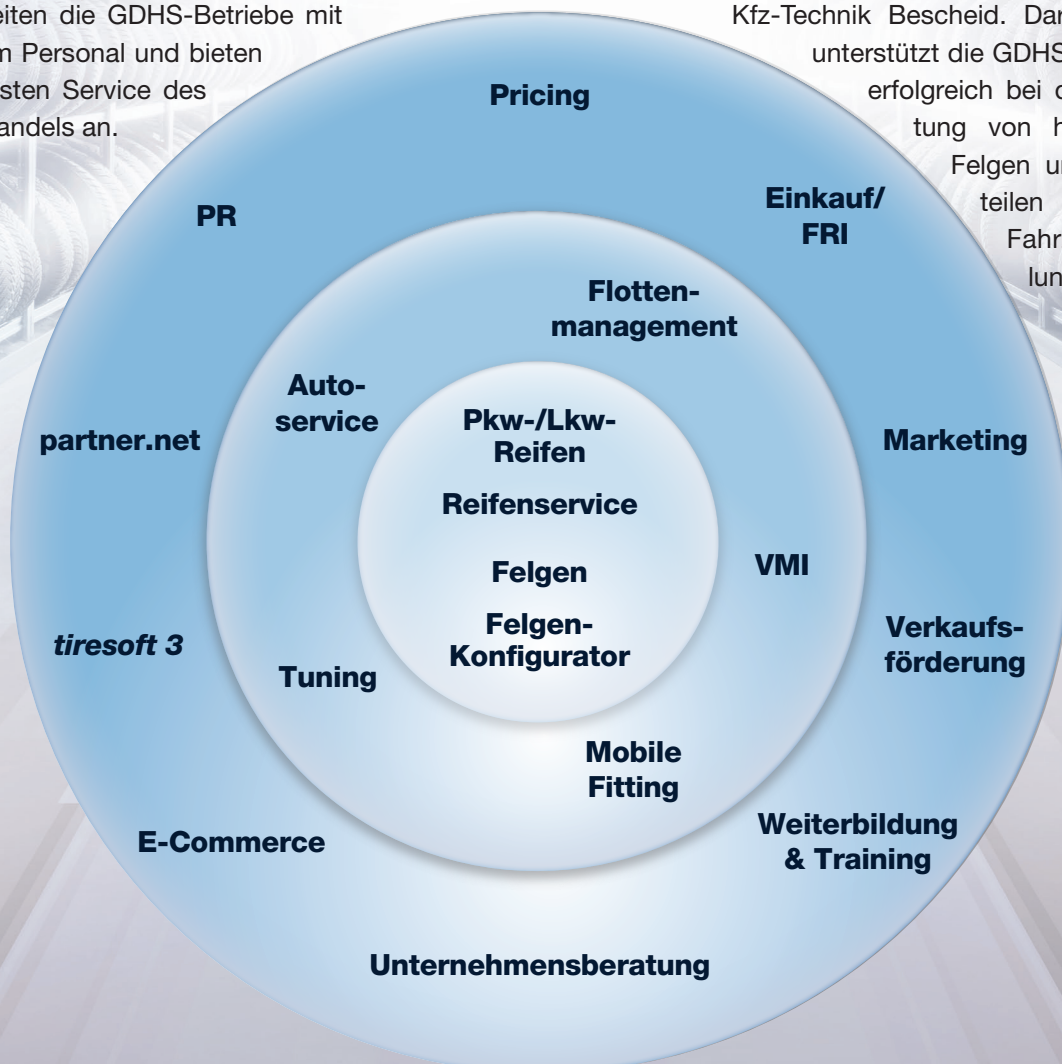
Die Reifen sind das Kerngeschäft aller GDHS-Partner. Und mit Goodyear Dunlop steht ihnen ein Garant für hochwertige Produkte zur Seite, der die Zukunft der Mobilität stets im Blick hat.

Ein hochprofessioneller Reifenservice gehört, neben hochwertigen Produkten, zum Basis-Geschäft unserer Partner. Die fachgerechte Montage aller Reifen, auch von UHP- und Runflat-Reifen, ist dabei selbstverständlich und wird durch das wdk-Zertifikat belegt. Die GDHS-Partner sind vor allem Experten für Reifen und Reifenservice jeder Art – von Pkw-Reifen über Leicht-Lkw- bis Lkw- und Nutzfahrzeugreifen haben sich die Partner je nach Geschäftsmodell positioniert. Von der Reifenreparatur über das Know-how rund um den Einbau von Reifendruckkontrollsystemen bis hin zum Pannenservice arbeiten die GDHS-Betriebe mit qualifiziertem Personal und bieten den ureigensten Service des Reifenfachhandels an.

WEITERE STANDBEINE

Um auch in der Zukunft erfolgreich zu bleiben, unterstützt die GDHS ihre Partner dabei, ihre Betriebe auf weitere Standbeine zu stellen. Bei vielen Betrieben gehört der Auto-service mittlerweile ganz selbstverständlich zum Konzept. Bei der Werkstattausstattung, Ausbildung des Personals und Know-how und Prozessen in der Werkstatt erhalten die Partner die Unterstützung unserer Experten. Sie verpassen damit garantiert keine Verordnung und wissen früh über die neuesten Entwicklungen der Automobilhersteller und Kfz-Technik Bescheid. Darüber hinaus

unterstützt die GDHS die Händler erfolgreich bei der Vermarktung von hochwertigen Felgen und Zubehörteilen sowie der Fahrzeugveredelung (Tuning).



AUTOSERVICE



Nicht nur bei den Betrieben von Premio Reifen + Autoservice gehört letzterer zum Geschäft, auch viele HMI-Betriebe haben den Autoservice als weiteres Standbein für sich ausgemacht, um im hart umkämpften Kfz-Servicegeschäft zukunftsfähig zu sein. Damit sich die Partner auf diesem äußerst anspruchsvollen Gebiet gegen die große Konkurrenz behaupten können, werden sie von Autoservice-Experten unterstützt. Die GDHS-Berater wissen genau, wann welche Verordnungen für die Partner relevant werden, können genauestens erläutern, welche Konsequenzen damit einhergehen und Ausblicke auf die nahe und fernere Zukunft geben, damit die Mitarbeiter in den Werkstätten Zeit haben, sich auf Veränderungen einzustellen und eventuell notwendige Fortbildungen rechtzeitig absolviert werden können.



WIE SIEHT DIE „WERKSTATT DER ZUKUNFT“ AUS?!

Welche Anforderungen müssen Kfz-Werkstätten morgen erfüllen können, welche Ausstattung und welches Know-how wird dafür erforderlich sein?

Für die GDHS ist dies eine der zentralen Fragestellungen, mit der sich fortwährend Experten beschäftigen. Profitieren Sie von ihren Ergebnissen und wissen Sie heute schon, was morgen von Ihnen erwartet wird.

DER GDHS-TEILE-KATALOG IN *tiresoft 3*

Der GDHS-Teilekatalog als Vollintegration im Warenwirtschaftssystem *tiresoft 3* bildet das Herzstück der Arbeiten in den GDHS-Werkstätten. Hier werden nach Aufruf der Kunden-Fahrzeugdaten neben den passenden Fahrzeugteilen und deren Bezugsquellen auch die herstellerspezifischen Wartungsarbeiten, die konkreten Wartungspläne, Reparaturhinweise, technischen Informationen und Arbeitswerte angezeigt und in den Kundenauftrag mit übertragen. Die Vernetzung von Kundenanfrage, Verkauf, Werkstatt und Kalkulation hat damit eine ganz neue Qualität und Professionalität erreicht.

HERSTELLERGERECHTES ARBEITEN

Kunden vertrauen darauf, dass Arbeiten an ihren Fahrzeugen nach Herstellervorgaben durchgeführt werden und sie durch den Besuch in der freien Werkstatt weder Wert- noch Garantieverlust ihres Fahrzeugs fürchten müssen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, gehört die Arbeit mit OEM-Plattformen zum selbstverständlichen Umgang der GDHS-Werkstätten. Auch die Nutzung des Digitalen Serviceheftes ist Thema bei der GDHS. Regelmäßige Workshops, Autoservice-Experten-Treffen und Schulungen helfen den Partnern beim sicheren Umgang mit neuen Arbeitshilfen.



REIFENMANAGEMENT FÜR LKW UND NUTZFAHRZEUGE

Viele GDHS-Partner haben das Lkw- und Nutzfahrzeug-Segment zu einem wichtigen Zweig ihres Geschäfts gemacht. Die GDHS unterstützt sie dabei mit einem ganzheitlichen Konzept und passenden Leistungsbausteinen von der Sortimentspolitik über Schulungsangebote bis hin zur Kundenansprache und Kundenbetreuung von Flotten. Die Experten der Zentrale sorgen für die Verbesserung der Vertriebschancen jedes einzelnen Partners mithilfe von praxisorientierten Werkzeugen und kennzahlenbasierten, fundierten Auskünften über Potenzialgröße und Wachstumschancen.

Die GDHS fordern die LKW-Vermarkter auf, sich aktiv in die Entwicklung der Bausteine mit einzubringen, entwickeln unterstützende Marketingmaßnahmen und setzen auf Tagungen und in einem LKW-Arbeitskreis auf regelmäßige Kommunikation mit den Partnern.

ATTRAKTIVER KUNDENSERVICE FÜR FLOTTEN

Ein wichtiges Instrument innerhalb der Betreuung von Lkw-Flotten ist der Fuhrpark-Check. **Die webbasierte Lösung des Fuhrparkmanagers lässt sich mit Laptop oder Tablet nutzen und ermöglicht so professionelle Fuhrpark-Checks und -analysen beim Kunden vor Ort.** Anhand der eingegebenen Daten können von der Reifen- und Luftdruckanalyse bis hin zur Optimierung der Standzeiten viele Einsparpotenziale aufgezeigt werden.

Zusätzlich unterstützt der Goodyear Dunlop Konzern die Partner mit hochwertigen Produkten und neuen Service-Technologien, um der professionelle Berater und Dienstleister für Lkw-Flotten in der jeweiligen Region sein zu können.



EIN STARKES NETZWERK FÜR MOBILITÄT

Mit zentralen Vertragsabsprachen bei neuen Flottenkunden sorgt Goodyear zusammen mit 4Fleet Group (S. 19) zusätzlich für Kundenzuführung. Darüber hinaus unterstützt das von Goodyear Dunlop initiierte Lkw-Reifenmanagement „TruckForce“ die dort angeschlossenen Partner. „TruckForce“ bietet ein europaweites, hochqualitatives Lkw-Reifenservice- und Managementnetzwerk. Der mobile Pannenservice über die 24-Stunden-Pannenhilfe „Goodyear Serviceline24“ spielt in diesem Netzwerk eine herausragende Rolle. Grundvoraussetzung für die Partnerschaft sind einsatzfähige und gut

ausgestattete Servicefahrzeuge, die rund um die Uhr einsatzbereit sind. Die GDHS-Partner stellen innerhalb des TruckForce-Konzeptes bereits über 300 Serviceeinheiten zur Verfügung, um hochwertigen Reifenservice und Kundenaufträge im nationalen und internationalen Pannenservice schnellstmöglich bearbeiten zu können.



SORGEN AUCH SIE FÜR MOBILITÄT IM GÜTERVERKEHR AUF DEN STRASSEN

Im Goodyear Netzwerk „TruckForce“ nehmen die Partner der GDHS eine herausragende Rolle ein. Über 70 % der eingehenden Pannen über die Hotline „Goodyear Serviceline24“ werden von unseren Partnern angenommen und bearbeitet.



PREMIO TUNING



Mit dem Baustein Premio Tuning unterstützt die GDHS ihre Partnerbetriebe dabei eine Zielgruppe anzusprechen, die mit ihren Fahrzeugen besonders emotional verbunden ist und gerne Geld für Individualisierungen ausgibt. Der Schwerpunkt von Premio Tuning liegt auf der Vermarktung von Breitreifen im UHP-Bereich, Alufelgen, Fahrwerken und Tuningzubehör. Die Partner erhalten die nötigen Marketing- und Verkaufsunterstützungen, um der Zielgruppe die passenden Produkte und Dienstleistungen bieten zu können.

KOMMUNIKATION – PRINT, ONLINE UND PERSÖNLICH

Der Multi-Channel-Ansatz bei der Kundenkommunikation von Premio Tuning spielt eine herausragende Rolle. Seit vielen Jahren setzt die GDHS auf den Premio Tuning Katalog als umfassendes Nachschlagewerk. Dieser liegt bei den Händlern im Betrieb aus und wird hier zur Verkaufsunterstützung genutzt. Außerdem wird er als Produkt an Kiosken vertrieben und ist als Online-Version verfügbar. Ergänzend dazu erscheinen zweimal im Jahr, pünktlich zu den Saisons, die Premio Tuning News.

Als Online-Beratungsmedium hat sich in den vergangenen Jahren der **3D-Felgenkonfigurator** zu einer professionellen digitalen Unterstützung als B2B- und B2C-Version entwickelt. Hier werden die für das entsprechende Fahrzeug zugelassenen Tuningkomponenten angezeigt und virtuell montiert. Für die favorisierte Konfiguration erhält der Kunde einen Code, den der Händler beim Verkaufsgespräch

für die Bestellung der Teile bzw. für alternative Vorschläge nutzen kann. Wichtig ist Premio Tuning aber auch der direkte Kontakt zu potenziellen Kunden. Auf den legendären Tuningmessen Tuning World Bodensee und Essen Motorshow sucht Premio Tuning den direkten Kontakt zu der entsprechenden Zielgruppe und routet diese zu den Experten innerhalb der Fachhandelsgruppe. Oftmals haben Händler innerhalb der GDHS auch die Möglichkeit, sich hier vor Ort zu präsentieren und potenzielle Kunden anzusprechen, zu beraten und in den eigenen Betrieb zu routen.



PARTNERSCHAFT – DER WERT DER GDHS

Die GDHS wäre nichts ohne die **Menschen**, die die Systeme prägen und ihnen ein Gesicht geben. Genau genommen sind es sogar viele Gesichter, denn jeder GDHS-Partner ist ein eigener Unternehmer mit eigenen Vorstellungen und Prinzipien, nach denen er sein Unternehmen führt. Alle haben jedoch ein gemeinsames Ziel: Sie wollen in der Zukunft weiterhin zu den erfolgreichen Playern ihrer Branche gehören. Dafür haben sie sich der GDHS angeschlossen, um Teil von etwas Großem zu sein.

Drei Partner, beispielhaft für die GDHS:



VONEINANDER LERNEN

PREMIO REIFEN + AUTOSERVICE: REIFEN THOMSEN GMBH

Dirk Thomsens Unternehmen umfasst insgesamt fünf Premio-Betriebe Reifen Thomsen und zwei HMI-Betriebe, die unter dem Namen Reifen Boysen firmieren. In den sieben Niederlassungen beschäftigt Thomsen insgesamt 55 Mitarbeiter. Thomsen gehört zu den Premio-Partnern, die am Warenwirtschaftssystem *tiresoft 3* maßgeblich mitgearbeitet haben. „Ein halbes Jahr lang, haben wir das System getestet und Schwachstellen formuliert. Es liegt schließlich in unserem Interesse, dass das System reibungslos funktioniert und das geht nur, wenn Erfahrungen aus der Praxis mit einfließen und berücksichtigt werden“, so Dirk Thomsen. Heute arbeitet er in allen Betrieben mit dem Warenwirtschaftssystem und wirkt an der Weiterentwicklung stetig mit.





TRADITIONEN PFLEGEN

HANDELSMARKETING-INITIATIVE: REIFEN BRAUN

Vor 35 Jahren gründete der Vulkaniseur-Meister Volker Braun den Betrieb mit einer Montagemaschine und einer Hebebühne. Durch seinen Bruder, der auch seine Ausbildung hier absolvierte, erhielt er schließlich Unterstützung, wie auch durch seine Frau, die in die Firma einstieg. Heute bietet der Betrieb nicht nur einen fachmännischen Reifenservice, sondern auch ein umfassendes Angebot im Bereich Autoservice. HMI stärkt dem Unternehmen perfekt den Rücken, damit es weiterhin als Familienunternehmen mit der eigenen Firmierung auftreten und sich gegen die starke Konkurrenz behaupten kann.



ERFOLG DURCH EFFIZIENZ

QUICK REIFENDISCOUNT: RALF BECK GMBH

Seit 2009 führt Ralf Beck den Quick Reifendiscount in Bergisch Gladbach, der sich schon seit 1997 an diesem Standort befindet und nicht nur zu den ältesten Quick-Betrieben gehört, sondern auch zu den erfolgreichsten. Seine große Effizienz verdankt der Betrieb den Mitarbeitern, von denen einer neben Beck im Verkauf tätig ist und fünf weitere in der Werkstatt, und dem Konzept Quick: Werbung, EDV, Einkauf, VMI – bei der richtigen Nutzung aller GDHS-Bausteine sind diese Herausforderungen trotz der geringen Personaldecke kein Problem. Der eigene Onlineshop, der für alle Quick-Partner selbstverständlich dazu gehört, ermöglicht dem Betrieb ein überproportionales Wachstum im Stück/Umsatzanteil. Auch der Online-Terminplaner ist mit einem Buchungsanteil von 25 % nicht mehr wegzudenken.



JEDER IST TEIL VON ETWAS GROSSEM

AUSTAUSCH

Die GDHS und ihre Partner legen größten Wert auf die persönliche Kommunikation miteinander. Nur so lässt sich von der Größe der Organisation auch wirklich profitieren und lässt sich diese gestalten. Dafür hat die GDHS zahlreiche Plattformen geschaffen, die den regen Austausch zwischen den Partnern, aber auch den Partnern und den Mitarbeitern der GDHS-Zentrale, regelmäßig ermöglichen. Jeder Einzelne ist hier angesprochen sich zu beteiligen und aufgefordert, aktiv an der Entwicklung mitzuwirken.



MEISTERTREFFEN

Das zwei- bis dreitägige Meistertreffen bildet in jedem Jahr den Auftakt der GDHS-Veranstaltungen. Zu Beginn des Jahres kommen die Kfz-Meister aus den Betrieben zusammen. Hier erhalten Sie Informationen, auf welche neuen Vorschriften es sich einzustellen gilt und welches Know-how und Equipment in den Werkstätten zur Verfügung stehen muss. Lieferanten der GDHS zeigen ganz praktisch, wie sie die Arbeit in den Werkstätten unterstützen können und stehen auf der eigens für die Meister organisierten Hausmesse für Gespräche zur Verfügung.



REGIONALTAGUNGEN

Zweimal im Jahr, im Frühjahr und im Herbst vor den jeweiligen Saisons, finden an drei Standorten im Westen, Süden und Nordosten die Regionaltagungen für die Partner der Systeme Premio und HMI statt. Auch die Partner von Quick Reifendiscount treffen sich zweimal im Jahr an einem Standort. Die ein- bis zweitägigen Tagungen gliedern sich in Vorträge im Plenum, wo die Teilnehmer über die neuesten Entwicklungen innerhalb der GDHS und der Branche informiert werden, und in Workshops. Hier wird über aktuelle Themen nicht nur informiert, sondern auch rege diskutiert. Wichtig ist bei diesen Veranstaltungen besonders auch der informelle Austausch unter den Partnern rund um die Veranstaltung.



ARBEITSKREISE

Verschiedene Arbeitskreise helfen, Prozesse und Abläufe in der Zusammenarbeit zwischen Zentrale und Händlern immer weiter zu verbessern. Im *tiresoft 3*-Arbeitskreis haben Händler die Möglichkeit, ihre Fragen und Anregungen zum Warenwirtschaftssystem der GDHS zu stellen und so effektiv an der Weiterentwicklung mitzuwirken. Auch die Autoservice- und Lkw-Arbeitskreise dienen dazu, Probleme der Unternehmer aufzugreifen, gemeinsame Standards in den Werkstätten zu definieren und über neue Serviceangebote und deren Umsetzung zu diskutieren.



tiresoft 3-ANWENDERTREFFEN

Damit alle Nutzer der Warenwirtschaft *tiresoft 3* das Potenzial des Systems auch tatsächlich ausschöpfen können, finden regelmäßig *tiresoft 3*-Anwendertreffen statt. Hier erhalten die Teilnehmer zum einen nützliche Tipps zum täglichen Umgang und erhalten andererseits Antworten auf ihre individuellen Fragen.

BEIRAT

Der Beirat vertritt die Interessen der Händler. Konsultiert wird er bei allen strategischen Fragen, bei expansionsrelevanten Entscheidungen sowie bei Aspekten zur Entwicklung der einzelnen Handelssysteme. Damit ist der Beirat aktiver Impulsgeber für künftige Prozesse innerhalb des GDHS-Verbundes. Seine wichtigste Rolle ist jedoch die des Vermittlers: Der Beirat ist Interessenvertreter und Ansprechpartner der Händler sowie Schlichter bei strittigen Fragen.



PARTNER WERDEN

Die GDHS hat im Laufe der Jahre drei unterschiedliche Konzepte entwickelt, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Unternehmern der Branche zugeschnitten sind. Für jedes Konzept, Premio Reifen + Autoservice, die Handelsmarketing-Initiative und Quick Reifendiscount, sind andere Voraussetzungen seitens der Partner gefordert und erhalten diese ein unterschiedliches Angebot von Leistungsbausteinen. Alle gehören jedoch gleichermaßen zum Netzwerk der GDHS und profitieren davon.

PREMIO REIFEN + AUTOSERVICE

Das Fullservice-Konzept der GDHS setzt nicht nur auf professionellen Reifenservice. Mit dem Kfz-Service steht es auf einem weiteren sicheren Standbein. Damit bietet das Konzept für die Betreuung von Kunden und Fahrzeugen wachsende Potenziale für die Partner. Das Konzept richtet sich an inhabergeführte Meisterbetriebe, lokal etabliert und engagiert, die mit einer professionellen und starken Organisation im Hintergrund die Zukunft ihres Unternehmens sichern wollen. Mit Premio an ihrer Seite profitieren die Partner vom Know-how vieler Experten auf verschiedenen Gebieten. Das gesamte Konzept, von der nationalen und lokalen Werbung, der Ladenlokal-Gestaltung, der Warenpräsentation, der Beratung vor Ort bis hin zur Ausstattung der Werkstätten, aber auch viele hochentwickelte Bausteine wie die Nutzung der Warenwirtschaft *tiresoft 3* haben sich bewährt und sichern Premio eine Führungsrolle im Markt. Dabei sind es gerade die gemeinsamen, verbindlichen Standards, denen sich jeder Premio-Partner bei Angebot, Service und Marktauftritt verpflichtet, die die Marke Premio Reifen + Autoservice so erfolgreich machen.

Zurzeit betreut die GDHS 370 Premio-Partner, davon 278 im deutschen und 92 im schweizerischen Markt. Gleichzeitig ist die GDHS das Kompetenzzentrum für die Premio-Betriebe in Osteuropa und den Benelux-Ländern. Auch in anderen europäischen Ländern wird das Konzept forciert, sodass Premio sich zu einer internationalen Marke mit über 600 Standorten entwickeln konnte.

Für den Anschluss an das System legt Premio großen Wert darauf, dass die Anforderungen von den zukünftigen Partnern erfüllt werden. Nur so ist das hervorragende Image, das Premio im Markt genießt, auch nachhaltig.

! DIESE VORRAUSSETZUNGEN GILT ES MINDESTENS ZU ERFÜLLEN:

- 750.000 Euro p. a.
- 4.000 Reifen p. a.
- 60 qm Ladenlokal
- 4 Kfz-Arbeitsplätze
- 250 qm Lagerkapazität
- kompetentes Personal inkl. Meister



Sie lieben Ihr Auto? Wir auch!

www.premio.de

QUICK REIFENDISCOUNT

Die Partner von Quick Reifendiscount sind Partner des erfolgreichsten Reifendiscount-Unternehmens in Deutschland. Ein Grund für den Erfolg ist die Seele des Konzeptes: die „professionelle Einfachheit“ und die Konzentration auf vier Kernkompetenzen: Reifen, Felgen, Radmontage und Achsvermessung.

Bei Quick ist alles auf das Wesentliche reduziert, ohne dass Qualität und Service darunter leiden: die zweckmäßige Verkaufsraumausstattung ist für Kunden ansprechend gestaltet und sie können sich zudem auf aktuelle Technik in der Werkstatt verlassen. Eine optimale Lagerlogistik und eine effiziente Personalplanung garantieren dem Unternehmer einen um mindestens 30 % niedrigeren Kostenapparat als bei herkömmlichen Reifenfachhandelsbetrieben.

Bei Marketing und EDV verlassen sich die Quick-Unternehmer auf das Know-how der GDHS-Zentrale, genauso wie bei der Entwicklung des Onlinehandels, der für Quick eine immer größere Bedeutung bekommt. Das Betreiben des eigenen Onlineshops ist für jeden Quick-Partner selbstverständlich.

Sowohl Franchisenehmer als auch Investoren sind in der „Quick-Familie“ herzlich willkommen.



DIESE VORRAUSSETZUNGEN GILT ES MINDESTENS ZU ERFÜLLEN:

- kaufmännische Ausbildung (Kfz-Branche von Vorteil) und verkäuferisches Talent
- passender Standort in einem Ballungszentrum mit mindestens 200.000 Einwohnern
- frequentierte Lage
- 500–800 qm Gebäudefläche oder Baugrundstück von 1.500–2.000 qm.



www.quick.de



HANDELSMARKETING-INITIATIVE HMI

Das Kooperationskonzept der GDHS ist mit rund 600 Partnern das größte Handelssystem unter dem Dach der GDHS.

Seit 1986 schließen sich Reifenfachhandelsunternehmen dem Konzept an, die sich im hart umkämpften Markt mit ihrem individuellen Marktauftritt behaupten wollen. Die GDHS öffnet Handelspartnern, die bereit sind, die Marken Goodyear und Dunlop überdurchschnittlich zu vermarkten, den Zugang zu wertvollem Marketing-Know-how, das beim Abverkauf von Reifen und Dienstleistungen unterstützt. Handelsbezogene Werbemaßnahmen während der klassischen Umrüstperioden unterstützen die HMI-Partner vor Ort. Zusätzlich werden Händler-Homepage-Pakete mit integriertem Online-Terminplaner angeboten. Daneben profitieren die Partner von zahlreichen exklusiven Leistungen der GDHS, wie dem Flottenmanagement

der 4Fleet Group, dem Zentraleinkauf über die Freie Reifeneinkaufsinitiative (FRI), dem Warenwirtschaftssystem *tiresoft 3* und der automatischen Nachschubsteuerung VMI.

Neben dem klassischen Reifenservice widmen sich viele HMI-Partner dem lukrativen und margenträchtigen Kfz-Service. Auch die Leistungsbausteine „Lkw“ und „Premio Tuning“ stehen den HMI-Partnern offen.

HMI legt größten Wert auf die Potenziale jedes Partners und die Qualität der Betriebe, um die Wettbewerbsfähigkeit der Gruppe und jedes Einzelnen zu steigern.



DARUM MÜSSEN AUCH FÜR DIE PARTNERSCHAFT MIT HMI BESTIMMTE VORAUSSETZUNGEN ERFÜLLT WERDEN:

- Beschäftigung eines Vulkaniseur- oder Kfz-Meisters
- wdk-Zertifizierung
- professionelle Außengestaltung
- mindestens 3 Bühnen



4FLEET GROUP

DIE PROFESSIONELLE BETREUUNG VON FLOTTENKUNDEN IM FOKUS

Die 4Fleet Group steht seit über 20 Jahren für die Prozessoptimierung im Flottenmanagement. Sie zählt mit 1.200 Servicestationen in Deutschland, Österreich und der Schweiz und mehr als 4.000 Partnern in ganz Europa bereits heute zu den führenden Dienstleistungsunternehmen auf dem Gebiet des Reifenmanagements.

Trotz des zunehmenden Preiskampfes, der seit einiger Zeit im Flottengeschäft herrscht, kann sich die 4Fleet Group bei wichtigen Kunden behaupten. Namhafte Leasing-Gesellschaften, darunter auch viele international agierende, haben Rahmenverträge mit der 4Fleet Group abgeschlossen.

Zu den Angeboten zählen neben der Betreuung der Fahrzeugflotten im Bereich Reifen und Räder von Pkw, Transportern oder Nutzfahrzeugen (Lkw, Lkw) auch individuelle Abkommen im Bereich Autoservice, fuhrparkspezifische Analysen, professionelle Beratung zur Ausschöpfung von Kostensenkungspotenzialen, Führerscheinkontrolle und UVV-Prüfungen. Damit dient die 4Fleet Group als wichtiger Leistungsbaustein und Kundenzuführungsinstrument für die der

GDHS angeschlossenen Reifenfachhändler. Diese können mit den hinterlegten Informationen zu den einzelnen Kunden und Flotten sofort an die Problemlösung herangehen und den Kunden bedienen.

Abgewickelt und abgerechnet werden die Verträge mit den angeschlossenen GDHS-Partnern online über das europäische Flottenabrechnungsprogramm Fleet Online Solution (FOS). Online-Autorisierung und elektronische Fehlerprüfung bei der Auftragserfassung und die Schnittstelle zum Warenwirtschaftssystem *tiresoft 3* helfen den 4Fleet-Partnern bei der schnellen Auftragsbearbeitung.



**4Fleet
Group**

TYSYS

DIE KOMPLETTRAD-KOMPETENZ

TYSYS ist im Hause der GDHS verantwortlich für die kompetente Vermarktung von Kompletträdern, Felgen und Reifen. Die Kunden von TYSYS sind vor allem Automobilhersteller, Autohäuser, Kfz-Werkstätten und der Reifenfachhandel. Flexible Fertigungskapazitäten ermöglichen es, sowohl Klein- als auch Großbestellungen im Bereich Komplettrad zeitnah zu bedienen.

Mit ISO 9001 zertifizierten eigenen und modernen Komplettradmontagestraßen ist es TYSYS möglich, bis zu 3.000 Kompletträder pro Tag in einem Drei-Schicht-System zu fertigen.

Als Teil des Goodyear Dunlop Konzerns nutzt TYSYS die Möglichkeit, sowohl auf die Lagerkapazitäten als auch auf die Logistik des Konzerns zuzugreifen. Das bedeutet: verfügbare Ware wird innerhalb von 24 Stunden an den Kunden geliefert.

Über das Online-Bestellsystem unter www.tysys24.de können die Kunden rund um die Uhr die gewünschten Produkte suchen und sofort ordern. TYSYS hebt sich als kundennaher Dienstleister

deutlich von der Masse anonymer Onlineportale ab. Die Mitarbeiter der Hotline sind durchweg Experten für Kompletträder und geben kompetente Fachauskünfte zu allen Rad-Reifen-Kombinationen.

Ergänzend erhalten die Kunden von TYSYS in dem seit vielen Jahren etablierten TYSYS-Komplettradkatalog einen umfassenden Überblick über das aktuelle Produktsortiment von Reifen, Stahl- und Alufelgen.

TYSYS
EXPERTEN FÜR REIFEN, FELGEN UND
KOMPLETTRÄDER



GD Handelssysteme GmbH

Goran Zubanovic (Geschäftsführer)
Dr. Guido Hüffer (Geschäftsführer)

Xantener Str. 105 · D-50733 Köln

Tel.: + 49 (0)221 976 66-295
E-Mail: kontakt@gdhs.de