



PRESSEMITTEILUNG

Quick-Gruppe für den Winter gut vorbereitet

Köln, 15.09.2022. Stabilität in einem weiterhin schwierigen Marktumfeld zu schaffen, lautete das auf der Herbsttagung in Berlin Ende August formulierte Ziel von Quick Reifendiscout. Neben den Themen „Absatzentwicklung im Onlineshop“ und „generelle Warenverfügbarkeit“ lag ein weiterer Schwerpunkt der Tagung auf den inner- und außerhalb der Branche steigenden Preisen und Kosten.

30 Quick-Partner kamen Ende August in Berlin zusammen, um Bilanz über die vergangenen Monate zu ziehen, einen Blick auf das noch vor ihnen liegende Jahr zu werfen und gemeinsam zu beraten, wie man der aktuell angespannten Marktsituation bestmöglich begegnet. Mit Eduard Zadrovic und Dirk Schöffler führten erstmals zwei Gebietsleiter der Quick-Gruppe durch die Tagung des Reifendiscouters aus dem Hause der Goodyear Retail Systems (GRS). Die Schwerpunkte der zweitägigen Veranstaltung lagen auf der Absatzentwicklung im Onlineshop, der Warenverfügbarkeit für die bevorstehende Wintersaison sowie auf den inner- und außerhalb der Branche steigenden Preisen und Kosten.

Nach zwei Jahren Pandemie ist der Online-Reifenverkauf im Sommer 2022 erstmals rückläufig. „Dennoch ist Quick trotz Rückgang mit seiner Online-Vermarktung noch immer besser als der Markt“, erklärten Zadrovic und Schöffler. Beim Vor-Corona-Vergleich mit dem Jahr 2019 bleibt die Online-Quote trotz des aktuellen Rückgangs noch immer bei einem deutlichen Plus von 49 %. „Wenn die Pandemie uns eines gelehrt hat, dann, dass wir mehr wert sind, als wir gedacht haben. Schließlich vertreiben und verkaufen wir sicherheitsrelevante Leistungen und Produkte und sind systemrelevant. Dieses Selbstbewusstsein gilt es, mit in den beruflichen Alltag zu nehmen und an die Kunden weiterzugeben“, erklärte GRS-Geschäftsführer Goran Zubanovic. Doch man werde ein Stück aus der eigenen Routine kommen und mehr als ohnehin schon getan werde, in die Bereiche Digitalisierung und Elektromobilität investieren müssen. Die Elektromobilität bringe neue Produkte und Dienstleistungen mit sich, die oft kompliziert sind. Kunden wünschten sich hier Hilfe und Orientierung. „Das ist unser Vorteil, denn komplexe Abläufe und neue innovative Produkte verlangen Fachleute, die wissen, was sie tun, und wenn wir in unserem Netzwerk eines haben, dann Experten ihres Fachs“, so Zubanovic. Eine aktuelle Beurteilung der Lage hielt er für schwierig, war aber dennoch überzeugt, dass die Quick-Gruppe die besten Voraussetzungen habe, um auch diese Krisenzeit zu meistern.

Einige Hersteller kämen mit der aktuell schwierigen Marktlage besser zurecht als andere, so die Einschätzung von Helmut Pesch, Geschäftsführer der FRI (Freie Reifeneinkaufs-Initiative). Daraus ergebe sich in Sachen Warenverfügbarkeit eine Spanne von gut bis mangelhaft. Als gut bewertete er Lieferanten, die rund 80 % der Produkte innerhalb von drei Werktagen liefern könnten. Peschs Rat an die Partner lautete daher, „rechtzeitig nur zu bevorraten, was sicher benötigt wird.“ Neben den Lieferschwierigkeiten müssten sich die Partner zudem sowohl bei Reifen als auch bei Felgen auf weitere Preiserhöhungen gefasst machen, so Pesch weiter. „Zurzeit rar gesäte Produkt-Schnäppchen im Markt zu finden, kann daher ein echter Vorteil sein, um dem Preisdruck wenigstens etwas entgegenzusetzen“, lautete ein weiterer Tipp, den Pesch den Teilnehmenden gab.

Das Goodyear-Team um Claus-Christian Schramm, Director Sales Replacement Consumer Tire Dealer Germany, stellte die Sell-out-Promotions Winter 2022 seitens der Marken vor und bedankte sich bei der Quick-Gruppe für die hohe Loyalität, die konstante Leistung und die stets gute Umsetzung aller Unterstützungsmaßnahmen. „Das zweite Halbjahr wird eine besondere Herausforderung. Doch wir werden uns gut abgestimmt der Situation stellen“, so Schramm positiv. Dass man gut vorbereitet sei, untermauerte Schramm mit dem Hinweis, dass die Verfügbarkeit über das VMI-System (Vendor Managed Inventory) für die Saison weitgehend sichergestellt sei.

Gastredner Rainer Petek forderte die Teilnehmenden in seinem Vortrag „Chancen in der Krise“ auf, sich den drei U's Ungewissheit, Unerwartetes und Unsicherheit zu stellen. Denn viel zu oft „überschätzen wir das Ausmaß an Planbarkeit und unterschätzen unsere Möglichkeiten im Umgang mit dem Ungewissen!“, so Petek. Der Extrembergsteiger, der sich schon mehrfach unberechenbaren Naturgewalten gestellt hat, gab den Teilnehmenden Optionen an die Hand, mit deren Hilfe sie den drei U's besser begegnen können, um so ihre eigene, ganz persönliche Nordwand zu überwinden.

Mit einer Mischung aus optimierten Dienstleistungspreisen und einem Marketing-Mix aus Aktionen, Kampagnen und aufmerksamkeitsstarkem Key-Visual will die Quick-Gruppe Stabilität in einem weiterhin schwierigen Marktumfeld schaffen. „Legt den Fokus auf eure Kernkompetenz, denn guter Service vom Fachmann ist gefragt denn je. Um alles andere kümmern wir uns“, lautete der Appell, den Zadrovic und Schöffler an die Teilnehmenden richteten und sie am Ende der zwei Tage in eine gute und erfolgreiche Saison verabschiedeten.

Fotos (© GRS):

Quick Tagung Herbst 2022 – Plenum

Quick Tagung Herbst 2022 – Goran Zubanovic (GRS) im Gespräch mit Tagungsteilnehmenden

Diese Presseinformation sowie Bildmaterial finden Sie nebst weiteren Informationen über die Goodyear Retail Systems zum Download unter www.g-rs.de

Pressekontakt

Anne Reck

Manager Public Relations Retail EU Central

Goodyear Retail Systems GmbH

Xantener Str. 105, 50733 Köln

Tel. +49 (0)221 97666-246

Mobil +49 (0)173 53 59 054

anne.reck@g-rs.com

Sitz und Registergericht Hanau,

Amtsgericht Hanau HR B 91630

Geschäftsführer:

Goran Zubanovic, Dirk Krieger

