



PRESSEMITTEILUNG

FRi-Jahreshauptversammlung inklusive Mitgliedertagung zum Saisonstart in Berlin

Köln, 16.09.2025. Anfang September fand in Berlin die 31. Jahreshauptversammlung der Freie Reifen-Einkaufsinitiative GmbH (FRi) mit integrierter Mitgliedertagung der Goodyear Retail Systems (GRS) statt. Die Bilanz der Einkaufsgesellschaft fiel bei herausfordernder Welt- und Marktlage weiterhin sehr positiv aus und zeigte, dass etablierte Einkaufsstrukturen und Bündelung des Volumens eingebettet in eine Gesamtstrategie dem Reifenfachhandel gerade in Krisenzeiten guten Halt geben.

Geschäftsführer Michael Weitz begrüßte gemeinsam mit seinem Team und den sechs Mitgliedern des FRi-Beirats die Gesellschafter. Der Beiratsvorsitzende Gerald Dreikluft übernahm die Betrachtung der Einflussfaktoren auf das Geschäftsjahres 2024 mit seinem Vortrag „Erfolgreich im globalen Krisenumfeld“. Er betonte dabei, dass trotz verhaltenen gesamtwirtschaftlichen Ausblicks weiterhin gute Voraussetzung für den Reifenfachhandel und die freien Werkstätten herrschten – vom Gesamtwachstum bei der Anzahl der Fahrzeuge im Markt, über leicht wachsende E-Mobilität, insbesondere bei hybriden Antriebsarten, sowie steigendem Fahrzeugalter und ungebrochener Tendenz zum Individualverkehr.

Mit Unterstützung des Steuerberaters und Wirtschaftsprüfers Christian Stüben verdeutlichten Dreikluft und Weitz, wie erfolgreich die Einkaufsgesellschaft in den letzten Jahren im Sinne der

Reifenfachhandelsbetriebe agierte. Seit nunmehr 31 Jahren bildet die FRi einen zentralen Baustein für den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Gesellschafter – allesamt langjährige Partner innerhalb des GRS-Netzwerks. Sie bündelt das Beschaffungsmanagement für Reifen, Felgen, Autoservice-Teile und Werkstattzubehör über das neue FRi-Einkaufsportale, das inzwischen in den Ländern Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Luxemburg und den Niederlanden vertreten ist.

FRi-Geschäftsführer Weitz freute sich, eine Umsatzsteigerung über alle Bereiche von +15 % zum Vorjahr zu präsentieren: „Dass die Stückumsätze bei Reifen, Felgen und Autoteilen so deutlich über dem Vorjahr liegen, führt zu einer hohen Lieferantenzufriedenheit und unterstreicht die Loyalität der Händler zu ihrer Einkaufsorganisation. Die FRi leistet damit einen positiven Beitrag zu den guten Ergebnissen von mehr als 1000 Mitgliedern. Auch in den ersten 8 Monaten im Jahr 2025 sind die Portalumsätze in den 6 Ländern stabil bzw. entwickeln sich positiv, mit Steigerungen gerade in Österreich und der Schweiz.“

Dennoch erwarte man in diesem Wintergeschäft ein rückläufiges Gesamtvolumen bei Winterreifen und Felgen, aufgrund ausbleibender Sondereffekte. Nur der All-Season-Anteil werde auf niedrigem Niveau weiterwachsen. Die Konsumentenstimmung bleibe eingetrübt und Umsatzwachstum wäre vor allem durch die zu erwartende Preisentwicklung zu erwarten. Weitz Empfehlung an die Händler für die Bevorratung 2025: Just in time 4 Stück über das FRi-Portal bei passendem Preis bestellen und ein schlankes Lager mit Basisbevorratung zur Absicherung von Warenknappheit vorhalten.

Den Abschluss der Jahreshauptversammlung 2025 bildete die Beiratswahl mit drei zur Wahl stehenden Beiräten. Thorsten Berg aus Köln, Michael Büscher aus Aachen und Thomas Weitz aus Lünen wurden mit großer Mehrheit bestätigt und damit wieder gewählt.

Kompetenz nach außen tragen

Die Bedeutung einer klaren Strategie, um auch in schwierigen Zeiten erfolgreich zu sein, hob GRS-Geschäftsführer Goran Zubanovic auf der anschließenden GRS-Mitgliedertagung hervor und unterstrich damit den Mehrwert eines starken Netzwerks: „Immer wieder haben wir in der Vergangenheit Herausforderungen gemeinsam mit Ihnen gemeistert. Das Leistungsportfolio

von FRi zusammen mit der GRS zeigt, wie gut wir aufgestellt sind, um im Wettbewerbsumfeld erfolgreich zu agieren. Die steigenden Marktanteile der Aufträge in der freien Werkstatt und dem professionellen Reifenfachhandel zeigen, wie wichtig es ist, auf die Standbeine Pkw, Lkw und den boomenden Autoservice zu setzen. In der Sparte LKW-Reifenservice gibt es zum Beispiel keinen Wettbewerb außerhalb unserer Branche. Nur so kann erfolgreiches Unternehmertum auch in Krisenzeiten gelingen.“

Anschließend stellten die GRS-Verantwortlichen Michael Bausch (Leiter Premio), Edgar Zühlke (Leiter HMI) und Jochen Clahsen (Leiter 4Fleet Group) den Händlern die Neuerungen und konkreten Maßnahmen für die kommenden Monate vor.

Dabei standen bei Premio die erfolgreiche Netzwerkentwicklung – inklusive 6 abgeschlossener Nachfolgeregelungen und Konzentration auf die nächsten 50 Nachfolgeregelungen –, die Umsetzung der hohen Qualitätsstandards und die CI-Umstellungen zur Modernisierung weiterer Premio-Betriebe im Fokus. Premio-Leiter Michael Bausch bestätigte den Partnern, welchen Unterschied ein neues Erscheinungsbild in Richtung Kunden, potenzielle Nachfolger und neue Fachkräfte macht. „Tragen Sie Ihre Kompetenz nach außen. Das hat nachweislich positiven Einfluss auf den Geschäftserfolg!“ Auch die neue „High Five Kampagne“ zahle auf diese positive Außenwirkung ein und werde im Herbst mit einem zweiten Teil „Warum wir gerne bei Premio arbeiten“ fortgeführt. 70 % mehr Bewerbungen konnten hier bereits durch die Frühjahrskampagne und das Premio-Recruiting-Tool erzielt werden.

HMI-Leiter Edgar Zühlke stellte mit Arthur Umarow seinen neuen Team-Kollegen für die Netzwerkentwicklung der Handelsmarketing-Initiative (HMI) vor. Umarow hat bereits im ersten Monat seiner neuen Tätigkeit einen weiteren Partner für das Konzept gewinnen können und somit die Zahl der im Jahr 2025 von HMI gewonnenen Standorte auf 14 erhöht. Gegenüber den Anwesenden betonte Zühlke: „GRS fällt als Netzwerk mit seinem umfassenden Leistungsangebot deutlich auf. Wir werden von Händlern aus dem Markt gezielt darauf angesprochen. Unsere Bausteine unterstützen im täglichen Geschäft ebenso wie bei der Weiterentwicklung betrieblicher Prozesse. Dazu zählen unter anderem die Marketing-Plattform ad.net, vielfältige Werbemittel, das Starter-Paket für den Online-Terminplaner, gezielte Social-Media-Unterstützung sowie die Lösung Überall für einen konsistenten Online-Auftritt. Die Digitalisierung ist gekommen, um zu bleiben – und genau das erkennen auch unsere Partner.“

GRS kümmert sich bereits seit Jahren mit um den Nachwuchs in den Betrieben. Sei es mithilfe des Management-Förderprogramms, das gerade zum 7. Mal 19 Junior-Talente hin zur Unternehmensführung begleitet, oder die bei den Händlern beliebten GRS Azubi-Camps zur Weiterbildung ihrer Auszubildenden. Daher lag es nahe, im Rahmen der diesjährigen Mitgliederversammlung die gerade als Gewinnerin des BRV-Ausbildungsawards geehrte Cindy Wladimir des HMI-Partners Schäfer Reifen aus Trier auf die Bühne zu holen, um ihr Engagement noch einmal angemessen zu würdigen. Ruth Schäfer, Geschäftsführerin von Schäfer Reifen, teilte in diesem Zusammenhang auch das Erfolgsrezept hinter der bemerkenswerten Entwicklung der jungen Kauffrau für Büromanagement: „Jeder Mensch ist gleich viel wert und verdient denselben Respekt. Als Unternehmerin gilt für mich: alle mitnehmen – und die jungen Menschen einfach mal machen lassen!“

Trotz der für die kommenden Monate erwarteten verhaltenen Entwicklung im Flottengeschäft und der zunehmenden Marktkonzentration im Leasingbereich zeigte sich 4Fleet Group Leiter Jochen Clahsen überzeugt von der Bedeutung dieses Geschäftsfeldes für den Reifenfachhandel: „Das Flottenmanagement der 4Fleet Group sichert Ihnen stabile Umsätze und bringt Ihnen neue Kunden auf den Hof.“ Gleichzeitig versprach er viele Neuerungen und Optimierungen im Bereich Flottenabrechnung, Schulungen sowie Erleichterungen im Tagesgeschäft und präsentierte die neue Flottenansicht im Kompletttradkonfigurator.

Mit einer erfolgreichen Einkaufsgesellschaft im Rücken und strategischer Unterstützung seitens der GRS starten die GRS-Partner mit allem, was sie brauchen, ins Herbst-Winter-Geschäft.

Fotos (© FRi / GRS):

- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, FRi-Geschäftsführer, Michael Weitz
- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, FRi-Beiratsvorsitzender, Gerhard Dreikluft
- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, FRi-Geschäftsführer, Michael Weitz im Gespräch mit Teilnehmer
- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, FRi-Beirat (v. l. n. r.: Thomas Weitz, Thorsten Berg, Peter Braun, Gerhard Dreikluft, Michael Büscher, Bernd Rucker)
- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, Teilnehmende

- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, GRS-Geschäftsführer Goran Zubanovic
- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, Premio-Leiter Michael Bausch (GRS)
- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, HMI-Leiter Edgar Zühlke und Netzwerkentwickler HMI, Arthur Umarow (GRS)
- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, Edgar Zühlke, Cindy Wladimir und Ruth Schäfer, Schäfer Reifen, Trier
- FRi-Jahreshauptversammlung und Mitgliedertagung, 4Fleet Group-Leiter Jochen Clahsen (GRS)

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

