

PRESSEMITTEILUNG

HMI-Tagung Österreich: In allen Bereichen gut aufgestellt

Wien, 15.10.2021. Netzwerk-Ausbau, Stärkung des Dienstleistungsbereichs im Flottengeschäft und die Vorzüge des Omnichannel-Handels hießen die Top-Themen, die Mitte September auf der HMI-Tagung in Wagrain diskutiert wurden.

Mit einem hoch erfreuten „schön, dass ihr hier seid“ begrüßte Bernhard Hoffmann, Manager Retail Austria, die rund 60 Partner und Partnerinnen Ende September zur Herbst-Tagung der Handelsmarketing-Initiative (HMI) in Wagrain. Um das Risiko während der Präsenzveranstaltung so gering wie möglich zu halten, ließen sich alle Teilnehmenden zusätzlich zu den lokal geltenden 3G-Regeln zum Start der Tagung erneut testen.

Den Einstieg in die Tagungsrunde machte Hoffmann mit der Vorstellung der aktuellen Netzwerkentwicklungen. „Wir konnten auch in den vergangenen, sicherlich nicht leichten Monaten neue Partner-Betriebe für unser Netzwerk gewinnen. Eine Entwicklung, die uns zeigt, dass wir mit unserem Konzept am Markt richtig liegen“, so Hoffmann positiv. Etwas differenzierter bewerte er die übrigen Entwicklungen im Markt. Zwar verzeichne der Pkw-Markt ein leichtes Plus zum Vorjahr, liege aber dennoch weiter hinter Niveau. Zu den Entwicklungen im All-Season-Bereich berichtete Hoffmann von deutlichen regionalen Unterschieden beim Zuwachs. „Eine Anpassung des Sortiments an die regionale Nachfrage ist der Schlüssel zum Erfolg“, so Hoffmann. Neue Reifengrößen erhöhen zudem die Komplexität im Markt, auf die man mit einem an die neuen Anforderungen angepasstem Know-how in der Kundenberatung reagieren müsse. Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter sei daher ein zentraler Punkt, um erfolgreich im Reifen- und Autoservice-Geschäft zu sein. Wichtig ist nun die Bereitschaft zu zeigen, in technische Entwicklungen und die Digitalisierung von Arbeitsprozessen zu investieren. „Um bei den Endverbrauchern auch zukünftig als DER Reifenspezialist wahrgenommen zu werden, ist es notwendig, Ihren Betrieb FIT für die Zukunft zu machen“, empfahl Hoffmann.

Benjamin Obererlacher, Marketing Specialist Austria, referierte über „Kundengewinnung im digitalen Zeitalter“, bei der der Omnichannel-Handel große Bedeutung hat. „Potenzielle Kunden informieren sich heute über verschiedenste Kanäle, daher unterstützen wir Sie mit unseren Bausteinen auch gezielt bei allen Omnichannel-Maßnahmen“, so Obererlacher zu den Teilnehmenden. Mit einer eigens für den

österreichischen Markt entwickelten Version des Kompletttrad-Konfigurators, einem modernen Web-Auftritt mit integriertem Online-Shop und einem maßgeschneiderten Bewertungsmanagement hatte Obererlacher den Teilnehmenden viele Neuerungen zu verkünden.

Christian Kreuter, Key Account Manager 4Fleet Group, berichtete Aktuelles aus dem Fuhrpark- und Flottengeschäft und zeigte hierbei zunächst die Expansionshistorie der vergangenen Monate. Von Februar bis August konnten neue 4Fleet Group-Standorte hinzugewonnen werden und das für 2021 gesetzte Ziel von 130 Standorten in Österreich sei bereits fast erreicht. Ein positiver Trend sei laut Kreuter bei den Fahrleistungen der Leasinggesellschaften erkennbar. So seien im vergangenen Winter bereits wieder mehr Kilometer gefahren worden als noch im Sommer letzten Jahres. Mit einem deutlichen Zuwachs in den einzelnen Dienstleistungen und einem Umsatz-Plus gegenüber dem Vorjahr bei den Pkw-Flotten konnte die Gruppe trotz Pandemie ein starkes Ergebnis erzielen. Mit neuem Image-Video, der erstmaligen Teilnahme an der Fleet Convention im September sowie einem modernen Social-Media-Auftritt will man die Bekanntheit der 4Fleet Group steigern, um weiterhin erfolgreich im Flottengeschäft zu expandieren.

Marco Drouvé, Manager Procurement & Category Management Retail EU Central bei den GD Handelssystemen, stellte in seinem Vortrag die Vorzüge des Pricing-Tools hervor. Mit der Abbildung des Materialstamms aus der Warenwirtschaft *tiresoft 3* und einer regelmäßigen B2C- und B2B-Marktpreisanalyse liefere das Tool jedem einzelnen Betrieb eine gute Vorlage für eine marktgerechte Kalkulation, so der Pricing-Experte. Anschließend zeigte Marco Drouvé gemeinsam mit Bernhard Hoffmann die neuesten Entwicklungen aus dem Bereich E-Commerce auf. Mit dem rundum überarbeiteten Kompletttrad-Konfigurator mit Felgenberatungsassistent, neuen Filteroptionen und einer Hybridmontagebühne in 2D und 3D ging das Netzwerk erst kürzlich live – erste Erfolge im Online-Reifengeschäft konnte man bereits damit feiern.

Thomas Knirsch, Sales Manager Consumer bei Goodyear Austria GmbH, stellte die aktuellen Verkaufsprogramme, Marketingschwerpunkte und Produktneuheiten für den Winter 2021 vor. Auch in der zweiten Jahreshälfte setze man vermehrt auf die bewährten Endverbraucher-Kampagnen mit Gewinnspielaktionen als verkaufsunterstützende Maßnahmen für eine erfolgreiche Herbst-/Winter-Saison, so Knirsch optimistisch. Einen Überblick über die von der FRI (Freie Reifeneinkaufs-Initiative) ausgehandelten Konditionen für Reifen, Alufelgen und Autoteile verschaffte FRI-Geschäftsführer Helmut Pesch den Teilnehmenden, die sich auch in Zukunft auf zuverlässige Erträge verlassen könnten.

Recruiting-Expertin Corinna Gomm von der Media Werkstatt Bodensee stellte in ihrem Vortrag das schwierige Thema Personalbeschaffung in den Fokus. Auch ein erstes sehr erfolgreiches Pilotprojekt verdeutlichte den Versammelten die innovative Methode dieser Personalbeschaffung.

Die *tiresoft 3*-User-Schulung komplettierte gemeinsam mit den Parts von Würth, Alcar und Premio Tuning, in dem es vor allem um die reichweitenstarke Social-Media-Präsenz ging, das vielschichtige Tagungsprogramm.

„Die vergangenen zwei Tage haben gezeigt, dass wir in allen Bereichen gut aufgestellt sind. Dennoch müssen wir vor allem bei der Digitalisierung unserer Prozesse weiter an uns arbeiten und hier als Gruppe ein einheitliches Niveau erreichen. Nur so können wir die Herausforderungen meistern und Seite an Seite weiterhin erfolgreich sein“, so Hoffmann, bevor er gemeinsam mit seinem Team allen zum Abschied eine gute Umrüstsaison wünschte.

Fotos (© GDHS):

- HMI-Tagung (Plenum)
- HMI-Tagung (Bernhard Hoffmann)
- HMI-Tagung (Christian Kreuter)
- HMI-Tagung (Benjamin Obererlacher)

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

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