



# PRESSEMITTEILUNG

## Quick Jahrestagung 2024: Strategien für Wachstum und Mitarbeitergewinnung

**Köln, 19.02.2024.** Benjamin Lipps, Leiter Quick Reifendiscount (GRS), freute sich, Anfang Februar nahezu alle Filialleiter und Unternehmer der 55 Betriebe zur ersten Quick Jahrestagung unter seiner Leitung in Kaarst begrüßen zu dürfen. Die Umsatzentwicklungen sowie die Absatz- und Ertragszahlen 2023 waren beeindruckend, verzeichneten teilweise sogar Rekordwerte und trugen zur durchgängig guten Stimmung bei.

Quick-Leiter Benjamin Lipps eröffnete das neue Jahr mit einem Rückblick auf ein erfolgreiches 2023, in dem zahlreiche Meilensteine erreicht wurden. Er zeigte sich begeistert über die hohe Teilnahmequote bei der Jahresauftaktveranstaltung der an die Goodyear Retail Systems (GRS) angeschlossenen Reifendiscouter. In diesem Zusammenhang stellte Lipps der Runde einen besonderen Gast vor: Pascal Audebert. Der General Manager Contracted Retail Europe Goodyear, war eigens für die Veranstaltung angereist, um die Quick-Partnerinnen und Partner persönlich zu begrüßen und direkt zu erleben, welche beeindruckenden Ergebnisse mit Reifen, Felgen und Reifenservice erzielt werden können. Weiter hob Lipps das Erzielen von Spitzenleistungen hervor, darunter das Wachstum der verkauften Reifenstückzahl um 7,4 % über die gesamte Gruppe, die Steigerung des Rohertrags im zweistelligen Bereich sowie des Online-Umsatzanteils, die erfolgreiche Steigerung der Neukundenquote und die daraus folgenden positiven Auswirkungen auf die Betriebsergebnisse. Trotz zunehmender Herausforderungen sei es den Quick-Betrieben gelungen, sich besser als in den Vorjahren zu positionieren. Ein Effekt, der insbesondere auf die konsequente Umsetzung empfohlener Maßnahmen zur Prozessoptimierung und der noch besseren Kundenansprache mithilfe eines saisonalen Aktionskonzepts zurückzuführen sei, wie Lipps schlussfolgerte. 2024 möchte Lipps mit seinem Team in der Kölner Quick-Zentrale auf diesen Erfolgen aufbauen, die Dienstleistungs- und Servicepotenziale weiter ausschöpfen und dem Fachkräftemangel in den Betrieben mit neuen Ansätzen begegnen.

„Die Zahlen sprechen für sich!“, begann GRS-Geschäftsführer Goran Zubanovic seinen Vortrag zur GRS-Strategie 2024. Er legte dar, dass auch externe Faktoren bei der Entwicklung einer zielgerichteten Strategie für die GRS-Konzepte eine große Rolle spielen und gab einen Ausblick auf die nächsten Monate. „Wir beobachten die globale politische Situation, die Einschätzungen von Branchenexperten und die Positionierung des BRV, um unsere Maßnahmen so anzupassen, dass sie den Bedürfnissen unserer Mitarbeitenden und Kunden entsprechen“, erläuterte Zubanovic. Neben den Herausforderungen Digitalisierung und Personal käme nun der Einsatz der künstlichen Intelligenz als neue Komponente ins Spiel. Sie sei noch kein Ersatz für die menschliche Intelligenz, sei aber integriert in die Kundenansprache, Kundenabwicklung und beim Auftragsabschluss bereits sinnvoll einsetzbar. Daneben müsse man sich auch der steigenden Tendenz zu All-Season-Reifen stellen, auch wenn Reifendiscouter ihre Kunden bevorzugt zweimal jährlich zum Reifenwechsel begrüßen

möchten. Quick müsse auf diesen Trend mit einem verstärkten Fokus auf Serviceleistungen reagieren, um Kundenprobleme schneller und effektiver lösen zu können als die Konkurrenz. „Hochwertige Leistung schnell und zu einem fairen Preis anzubieten, ist das Versprechen, das Quick Reifendiscout in seinem Konzept verankert hat. Ein Konzept, das Sie alle leben“, schloss Zubanovic und dankte den Betrieben für ihren unternehmerischen Einsatz.

Die Bedeutung von kontinuierlicher Innovation und Anpassung an Marktbedingungen wurde auch von den Goodyear-Vertretern Frank Titz, General Manager Sales Consumer DACH, der nach Jahren in seiner neuen Funktion erstmals wieder zu den Teilnehmenden der Quick-Tagung sprach, und Claus-Christian Schramm, Director Sales Consumer Germany, hervorgehoben. Sie bestätigten der Quick-Gruppe, dass direkter Austausch mit den Markenvertretern der effektivste Kommunikationsweg sei und dankten für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Zudem präsentierten sie eine Übersicht über neue Größen, moderne Qualitätsmerkmale und Konditionen für die Markenreifen aus dem Goodyear-Konzern.

### **Personalsuche bleibt Top-Herausforderung**

Viel Positives hatte E-Commerce Manager David Poss (GRS) den Teilnehmenden zu berichten. So führte das Redesign von quick.de kombiniert mit einer um 60 % gesteigerten Google-Sichtbarkeit, eine verbesserte Benutzerführung im Quick-Shop und saisonale Aktionskonzepte zu einem signifikanten Umsatzwachstum bei Reifen, Felgen und Dienstleistungen. 2024 möchte Poss mit seinem Team die Websitezugriffe durch Bild- und Textoptimierung auf den lokalen Händler-Websites, die Einführung weiterer Zahlungsmethoden im Online-Shop und die Integration eines neuen Karriereportals weiter steigern.

Zentrale Themen der Vorträge waren auch im Februar 2024 der Fachkräftemangel und die Herausforderungen bei der Personalsuche. Probleme, die auch Quick Reifendiscouter trotz ihrer erfolgreichen Geschäftsentwicklung betreffen. Gastredner Jörg Mosler, der seine Wurzeln im Handwerk hat, sprach über innovative Wege der Mitarbeiterakquise in Handwerksbetrieben und im Mittelstand. Er betonte die Bedeutung der emotionalen Ansprache, um besonders junge oder neue Talente für das Team zu gewinnen. Diese Aufgabe müsse von den Unternehmern selbst übernommen werden, indem sie potenziellen Mitarbeitenden Einblicke geben, was im Alltag geleistet wird und wofür sie und ihr Unternehmen stehen. Dabei sei die Kommunikation durch Bilder besonders wirksam, da sie Emotionen effektiver transportieren können.

Um hier noch besser zu unterstützen, bekommen die Partnerbetriebe von der Quick-Zentrale künftig mehr Hilfe beim Bewerbungsmanagement: Gemeinsam mit dem Software-Anbieter softgarden wurde die Quick-Jobbörse entwickelt. Bereits hinterlegte Vorlagen, Stellenangebote und Verlinkungen zu Jobbörsen helfen je nach gebuchtem Paket bei der Suche geeigneter Bewerber inklusive Korrespondenz-Unterstützung.

Emotional wurde es bei der Ehrung der Jubilare und zweier Quick-Urgesteine: Neben sechs Jubilaren wurden nach 25 bzw. 27 Jahren Quick-Partnerschaft Thorsten Giesa (Quick Nordring Berlin) und Rainer Knorr (Quick Fürth) bei ihrer letzten Tagungsteilnahme vor dem verdienten Ruhestand verabschiedet. „Unsere Jubilare zeigen es – seit über einem Vierteljahrhundert seid ihr die Spezialisten für herausragenden Reifenservice. Setzt auch weiterhin die von uns für euch entwickelten Ideen in euren Betrieben sowohl im Umgang mit Kunden als auch mit euren Teams um, damit wir weiterhin gemeinsam erfolgreich sind!“, verabschiedete Quick-Leiter Lipps die Teilnehmenden.

So motiviert geht die Quick-Gruppe optimistisch ins Jahr 2024.

Fotos (© GRS):

- Quick Tagung (Plenum)
- Quick Tagung (Benjamin Lipps)
- Quick Tagung (Pascal Audebert / Goran Zubanovic)
- Quick Tagung (Jubilare)

Diese Presseinformation sowie Bildmaterial finden Sie nebst weiteren Informationen über die Goodyear Retail Systems zum Download unter [www.g-rs.de](http://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](mailto:anne.reck@g-rs.com)

Sitz und Registergericht Hanau,  
Amtsgericht Hanau HR B 91630  
Geschäftsführer:  
Goran Zubanovic, Dirk Krieger

