

PARTNERSCHAFT MIT SYSTEM



Reifen & Autoservice



GOODYEAR

DUNLOP

FULDA

Sava

Herzlich Willkommen

PARTNERSCHAFT MIT SYSTEM

Die Goodyear Dunlop Handelssysteme (GDHS) sind als Tochter des Goodyear Dunlop Konzerns seit 40 Jahren Franchisegeber für den deutschen Reifenfachhandel. Mit Erfahrung, Know-how und großer Innovationskraft unterstützt der Systemgeber seine Partner in den Konzepten Premio Reifen + Autoservice, Quick Reifendiscount und der Handelsmarketing-Initiative in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

DIE HANDELSMARKETING-INITIATIVE (HMI)



In Deutschland und Österreich hat sich das erfolgreiche Kooperationskonzept der GDHS etabliert und ist mit rund 600 Partnern das größte Handelssystem unter dem Dach der GDHS. Seit 1986 schließen sich deutsche Reifenfachhandelsunternehmen dem Konzept an und seit 10 Jahren auch Unternehmen aus Österreich, die von einer starken Gemeinschaft profitieren und sich damit im hart umkämpften Markt mit ihrem individuellen Marktauftritt behaupten wollen.

DIE GDHS ÖFFNET HANDELPARTNERN, DIE BEREIT SIND, DIE MARKEN GOODYEAR UND DUNLOP ÜBERDURCHSCHNITTlich ZU VERMARKTEN, DEN ZUGANG ZU DEN WERTVOLLEN ERFAHRUNGEN DER GEMEINSCHAFT UND DEM EXPERTENWISSEN IN DER SYSTEMZENTRALE.

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



Unsere Leistungen

MIT INNOVATIONEN AM PULS DER ZEIT SEIN UND SICH GANZ AUF DAS GESCHÄFT KONZENTRIEREN – DAS KANN JEDER HMI-PARTNER!

Die Digitalisierung ist die Herausforderung unserer Zeit, die von der gesamten Branche ein hohes Maß an ständiger Veränderungsbereitschaft verlangt. Die Frage ist nicht, ob man hier Trends folgt und sich ständig neuen Anforderungen stellt, sondern wie man dies am erfolgreichsten macht. Nutzen Sie dafür die Erfahrungen und innovativen Entwicklungen der GDHS. Hier beschäftigen sich Experten mit den aktuellen Entwicklungen und Trends und sorgen dafür, dass Sie immer am Puls der Zeit sind.

Und mehr noch, der Anspruch der GDHS ist es seit jeher, Trends aktiv zu setzen und den Fortschritt im Reifenfachhandel mit Innovationen zu gestalten. Mit diesem Anspruch ist die GDHS einer der erfolgreichsten Systemgeber im deutschen und österreichischen Reifenhandel.

WERDEN AUCH SIE HMI-PARTNER, DAMIT SIE SICH GANZ AUF DAS WESENTLICHE KONZENTRIEREN KÖNNEN, IHR GESCHÄFT UND IHRE KUNDEN. GESTALTEN SIE IHRE ZUKUNFT IN EINEM STARKEN NETZWERK.

Für die optimale Unterstützung stehen den Partnern der GDHS eine Vielzahl von Leistungsbausteinen zur Verfügung. Die GDHS unterteilt diese in die vier Kategorien „**Category-Management, IT-Systeme, Unternehmensführung und Kundenzuführung**“.

STRATEGISCHE WARENWIRTSCHAFT



Pkw-Reifen	Sortiment(auswahl) Einkauf
Lkw-Reifen	Master-Data-Management Preismanagement
Felgen & Räder	Sell-in / Sell-out VMI
Auto & Reifenservice	



IT-SYSTEME









UNTERNEHMENSFÜHRUNG






KUNDENZUFÜHRUNG





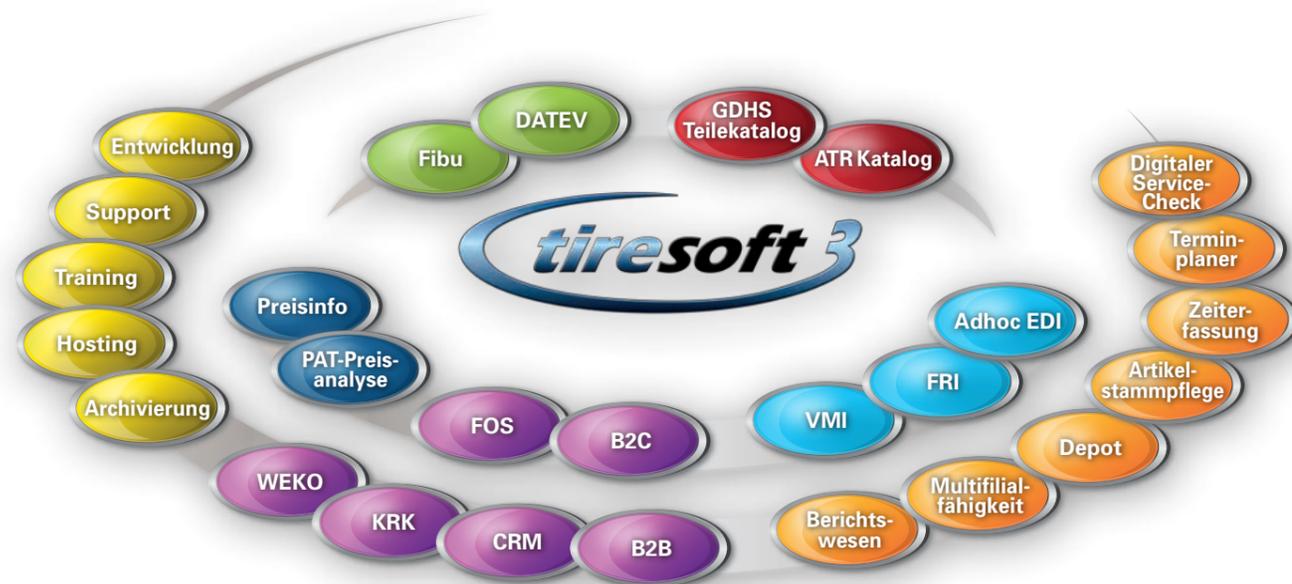


Unsere Leistungen

DIE WARENWIRTSCHAFT TIRESOFT 3 – DIE BASIS FÜR STRUKTURIERTE ARBEITSABLÄUFE

Die GDHS hat *tiresoft 3* speziell für die Bedürfnisse von Reifenfachhändlern entwickelt. Partner, die das System nutzen, profitieren von ...

- ... der intelligenten Vernetzung aller Systeme: Komplette Prozesse in den Betrieben werden so abgebildet, Bestellprozesse ausgelöst und die Basis für die Arbeit eines jeden Mitarbeiters bis in die Werkstatt geschaffen.
- ... der umfangreichen Stammdatenpflege: Wird das Fahrzeug eines Kunden digital ausgelesen werden diese mit seinen persönlichen Daten in *tiresoft 3* verarbeitet. So erhält man zusätzliche Informationen zum Fahrverhalten, dem Verbrauch, wann die neue Bremse fällig ist etc. Über das Kundenmanagementsystem in *tiresoft 3* kann man den Kunden direkt zu diesem Thema anschreiben.
- ... dem professionellen Support: Experten unterstützen die Nutzer jeder Zeit.
- ... dem professionellen Hosting in einem Rechenzentrum und damit einhergehenden Gewährleistung von aktueller Hard- und Software sowie Backuplösungen.
- ... der stetigen Weiterentwicklung in Richtung Innovation, Branchenanforderungen und rechtlichen Anforderungen.
- ... der Qualifizierung von *tiresoft 3*-Nutzern durch Schulungen und Workshops.



AUTOSERVICE – ERWEITERUNG DER ANGEBOTSPALETTE

Viele HMI-Betriebe haben den Service als weiteres Standbein für sich ausgemacht und werden hier vom Leistungsbaustein „Autoservice“ mit Informationen und durch Rahmenvereinbarungen unterstützt. Ein Highlight des Leistungsbausteins ist der GDHS-Teilekatalog mit technischen Informationen und Arbeitswerten als Vollintegration im Warenwirtschaftssystem *tiresoft 3*. Grundlage hierfür ist das sehr große Lieferantenportfolio der FRI. Dort finden Sie neben den Ersatzteilen sämtliche Hilfs- und Betriebsmittel sowie Werkstattersatzwagen. Versicherungen wie z. B. eine Mobilitätsgarantie können Sie Ihren Kunden ebenfalls anbieten.

PATLOCAL – DAS PREIS-ANALYSE-TOOL

Die beste Preiskalkulation ist die Voraussetzung für das erfolgreiche Geschäft und optimierte Roherträge. Mit dem Preis-Analyse-Tool in *tiresoft 3* kann jeder Händler täglich die Kostenstruktur in seinem jeweiligen Wettbewerbsumfeld einsehen und die eigenen Preise entsprechend kalkulieren. Auch die Entwicklung der Online-Preisstruktur steht hier zur Verfügung.

VMI –AUTOMATISCHES LAGERBESTANDSMANAGEMENT

VMI, die automatische Nachschubsteuerung von Reifen, ist eine verlässliche Unterstützung für das tägliche Saisongeschäft. Folgende Vorteile hat es zu bieten:

- eine deutlich verbesserte Warenverfügbarkeit
- die Optimierung von Lagerbeständen
- effiziente Einkaufsprozesse
- die Erhöhung der Liquidität
- weniger Lagerrisiko

Unsere Leistungen

DIE FREIE REIFENEINKAUFSINITIATIVE (FRI) – VON BESTEN KONDITIONEN PROFITIEREN

Das Beschaffungsmanagement der Einkaufsorganisation FRI flankiert die Aktivitäten der GDHS seit über 20 Jahren. Die Aufgabe der FRI ist die Verhandlung der Konditionen aller Reifenmarken außer den Goodyear Dunlop Produkten sowie für alle weiteren Produkte wie Felgen, Verschleiß- und Ersatzteile. Diese können über das FRI-Portal bequem bestellt werden. Nutzer von *tiresoft 3* profitieren von der Vollintegration im System. Profitieren auch Sie von den schlanken Strukturen dieser starken Gemeinschaft.

GDHS-TRAININGSCENTER – 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 Trainingscenter unterstützt dabei mit folgenden Leistungen:

- **Trainingspässe dokumentieren absolvierte Schulungen jedes Mitarbeiters und erforderliche Updates**
- **Schulungen in Bereichen wie Reifen und Fahrwerk, Autoservice und Kommunikation**
- **Online-Schulungen**
- **Management-Förderprogramm für Nachwuchsführungskräfte**
- **GDHS-Akademien wie „GDHS-Serviceberater“**

4FLEET GROUP – DIE PROFESSIONELLE BETREUUNG VON FLOTTENKUNDEN

Die 4Fleet Group zählt mit 1.200 Servicestationen in Deutschland, Österreich und der Schweiz und mehr als 4.000 Partnern in ganz Europa zu den führenden Dienstleistungsunternehmen auf dem Gebiet des Reifenmanagements. Zu den Angeboten zählen neben der Betreuung von Fahrzeugflotten im Bereich Reifen und Räder von Pkw, Transporter oder Nutzfahrzeugen (Lkw, Lkw) auch die mobile Reifenmontage vor Ort (Mobile Fitting) und individuelle Leistungen im Bereich Autoservice.

Partner der 4Fleet Group profitieren vom besonders nutzerfreundlichen Online-Flottenabrechnungsprogramm Fleet Online Solution (FOS). Durch die Schnittstelle zum Warenwirtschaftssystem *tiresoft 3* lassen sich die Kundendaten besonders einfach und vollumfänglich pflegen.

PREMIO TUNING – INDIVIDUELLE FAHRZEUGINDIVIDUALISIERUNGEN

Auch HMI-Partner haben Zugang zum Leistungsbaustein „Premio Tuning“. Der Schwerpunkt liegt hier auf der Vermarktung von Breitreifen im UHP-Bereich, Alufelgen, Fahrwerken und Tuningzubehör. Die Partner erhalten die nötige Marketing- und Verkaufsunterstützung, um der Zielgruppe die passenden Produkte und Dienstleistungen bieten zu können. Der Multi-Channel-Ansatz bei der Kundenkommunikation von Premio Tuning mit Premio Tuning-Katalog als Print- und Online-Version, Premio Tuning News, Tuningmessen wie Tuning World Bodensee und Essen Motorshow steht dabei im Fokus.

Ein Highlight dieses Bausteins ist der 3D-Felgenkonfigurator für B2B- und Endkunden. Hier können auch vom heimischen Rechner virtuell verschiedene Felgenmodelle am eigenen Fahrzeugmodell ausprobiert werden.



Unsere Leistungen

MARKETING UND PR – DIE GELUNGENE KOMMUNIKATION AUF ALLEN KANÄLEN

Die gelungene Mischung aus On- und Offline-Aktivitäten und die sinnvolle Auswahl der Kommunikationskanäle sind die Voraussetzung für den Werbeerfolg. Unser erfahrenes Team aus Marketingexperten hilft Ihnen bei der individuellen Werbeplanung den richtigen Mix aus On- und Offline-Maßnahmen für Ihren Betrieb zu finden.

ONLINE-KOMMUNIKATION UND E-COMMERCE

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass wir gerade Neukunden über Online-Kampagnen sehr gut erreichen. Das Potenzial dieser Kontakte gilt es auszuschöpfen. Wir erreichen diese Kunden zum Beispiel mit GoogleAd-words-Kampagnen, Social-Media-Kommunikation und Bannerwerbung. Vor allem lassen sich Kunden über Ihren Onlineshop direkt in Ihren Betrieb routen. Voraussetzung dafür ist eine eigene professionelle Homepage. Dabei unterstützt Sie die GDHS gerne.

„KLASSISCHE WERBUNG“

Nutzen Sie fertige Layouts für Zeitungsanzeigen, die Sie in Ihren lokalen Medien platzieren können. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, zweimal im Jahr zu den jeweiligen Saisons den Handzettel für Ihre Werbung zu nutzen. Auch Plakate und viele weitere Werbemittel gehören zum Portfolio.

Vieles davon steht Ihnen im GDHS-eigenen „ad.net“ rund um die Uhr zum Download zur Verfügung. Sie können selbst das Werbemittel wählen – ihr individueller Händlerindruck wird automatisch in die Vorlagen generiert – es einfach und schnell downloaden und ggf. direkt an Ihren Verlagskontakt weiterleiten. Hier finden Sie auch Presseinformationen zu relevanten Verbraucherthemen, die Sie für die Kommunikation über die Lokalpresse nutzen können.

PARTNER.NET – IHRE ZENTRALE INFORMATIONS-PLATTFORM

Im Extranet der GDHS können Sie sich jederzeit über Einzelheiten und Neuigkeiten der verschiedenen Bausteine informieren. Außerdem gelangen Sie von hier aus ganz einfach zu den eigenen Online-Plattformen verschiedener Bausteine wie der des GDHS-Trainingscenters, des ad.net und der FRI.

LKW-SERVICE BAUSTEIN

HMI bietet seinen Partnern mit dem Lkw-Service ein ganzheitliches Konzept rund um die Themen „Lkw-Reifen“ und „Lkw-Reifenvermarktung“. Der Lkw-Service ist für HMI-Partner eine starke Möglichkeit, neben Pkw-Reifenvermarktung und Autoservice ein weiteres Geschäftsfeld aufzubauen, um den langfristigen Erfolg am Markt zu sichern.

Viele Vorteile für HMI Partner:

- Adressgenerierung von verwendbarem Adressmaterial von gewerblichen Kunden und Lkw-Flotten
- Das umfassende Leistungskonzept FleetFirst von Goodyear Dunlop
- Fuhrparkmanager 2.1 zur strukturierten Flottenanalyse
- Investmenttool zur Kalkulation der Investments
- Attraktive Kooperationsverträge
- Potenzialanalyse zur realistischen Einschätzung der ausschöpfbaren Potenziale im Kerneinzugsgebiet
- Exklusivvermarktung der Reifenmarke Sava auf dem deutschen Markt
- Spezielle, individualisierbaren Lkw/Nfz-Marketing- und Verkaufsvorlagen
- TruckForce – das europaweite, hochqualitative Lkw-Reifen- und Service-Management-Netzwerk von Goodyear
- Der Lkw-Kundenpotenzial-Report zur aktiven Auswertung, Bearbeitung und Reaktivierung Ihres Kundenbestands
- Bewertung der eigenen Leistungsfähigkeit im Lkw- und Nfz-Bereich im Partnerentwicklungstool
- Beschreibung eines Vermarktungsprozesses mit Tipps & Tricks aus der Praxis
- Professionelle PR-Unterstützung zum Aufbau von Bekanntheit



Ihr Ansprechpartner

HMI
GD Handelssysteme GmbH

Edgar Zühlke, Leiter HMI

Xantener Str. 105
D-50733 Köln

Telefon: 0221-97-666 354
E-Mail: edgar.zuehlke@gdhs.de
www.gdhs.de



GOODYEAR

