



**QUICK'REIFENDISCOUNT
BEWÄHRTES KONZEPT.
STARKE PERSPEKTIVE.**

QUICK
REIFENDISCOUNT

VORWORT





SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

1995 begann die Erfolgsgeschichte von Quick Reifendiscount, dem ersten Franchisekonzept für Reifendiscount in Deutschland. Was als Pionieridee im Reifenfachhandel startete, hat sich schnell zu einem etablierten und tragfähigen Geschäftsmodell entwickelt.

Bereits im ersten Jahr eröffneten fünf neue Quick-Reifenmärkte. In den folgenden drei Jahren kamen 15 weitere Outlets hinzu. 1999 folgte ein wichtiger Meilenstein: die erfolgreiche Eröffnung des ersten Quick-Investorenbetriebs in Hamburg. Innerhalb von nur fünf Jahren konnte die Zahl der Standorte verdoppelt werden – ein klares Zeichen für die Stärke und Zukunftsfähigkeit des Konzepts.

Heute ist Quick mit über 50 Standorten bundesweit in nahezu allen wichtigen Ballungsgebieten vertreten. Unser Wachstum basiert auf einem klaren Erfolgsrezept: günstige Preise, hohe Produktqualität und schnelle, effiziente Abläufe.

Als Vertriebskonzept der Goodyear Retail Systems GmbH, dem größten Systementwickler im deutschen Reifenfachhandel, hat Quick einen starken Partner im Rücken. Diese Verbindung schafft Stabilität und fördert gleichzeitig kontinuierliche Innovation und Weiterentwicklung.

Quick ist heute das erfolgreichste Reifendiscount-Unternehmen Deutschlands und wir haben vor, das auch zu bleiben. Dafür suchen wir attraktive Gewerbeflächen in verkehrsgünstigen und frequentierten Lagen der deutschen Ballungszentren.

Sie möchten ein tragfähiges Investitionsmodell mit Zukunft?

Wir sind auf der Suche nach engagierten Investoren und Franchise-Nehmern, die gemeinsam mit uns auf eine langfristige, verlässliche Partnerschaft setzen.

Werden Sie Teil eines erfolgreichen Systems. Quick Reifendiscount – gemeinsam weiterkommen.

Benjamin Lipps
Manager Quick Reifendiscount

DAS KONZEPT QUICK ERKLÄRT



WACHSENDES MARKTPOTENZIAL ERSCHLIESSEN

Quick ist gezielt auf das große Potenzial preisbewusster Käufer ausgerichtet. Markendiscouter zählen in diesem Segment zu den bevorzugten Einkaufsstätten – das gilt auch für den Reifenhandel.

Der Discount-Marktanteil wächst stetig. Steigende Lebenshaltungskosten und zunehmende Mobilitätsausgaben führen dazu, dass immer mehr Kunden auf starke Marken zu fairen Preisen setzen. Quick bietet dafür die passende Lösung und klare Vorteile im Wettbewerb.



EINFACH GUTE PREISE – DAS MOTTO VON QUICK

Der Quick-Slogan bringt das Konzept auf den Punkt: einfach, klar, kundenorientiert. Dahinter steht ein erprobtes System mit schlanken Abläufen, zentral gesteuertem Discount-Marketing und klarer Preisstrategie – ein starkes Fundament, von dem auch Investoren und Franchise-Partner direkt profitieren.

Das Motto gilt nicht nur vor Ort, sondern auch im Online-Shop von Quick Reifendiscout: günstige Markenreifen lassen sich gemeinsam mit Montage beim nächsten Partnerbetrieb bestellen.



PROFESSIONELLE EINFACHHEIT

Quick-Betriebe sind klar als Discounter positioniert und genau darauf ist alles ausgerichtet: moderne, funktionale Verkaufsräume, aktuelle Werkstatttechnik, durchdachte Lagerlogistik und eine effiziente Personalplanung. Das Ergebnis: deutlich geringere Betriebskosten, im Schnitt rund 30 % unter denen herkömmlicher Reifenfachbetriebe.

Der Fokus auf das Wesentliche gehört zum Erfolgsprinzip von Quick. Die Konzentration auf die Kernleistungen Reifen, Felgen, Radmontage und Achsvermessung sorgt für Effizienz, klare Abläufe und wirtschaftliche Stabilität.



QUALITÄT ZU GÜNSTIGEN PREISEN

Als Markendiscouter kombiniert Quick starke Produkte mit attraktiven Konditionen. Im Sortiment finden sich ausschließlich Reifen renommierter Hersteller wie Goodyear, Cooper, Fulda, Sava, Debica, Michelin, Continental und Pirelli. Alle Produkte erfüllen höchste Qualitätsstandards und sorgen für Sicherheit und Fahrkomfort auf jedem Kilometer. Auch bei Alufelgen gilt: Nur ausgewählte Marken mit geprüftem Qualitätsniveau kommen ins Angebot.

Der hohe Anteil an Stammkunden zeigt: Qualität zahlt sich aus – für die Kunden und für den langfristigen Erfolg der Partnerbetriebe

Montage 2

Montage 1



PROFESSIONELLE PRODUKTBERATUNG

Die Verkäufer bei Quick werden regelmäßig über die eigene Trainingsakademie geschult. Zudem unterstützt ein übersichtliches und kundenfreundliches Informationssystem direkt an den ausgestellten Reifen im Verkaufsraum den Verkaufsprozess.

Der Kunde findet dort alle relevanten Angaben auf einen Blick: Fahrzeugzuordnung, Reifengröße, besondere Eigenschaften und Preis. Zusätzlich sind alle Reifen in drei verständliche Preis-Kategorien eingeteilt: Spar, Ideal und Profi. Das erleichtert die Orientierung und unterstützt eine bedarfsgerechte Beratung.

Regelmäßige Kundenbefragungen bestätigen: Die Beratungskompetenz bei Quick wird positiv wahrgenommen und geschätzt.



BESTE KONDITIONEN

Quick kauft in großen Stückzahlen und ohne Zwischenhandel direkt beim Hersteller ein. Dadurch entfallen Aufschläge des Großhandels, was besonders günstige Einkaufspreise ermöglicht. Davon profitieren auch die Kunden vor Ort: Quick bietet nicht nur Markenreifen zu attraktiven Preisen, sondern auch Serviceleistungen wie Montage, Wuchten oder Altreifenentsorgung zu fairen Konditionen.

Das Ergebnis: Der Kunde spart, bekommt Qualität und kommt gerne wieder.



EFFIZIENTE WARENWIRTSCHAFT

Das speziell von der Goodyear Retail Systems GmbH entwickelte Warenwirtschaftssystem TireSoft3 ist exakt auf die Anforderungen der Reifenbranche abgestimmt. Es ermöglicht eine besonders effiziente Logistik: Transportkosten werden minimiert, Abläufe gebündelt und Lagerbewegungen intelligent gesteuert.

Ein automatisiertes Nachschubsystem sorgt dafür, dass beworbene Produkte nahezu jederzeit verfügbar sind – ein klarer Vorteil im Tagesgeschäft.

Für das Bestandsmanagement steht außerdem das Vendor Managed Inventory (VMI) zur Verfügung. Dieses System steigert die Warenumschlagshäufigkeit, reduziert Bestände und verbessert die Liquidität.

Quick setzt auf durchdachte Prozesse für mehr Effizienz, Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit im Betrieb.



KERNKOMPETENZ E-COMMERCE UND ONLINE-TOOLS

Quick punktet im Online-Vertrieb mit klarer Strategie, starker Technik und smarten Tools wie Terminplaner und Felgenkonfigurator. Aktionen mit Goodyear sorgen ganzjährig für Reichweite und Buchungen. Der Online-Shop ist direkt ans Warenwirtschaftssystem TireSoft3 angebunden und macht die Abläufe reibungslos, die Verfügbarkeiten transparent und die Terminplanung effizient.

Mit dem Ergebnis: Mehr Sichtbarkeit und mehr Umsatz online wie vor Ort.

ÜBERSICHT VORRAUSSETZUNGEN

DIE BASIS

Zukünftige Quick-Partner, ob Investor oder Franchise-Nehmer, verfügen über unternehmerisches Denken, verkäuferisches Talent und idealerweise über eine kaufmännische oder technische Ausbildung im Kfz-Umfeld.

Für eine erfolgreiche Etablierung eines Quick Reifen-discounts sind darüber hinaus bestimmte Standortfaktoren entscheidend. Dazu zählen ein Einzugsgebiet mit mindestens 200.000 Einwohnern sowie ein entsprechender Pkw-Bestand.



KRITERIEN FÜR DIE QUICK-STANDORTWAHL

Bei der Auswahl neuer Quick-Standorte steht das wirtschaftliche Potenzial im Fokus. Grundlage ist eine detaillierte Analyse, die auf mehreren Ebenen erfolgt:

- Pkw-Bestand und Einzugsgebiet: Ermittlung des Marktpotenzials auf Basis regionaler Fahrzeugzahlen
- Verkehrs- und Frequenzanalyse: Prüfung von Pendlerströmen, Verkehrswegen und Kundenfrequenz vor Ort
- Wettbewerbsumfeld: Bewertung der lokalen Marktsituation inklusive Preisgefüge und Wettbewerbsintensität
- Objektbewertung: Einschätzung der Immobilie hinsichtlich Lage, Eignung und Wirtschaftlichkeit

Für jeden Standort wird eine individuelle Potenzialanalyse erstellt, um das Kern- und Erweiterungsgebiet sowie realistische Umsatzerwartungen fundiert einschätzen zu können. Die notwendige Betriebsgröße und die maximale Miethöhe orientieren sich am jeweiligen Marktpotenzial, dem Wettbewerb vor Ort, den Mietpreisen und den objektspezifischen Gegebenheiten.



MIETE & MIETDAUER

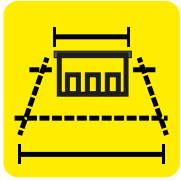
Die Mietkonditionen werden individuell verhandelt – abhängig vom Zustand, der Lage und der Ausstattung der Immobilie. Auch die Mietdauer wird flexibel und standortbezogen abgestimmt.



LAGE DES QUICK-BETRIEBES

Für neue Quick-Standorte wird eine verkehrsgünstige Lage mit hoher Sichtbarkeit angestrebt – idealerweise in der Nähe von Einkaufszentren, Industriegebieten, Bürokomplexen oder Betrieben aus der Automobilbranche. Bevorzugt werden frequentierte Straßen, insbesondere Ausfallstraßen mit guter Erreichbarkeit.

Ein klarer Sichtbezug zur Straße ist entscheidend, damit der Quick Reifendiscount schon auf den ersten Blick erkennbar ist.



GEBÄUDEMINDESTABMESSUNGEN

Für den Betrieb eines Quick Reifendiscounts wird eine ebenerdige Gewerbeimmobilie benötigt. Die empfohlene Gesamtnutzfläche liegt bei 400 bis 500 m² und kann – je nach Standort und Lagerbedarf – auf bis zu 800 m² erweitert werden.

Wichtig sind eine funktionale Raumaufteilung mit kurzen Wegen für Verkauf, Werkstatt und Logistik sowie eine gute Erschließung und Sichtbarkeit des Gebäudes.

Mindestmaße für den Werkstattbereich:

- Halle: mind. 24 m (B) x mind. 23,60 m (T)
- Firsthöhe: 5,00 bis 7,50 m
- Traufhöhe: mind. 5,00 m
- Fußbodenhöhe: maximal 30 cm über Straßenniveau

GRÖSSE GRUNDSTÜCK

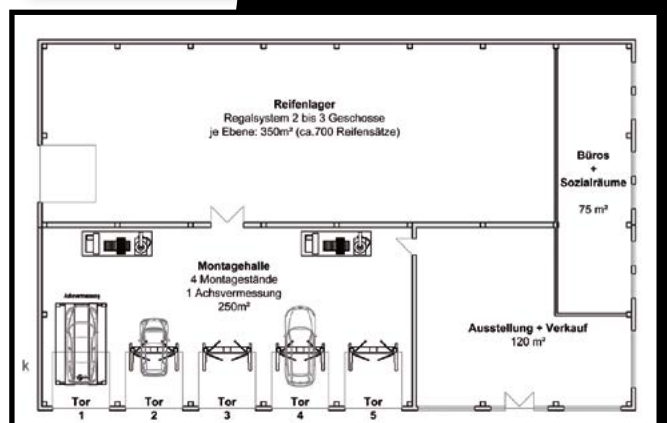
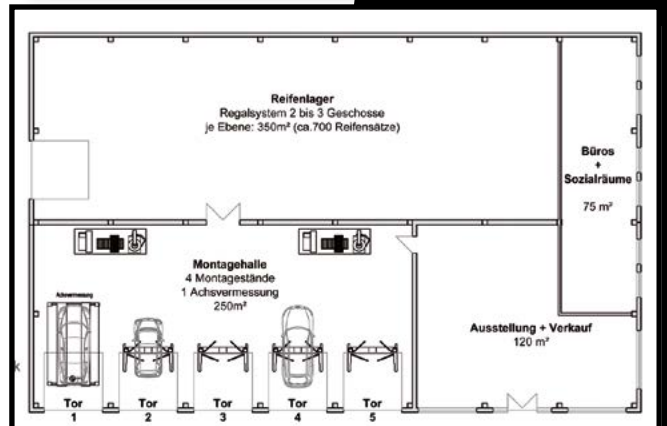
Für die Umsetzung eines Quick Reifendiscount-Standorts wird ein Grundstück mit 1.500 bis 2.000 m² benötigt. Die Fläche bietet ausreichend Platz für das Gebäude, mindestens 25 Kundenparkplätze, Anlieferzonen und gegebenenfalls eine Außenlagerung von Reifen.

Die Gebäudefläche liegt je nach Standort zwischen 550 und 800 m² und umfasst typischerweise:

- Verkaufsraum mit Kundentoilette: ca. 120–180 m²
- Werkstattbereich (ebenerdig): ca. 160–250 m²
- Lagerfläche: ca. 300–400 m² bzw. 1.000–1.600 m³
- Sozialräume für 4–8 Mitarbeitende inkl. Sanitärbereich

Der Standort sollte gut erschlossen, direkt anfahrbar und vom Straßenraum aus klar erkennbar sein. Für Kunden- und Lieferverkehr sind separate Zufahrten sowie eine Einfahrtshöhe von mindestens 4 Metern erforderlich.

Diese Anforderungen sichern einen effizienten Ablauf und eine wirtschaftliche Nutzung der Immobilie.



ERFOLGSFAKTOREN DES QUICK-SYSTEMS

**Ø 4-6 % UMSATZRENDITE
NACH 3 JAHREN**

... je nach Höhe des Unternehmerlohns. Profitieren Sie von einem System, das Marktpotenziale hebt, Abläufe vereinfacht und Wachstum unterstützt.

MARKTPOTENZIAL AUSSCHÖPFEN

Dank klar positionierter Markenstrategie, einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis und einem digitalen Vertriebssystem mit hoher Reichweite bietet Quick die optimalen Voraussetzungen, um das Marktpotenzial am eigenen Standort gezielt zu nutzen. Partner profitieren von zentral entwickelten Tools wie dem Online-Shop, dem Terminplaner und dem Felgenkonfigurator – nahtlos verknüpft mit der Warenwirtschaft. So entstehen strukturierte Abläufe und verlässliche Kundenströme.

STARKE MARKE & LOKALER PUSH

Marketing bei Quick heißt: nationale Markenstärke kombiniert mit lokal wirksamen Maßnahmen. Zur Verfügung steht ein umfassendes Marketingpaket mit modernen Online-Werbeformaten: von Social Media Ads, Bumper Ads, Display-Kampagnen und Google Ads bis hin zu klassischen Maßnahmen wie POS-Materialien, Radiospots und verkaufsfördernden Aktionen am Standort. Alle Aktivitäten werden zentral entwickelt, lokal ausgesteuert und durch Werbeerfolgskontrollen messbar gemacht.

QUALIFIZIERUNG & TEAM-PERFORMANCE

Gut ausgebildete Mitarbeitende und motivierte Teams sind ein entscheidender Erfolgsfaktor im Reifenfachhandel. Quick unterstützt Partner umfassend bei der Personalentwicklung. In der Quick-Akademie werden praxisnahe Schulungen, Fachtrainings und Weiterbildungsformate angeboten. Zusätzlich fördert das Management-Förderprogramm gezielt angehende Führungskräfte aus dem eigenen Betrieb. Auch beim Thema Recruiting werden Partner nicht allein gelassen: Mit Systemtools und Vorlagen zur Stellenbesetzung hilft Quick dabei, passende Mitarbeitende zu gewinnen und langfristig zu binden.

EINKAUFSVORTEILE & KNOW-HOW

Sie können sich auf unser langjähriges Know-how in der Reifenbranche und auf die starke Partnerschaft mit der Goodyear Retail Systems GmbH verlassen. Der zentrale Einkauf sorgt für attraktive Konditionen, von denen Sie als Partner direkt profitieren.

OPERATIVE ENTLASTUNG

Geringer operativer Aufwand – Quick übernimmt zentrale Schritte von Planung bis Steuerung.

Quick übernimmt ...

- ☒ Marktanalyse
- ☒ Standortwahl
- ☒ Mietverhandlungen
- ☒ Mitarbeiterauswahl & Einarbeitung
- ☒ Einrichtung & Ausstattung des Betriebs
- ☒ Steuerung des operatives Geschäfts
- ☒ Dokumentation Geschäftsverlauf (laufendes Reporting)

Ihr Vorteil: Sie gewinnen Zeit für Führung, Kundenbindung und Wachstum.

INDIVIDUELL STATT STANDARD

Wir finden für Ihre Situation eine maßgeschneiderte Lösung.





VORTEIL & NUTZEN

QUICK-FRANCHISE-NEHMER

SELBSTSTÄNDIG IM SYSTEM. ERFOLGREICH MIT QUICK.

Als Quick-Franchise-Nehmer sind Sie Gesellschafter, Geschäftsführer und Betriebsleiter in einer Person. Sie steuern Ihren Betrieb eigenverantwortlich und haben alle Prozesse im Blick.

Die zentral gesteuerte Organisation und Umsetzung der Marketingaktivitäten entlastet Sie im Tagesgeschäft. Der professionelle werbliche Auftritt sowie der kontinuierliche Aufbau regionaler Bekanntheit sind sichergestellt. Durch das hohe Werbevolumen

wird zusätzliche Kundenfrequenz vor Ort geschaffen. So können Sie sich voll auf Verkauf, Service und Mitarbeiterführung konzentrieren.

Gleichzeitig profitieren Sie von den Synergieeffekten des Systems. Die wachsende Zahl an Quick-Betrieben sorgt für Skaleneffekte, insbesondere in den Bereichen Einkauf, Werbung und Administration. Das führt zu klar messbaren Kostenvorteilen und besseren Betriebsergebnissen im Vergleich zu anderen Systemen.



INVESTOR BEI QUICK

SIE INVESTIEREN. WIR STEUERN. QUICK LIEFERT.

Sie sind bereits GRS-Partner und möchten zusätzlich einen Quick Reifendiscount betreiben – vielleicht sogar mit vorhandenen Geschäftsräumen oder Kooperationsmöglichkeiten? Dann ist Quick auch für Sie als Investor ein überzeugendes Modell.

Die Quick-Zentrale übernimmt für Sie auf Basis jahrelanger Erfahrung und klar definierter Abläufe den laufenden Betrieb. Zu Beginn des Jahres wird gemeinsam mit Ihnen eine individuelle Jahresplanung erstellt. Die Umsetzung vor Ort erfolgt durch erfahrene

Gebietsleiter, die den Betrieb operativ steuern und sich um die Personalsuche kümmern.

Als Investor bleiben Sie Inhaber und Entscheidungsträger, ohne sich selbst um das Tagesgeschäft kümmern zu müssen. Nur bei Abweichungen zur Planung erfolgt eine enge Abstimmung.

Sie investieren in ein etabliertes System mit erprobter Steuerung und starkem Rückhalt und können sich auf ein professionelles Management verlassen.

Ihre Ansprechpartner



Benjamin Lipps

Manager Quick Reifendiscount

Telefon: +49 173 5359414

E-Mail: benjamin.lipps@g-rs.com



Simone Diaz

Business Specialist Quick

Telefon: +49 221 97666573

E-Mail: simone.diaz@g-rs.com



Ein erfolgreiches Franchisekonzept der Goodyear Retail Systems GmbH

Xantener Straße 105 • D-50733 Köln • Telefon: +49 221 97666573 • E-Mail: expansion@quick.de