

QUICK Reifendiscount
Ein erfolgreiches Konzept

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,



im Jahr 1995 begann die Erfolgsgeschichte von Quick Reifendiscount, das erste Reifendiscount-Franchisekonzept in Deutschland. Mittlerweile sind Betriebe in allen wichtigen Ballungsgebieten Deutschlands zu finden. Günstige Preise, eine hohe Qualität der Produkte und die Schnelligkeit in den Abläufen sorgen für die stetige Expansion dieses Discountkonzeptes. Quick ist inzwischen bundesweit an fast 60 Standorten präsent.

Die Entwicklung des Quick-Systems verlief in den vergangenen Jahren beeindruckend: 1995 startete Quick mit dem ersten Reifendiscount in Deutschland. Im ersten Jahr wurden 5 neue Reifenmärkte eröffnet. In den folgenden 3 Jahren gingen weitere 15 Outlets ans Netz. Ein wichtiger Meilenstein folgte 1999. In Hamburg eröffnete erfolgreich der erste Quick-Investorenbetrieb. Innerhalb von 5 Jahren konnte die Zahl der Outlets verdoppelt werden.

Als Vertriebskonzept der GD Handelssysteme GmbH hat Quick den größten Systementwickler im deutschen Reifenmarkt im Hintergrund. Stabilität und Innovationskraft sind die wichtigsten Einflussfaktoren in dieser Konstellation. Quick ist heute das erfolgreichste und am stärksten wachsende Reifendiscount-Unternehmen Deutschlands.

Deshalb suchen wir in den Ballungsgebieten der Bundesrepublik nach geeigneten Gewerbeflächen in verkehrsgünstig gelegenen und frequenten Lagen, um die erfolgreiche Expansionsstrategie weiter auszubauen.

Sie suchen ein attraktives und erfolgversprechendes Investitionsmodell? Und wir suchen Investoren und Franchise-Nehmer als zuverlässige Partner für eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Werden Sie unser Partner!

Ihr

Peter Wegener
Leiter Quick



KONZEPT



Wachsendes Marktpotenzial erschließen

Quick ist zugeschnitten auf das große Kundenpotenzial preisbewusster Käufer. Markendiscouter sind bevorzugte Einkaufsstätten dieser Zielgruppe. Der Discount-Marktanteil wächst stetig, denn die Lebenshaltungskosten und insbesondere die Mobilität werden zunehmend teurer.

billig, gut, schnell – Das Motto von Quick

Dieser Slogan fasst das schlüssige Quick-Konzept für den Endverbraucher prägnant zusammen. Dahinter steckt ein ausgereiftes System mit optimierten Betriebsabläufen und einem zentral gesteuerten Discount-Marketing, von dem Sie als Investor oder Franchise-Partner profitieren können. Auch im Online-Shop von Quick Reifendiscount findet der Kunde das Motto wieder. Hier kann man günstige Qualitätsreifen einfach und schnell bestellen und beim nächstgelegenen Partner montieren lassen.

Professionelle Einfachheit

Quick-Betriebe sind Discounter. Alles ist auf das Wesentliche konzentriert: eine moderne, ansprechende, zweckmäßige Verkaufsraumausstattung, aktuelle Technik in der Werkstatt, optimale Lagerlogistik und eine effiziente Personalplanung garantieren einen um mindestens 30 % niedrigeren Kostenapparat als bei herkömmlichen Reifenfachhandelsbetrieben. Einer der Hauptfaktoren des Erfolgs von Quick ist die Konzentration auf die Kernkompetenzen: Reifen, Felgen, die Radmontage und Achsvermessung.

Qualität zu günstigen Preisen

Nur Markenreifen namhafter Reifenhersteller wie Goodyear, Dunlop, Michelin, Continental, Pirelli, Fulda, Debica und Sava sind im Sortiment. Die Produkte müssen höchsten Qualitätsansprüchen genügen, denn Quick-Kunden sollen immer sicher fahren. Ebenso werden nur Alufelgen von namhaften Herstellern mit hohen Qualitätsstandards verkauft. Quick ist Markendiscouter und der hohe Stammkundenanteil ist zu einem großen Teil auf den Erfolgsfaktor Qualität zurückzuführen.

Beste Konditionen

Die Quick-Gruppe kauft in großen Stückmengen direkt beim Hersteller ein, sodass der Großhandel nicht mitverdient. Damit kann die Ware zu besonders günstigen Konditionen angeboten werden. Dies wird auch der Kunde vor Ort feststellen, denn nicht nur für Markenreifen bietet Quick Reifendiscount einen guten Preis, sondern auch weitere Dienstleistungen, wie beispielsweise Montage, Wuchten und Altreifenentsorgung, werden hier günstig angeboten. So erkennt der Kunde, dass er bei Quick Geld spart und trotzdem eine hohe Qualität erwarten kann. Deshalb kommt er gerne wieder.

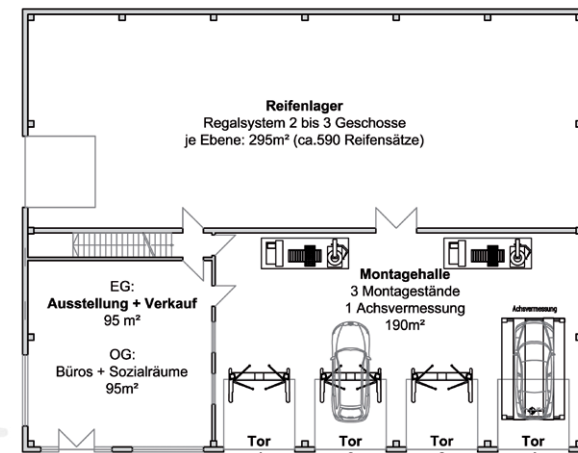
Effiziente Warenwirtschaft

Das speziell von der GDHS entwickelte Warenwirtschaftsprogramm *tiresoft* ist gezielt auf die Anforderungen und Bedürfnisse der Branche zugeschnitten. Es sorgt dafür, dass die Transportkosten auf niedrigstem Niveau gebündelt werden. Die ausgeklügelte Lagerwirtschaft mit automatischem Nachschubsystem garantiert nahezu jederzeit, dass die beworbenen Produkte direkt verfügbar sind. Bei Quick sind alle Abläufe kostensparend konzipiert. Für das Reifenbestandsmanagement steht das VendorManagedInventory (VMI) zur Verfügung, mit dem die Liquidität gesteigert werden kann. Außerdem besteht mit dem VMI die Möglichkeit, die Warenumsatzhäufigkeit zu erhöhen und den Warenbestand zu reduzieren.

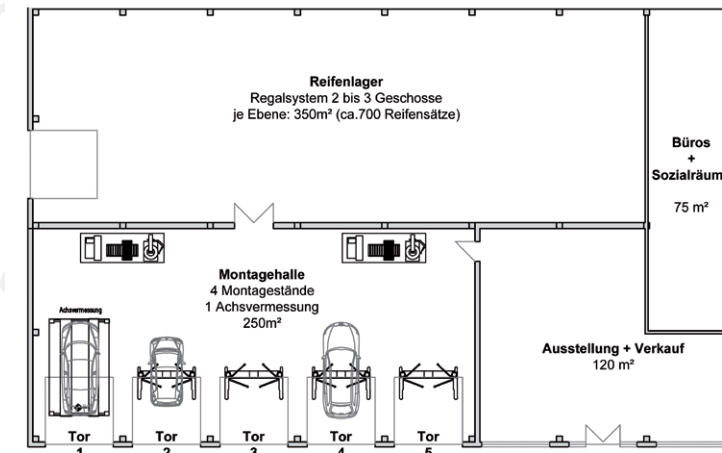
Professionelle Produktberatung

Die Verkäufer werden regelmäßig durch die Quick Trainingsakademie geschult. Außerdem unterstützt ein kundenfreundliches Informationssystem an den ausgestellten Reifen im Verkaufsraum das Verkaufen. Der Kunde findet alle relevanten Informationen, z.B. für welchen Pkw der Reifen geeignet ist, die Reifengröße, besondere Eigenschaften und den Preis direkt am Produkt. Alle angebotenen Reifen sind einer Preis-Kategorie (Spar, Ideal und Profi) zugeordnet. Das erleichtert bei den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen die Orientierung. Regelmäßige Kundenbefragungen attestieren Quick, dass die Verbraucher von der Beratungskompetenz positiv beeindruckt sind.

VORAUSSETZUNGEN



Beispiel Grundriss Quick, 600 m² Grundfläche, M: 1:200



Beispiel Grundriss Quick, 800 m² Grundfläche, M: 1:200



Grundvoraussetzungen

Investoren und Franchise-Nehmer verfügen im Idealfall über eine kaufmännische Ausbildung in der Kfz-Branche und verkäuferisches Talent. Außerdem sind sie im Alter zwischen 25 und 45 Jahre. Weitere Grundvoraussetzungen für die erfolgreiche Etablierung eines Quick Reifendiscounts sind eine bestimmte Mindesteinwohnerzahl (mind. 200.000) und der damit verbundene Pkw-Bestand im Einzugsgebiet. Deshalb konzentriert sich die Standortsuche auf die Ballungsgebiete Deutschlands.

Kriterien für die Quick Standortwahl sind:

- Potenzial (nach Pkw-Bestand)
- Standortanalyse vor Ort (Ermittlung der Pkw-Frequenzzahlen, relevante Pendlerbewegungen, Verkehrswegeplanung u.a.)
- Vor-Ort-Wettbewerbsanalyse (Recherche des lokalen Preisgefüges und der Wettbewerbsintensität)
- Bewertung des Objektes

Prinzipiell werden Standort- bzw. Potenzialanalysen erstellt, damit das Kerneinzugsgebiet, das erweiterte Einzugsgebiet und die daraus resultierenden Umsatzerwartungen eingeschätzt werden können. Die notwendige Betriebsgröße und die maximale Miethöhe hängen vom Potenzial, von der Wettbewerbsintensität, dem lokalen Preisniveau und dem speziellen Objekt ab.

1. Lage des Quick-Betriebes

- verkehrstechnisch gut angebundene Lage in der Nähe von Einkaufszentren, Industriestandorten, Bürokomplexen und Betrieben aus der Automobilbranche
- frequente Lage, vorzugsweise Ausfallstraße
- von der Straße muss der Quick Reifendiscount gut erkennbar sein

2. Größe

- Baugrundstücksbedarf: ca. 1.500 bis 2.000 qm
- Gebäudefläche: ca. 550 bis 800 qm (abhängig vom Standort und Bedarf an Lagerfläche), davon
 - a) Verkaufsraum (mit Kundentoilette): ca. 120 bis 180 qm
 - b) Werkstatt (ebenerdig): ca. 160 bis 250 qm
 - c) Lagerraum: ca. 300 bis 400 qm, entspricht 1.000 bis 1.600 Kubikmeter
 - d) Sozialräume (inklusive Toiletten und Dusche): für 4 bis 8 Mitarbeiter
- Einfahrtmöglichkeit für Pkw (Deckenhöhe mind. 4 m)
- mind. 25 Parkplätze
- Anlieferungsmöglichkeit für Lkw

3. Gebäudemindestabmessungen Hallengröße (bei 4 Arbeitsplätzen):

- Hallenbreite: mind. 24 m
- Firsthöhe: 5 bis 7,50 m
- Hallentiefe: mind. 23,60 m
- Höhenlage Fußboden: bis 30 cm (über Straßenniveau)
- Traufhöhe: mind. 5 m

4. Miete

- Verhandlungsbasis nach Zustand der Immobilie

5. Mietdauer

- Verhandlungsbasis



Profitieren Sie von den Erfolgsfaktoren des Quick-Systems!

- Sie können nach 3 Jahren eine durchschnittliche Umsatzrendite von 4 - 6 % erwarten (je nach Höhe des Unternehmerlohns).
- Sie haben optimale Möglichkeiten, das lokale Marktpotenzial so gut wie möglich auszuschöpfen.
- Ihr operativer Aufwand ist gering, weil wir für Sie...
 - den Markt analysieren,
 - die Standortwahl übernehmen,
 - die Mietverhandlungen führen,
 - die Mitarbeiter aussuchen und einarbeiten,
 - die Einrichtung und Ausstattung des Betriebes veranlassen,
 - das operative Geschäft steuern,
 - den Geschäftsverlauf ständig dokumentieren.
- Die erfolgreiche nationale Marke wird durch zentral gesteuerte Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen lokal unterstützt (Internet, Anzeigen, Handzettel, Funk, Werbeerfolgskontrollen, Verkaufsförderungsmaßnahmen).
- Qualifizierungsmaßnahmen verbessern das gesamte Mitarbeiter-Team (Unternehmer- und Mitarbeiterschulungen, Tagungen, Systemwettbewerb).
- Wir führen die Einkaufsverhandlungen für die guten Konditionen in Ihrem Quick-Betrieb.
- Sie können sich auf unser langjähriges Know-how in der Reifenbranche und auf die starke Partnerschaft der Goodyear Dunlop Handelssysteme stützen.

Wir finden für Ihre individuelle Situation eine maßgeschneiderte Lösung!

Was erfolgreiche Investoren dazu bewegt hat, Quick umzusetzen und welche Erfahrungen sie mit Quick gemacht haben, könnte für Sie weitere wertvolle Einblicke geben.

Was waren die ausschlaggebenden Gründe, weshalb Sie sich für das Investoren-Modell von Quick entschieden haben?

Wir haben einen ehemaligen Reifenfachbetrieb übernommen, der in seinem Umfeld nicht mehr erfolgreich lief. Dieser Standort hatte aber beste Voraussetzungen für einen erfolgreichen Quick-Betrieb. Da haben wir uns entschlossen, diese Chance zu nutzen, denn das Investoren-Modell von Quick birgt so gut wie keine Risiken.

Was schätzen Sie nun, da Sie diese Partnerschaft mit Quick tagtäglich erleben, am meisten an diesem Modell und an Quick?

Der Wettbewerbsgedanke ist im Tagesgeschäft immer präsent und das ist gut so. Die straffe Struktur mit permanenter Kontrolle, transparenten Daten und kompetenter Betreuungsdichte trägt dann zur permanenten Motivation des gesamten Teams bei.

Wie würden Sie Ihre Quick-Erfolgsstory beschreiben?

Wir leben Quick genau so, wie es angedacht ist. Mit so einem ausgereiften, schlüssigen Konzept ist der Erfolg garantiert.



Norbert Lange
Quick-Investor



Ihre Vorteile als Quick Franchise-Nehmer:

Sie sind Gesellschafter, Geschäftsführer und Betriebsleiter in einer Person. Damit haben Sie in Ihrem Betrieb alle Fäden in der Hand. Die Organisation und Vorgabe der Marketingaktivitäten von zentraler Stelle erleichtern Ihnen dabei den Arbeitsaufwand. Der werbliche Auftritt und die Steigerung des Bekanntheitsgrades sind entsprechend professionell gesteuert und sichergestellt. Durch das hohe Werbevolumen wird die notwendige Frequenz vor Ort erzeugt. So können Sie sich als Quick Franchisepartner ganz auf das Tagesgeschäft und den Verkauf konzentrieren. Die kontinuierlich steigende Anzahl von Quick-Betrieben spart außerdem erkennbar Kosten. Sie profitieren von den Synergieeffekten, insbesondere in den Bereichen Administration, Einkauf und Werbung, was zu deutlich besseren Betriebsergebnissen führt, als in vergleichbaren Systemen.

Ihre Vorteile als Investor bei Quick liegen auf der Hand:

Sie sind bereits GDHS-Partner und möchten mit Hilfe der Quick-Systemzentrale und dem zuständigen Gebietsleiter zusätzlich einen Quick Reifendiscout betreiben? Sie verfügen ggf. sogar über geeignete Geschäftsräume oder Kooperationsmöglichkeiten? Investieren Sie Ihr Geld sinnvoll mit einer hohen Erfolgsgarantie und werden Sie Investor bei Quick. Die Quick-Zentrale wickelt auf Basis jahrelanger Erfahrungen das Geschäft vor Ort für Sie ab. Hierzu wird zu Beginn eines Jahres gemeinsam eine Jahresplanung erstellt und verabschiedet. Die Steuerung Ihres Betriebes wird unterjährig von kompetenten Gebietsleitern durchgeführt, die sich auch um geeignetes Personal für Sie kümmern. Nur bei Abweichungen Ihrer Jahresplanung erfolgt eine erneute Abstimmung. Sie sind Inhaber, müssen sich mit dem operativen Geschäft aber nicht belasten. Eine kluge Investition!



IHRE ANSPRECHPARTNER



Robin Petruzzelli
Operations Manager
robin.petruzzelli@gdhs.de
0173-5359064



Jens Breitenstein
Gebietsleiter Ost
jens.breitenstein@gdhs.de
0173-5359061



Mark Bopp
Gebietsleiter Süd
mark.bopp@gdhs.de
0173-5359120



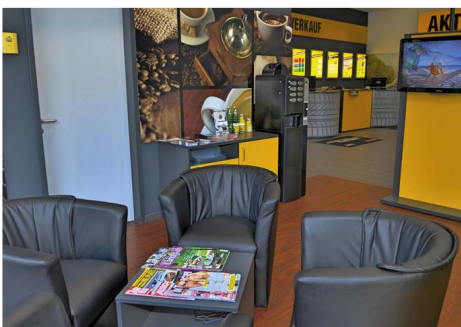
Dietmar Friese
Gebietsleiter Nord
dietmar.friese@gdhs.de
0173-5359674



Eduard Zadrovic
Gebietsleiter Mitte
eduard.zadrovic@gdhs.de
0173-5359063

...kompetent und erfahren!

QUICK
REIFENDISCOUNT



Ein erfolgreiches Franchisekonzept
der GD Handelssysteme GmbH

Xantener Straße 105

50733 Köln

Telefon: (0221) 97 666-573

Internet: www.quick.de

E-Mail: expansion@quick.de

Continental®

 **MICHELIN**

GOODYEAR

PIRELLI

FULDA

DEBICA

DUNLOP

QUICK Systemzentrale • Xantener Str. 105 • D-50733 Köln • www.quick.de