



PRESSEMITTEILUNG

Erfolgreiches GRS-Onboarding für neue Premio- und HMI-Partner:

Von Anfang an integriert in ein starkes Netzwerk

Köln, 19.10.2023. Die neuen Partner der Fachhandelssysteme der Goodyear Retail Systems (GRS) willkommen zu heißen und ihnen sowohl die Menschen, mit denen sie ab jetzt eng zusammenarbeiten, als auch die vielseitigen Unterstützungsmaßnahmen vorzustellen, war Ende September das Ziel des zweitägigen Partner-Onboardings in der Kölner GRS-Zentrale.

Nach den positiven Erfahrungen des ersten Onboardings neuer GRS-Partner im letzten Jahr erhielten auch die Führungskräfte der 2023 hinzugekommenen Standorte von Premio Reifen + Autoservice und der Handelsmarketing-Initiative (HMI) die Einladung, Mitarbeitende der Zentrale und neue Handelskollegen live kennenzulernen. Dieses Networking soll den neuen Partnern den Start in die GRS-Familie erleichtern. Von den neuen Partnern nahmen zwölf HMI-Partner aus Deutschland und Österreich und neun Premio-Partner die Gelegenheit wahr, auf die Menschen hinter dem System zu treffen.

„Unternehmer zu sein, bedeutet, Hochleistungssportler zu sein“, betonte GRS-Geschäftsführer Goran Zubanovic, der gemeinsam mit Dennis Epping, Manager Retail Operations EU Central, und den Channel-Managern Michael Bausch (Premio), Edgar Zühlke (HMI Deutschland) und Bernhard Hoffmann (HMI Österreich) die Gruppe persönlich begrüßte. „Dabei lassen wir Sie nicht allein und bieten Ihnen eine Vielzahl an Maßnahmen an, mit denen wir sie unterstützen wollen“, so Zubanovic weiter.

Während des GRS-Onboardings erhielten die Teilnehmenden wertvolle Informationen zu den verschiedenen Leistungsbausteinen, der Organisation, dem Einkauf sowie der Kunden- und Mitarbeitergewinnung. So bekamen sie alle einen sehr guten Überblick über die mehr als 120 Bausteine. „Dass Sie alle hier sitzen, ist ein Beweis dafür, dass unser Netzwerk lebt!“, freute sich Retail Operations Manager Epping.

Die Palette an Unterstützungsmaßnahmen der GRS, die von den jeweiligen Experten vorgestellt wurde, – von Marketing und E-Commerce, über Schulung, Training und Autoserviceunterstützung bis hin zu einem umfassenden Warengruppen-Management und der eigenen Warenwirtschaft *tiresoft 3* – ermöglicht es den Partnern, ihre Potenziale voll auszuschöpfen. „Neben einem umfassenden Flottenmanagement durch die 4Fleet Group haben zusätzlich alle Partner die Möglichkeit, Gesellschafter der FRI (Freie Reifeneinkaufs-Initiative) zu werden und über diese Plattform zu guten Gruppen-Konditionen einzukaufen“, ergänzte Epping. „Nutzen Sie unser Unterstützungsangebot, es ist entscheidend für Ihren Erfolg und dieser wiederum macht unser Netzwerk so stark“, so seine aufmunternde Aufforderung am Ende seines Vortrags.

Hautnah erlebten die neuen Premio-Partner im Vortrag von Premio-Leiter Bausch und seinem Team was es heißt, Teil der Marke Premio zu sein. Im Fokus standen das eng begleitete Franchise-Konzept und die unterstützende Beratung durch die sieben Gebietsmanager. „Ein großer Vorteil von Premio ist unser gemeinsamer, neuer Markenauftritt. Dieser stärkt unsere Position und fördert das Vertrauen unserer Kunden“, berichtete Bausch. „Bei Premio sind wir stolz darauf, eine vielfältige Gruppe an Partnern und Service Providern zusammenzubringen und uns so als funktionierendes Netzwerk weiterzuentwickeln. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen die Marke Premio zu stärken und auszubauen“, so Bausch weiter. Die Teilnehmenden konnten vor Ort ein noch besseres Verständnis für die Markenwerte und -strategien entwickeln; neue Impulse, die sie mit in den heimischen Betrieb nahmen.

Zu den praktischen Bausteinen, die im Rahmen des Onboardings vorgestellt wurden, gehörte natürlich auch das GRS partner.net, die Kommunikationsplattform der GRS, die den neuen Partnern als essenzielles Werkzeug für ihre Zusammenarbeit mit der Zentrale dient. Robert Jäger, Vertreter des Fachhandelsbeirats und seit langem Premio-Partner in München, begrüßte die neuen Kollegen, und ermunterte sie, sich aktiv in die neue Händlergemeinschaft einzubringen. Mit neuen Ideen, konstruktiver Kritik oder Anliegen, die alle betreffen, könnten sie sich auch jederzeit an den achtköpfigen Fachhandelsbeirat wenden. HMI-Leiter Zühlke betonte, wie wichtig die Bildung von guten Kontakten mit anderen Partnern sei, um die Zusammenarbeit und den Erfahrungsaustausch zu fördern. Genau darum ginge es auch im wöchentlichen HMI-Info-Zirkel, zu dem er die neuen Partner einlud. Abschließend gab HMI-Partnerin Simone Kesch (autowerk G+K GmbH & Co. KG, Düsseldorf) noch einen praxisorientierten Einblick in den digitalisierten Werkstattalltag, bei dem sie zeigte, wie die Bausteine in der Praxis funktionieren und unterstützen.

Das GRS-Onboarding erwies sich als ein voller Erfolg. Die Veranstaltung wurde von allen Teilnehmenden als sehr informativ und inspirierend empfunden. Beide Seiten, neue Partner wie auch Zentrale, sind überzeugt, dass die neu gewonnenen Erkenntnisse und Kontakte den Weg für eine erfolgreiche Partnerschaft ebnen werden.

Die Goodyear Retail Systems (GRS), ein Tochterunternehmen der Goodyear Group, sind Dachmarke und Handelskompetenzzentrum mit mehr als 40 Jahren Erfahrung als Franchisegeber für Reifenhändler mit Expertise rund um Reifen und Vertrieb.

Rund 1.100 Betriebe sind einem der in Deutschland, Österreich, der Schweiz und in Benelux angebotenen Fachhandelssysteme angeschlossen und erhalten professionelle Unterstützung in den Bereichen Einkauf, Verkauf, E-Commerce, Marketing, Schulung, Flottenmanagement und Warenwirtschaft. Alle Partner erhalten betriebswirtschaftliche Unterstützung und profitieren vom Wissen und der Erfahrung der GRS-Experten.

Fotos (© GRS):

- Premio-Leiter Michael Bausch (ganz rechts) gemeinsam mit Mitarbeitenden der GRS-Zentrale und den neuen Premio-Partnern
- Informationsaustausch in gemeinsamer Runde: GRS-Mitarbeiter und neue HMI-Partner

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

