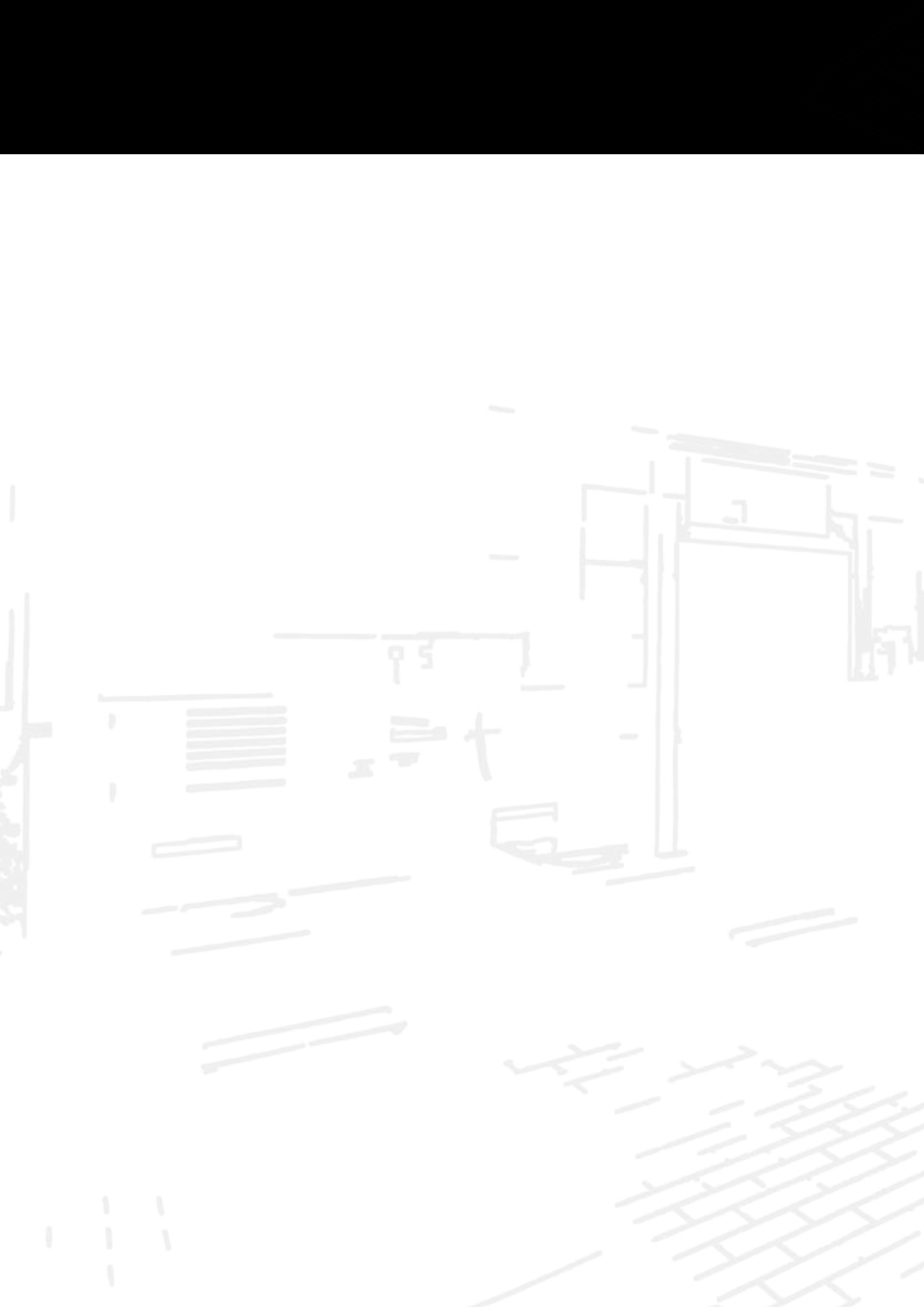


QUICK Reifendiscount  
**Ein erfolgreiches Konzept**



## **SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,**



vor gut 15 Jahren begann die Erfolgsgeschichte von Quick Reifendiscout, das erste Reifen-Discount-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 jetzt bundesweit an über 55 Standorten präsent.

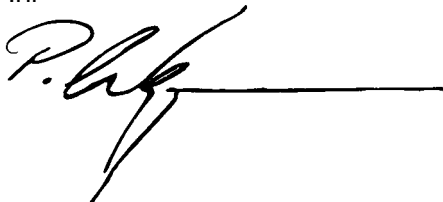
Die Entwicklung des Quick-Systems verlief in den vergangenen Jahren beeindruckend: 1995 startete Quick mit dem ersten Reifendiscout in Deutschland. Im ersten Jahr wurden 5 Quick Reifenmärkte eröffnet. In den folgenden 3 Jahren wurden weitere 15 Outlets eröffnet. Ein wichtiger Meilenstein folgte 1999. In Hamburg ging der erste Quick Investorenbetrieb erfolgreich ans Netz. 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 aus dieser Konstellation. Quick ist heute das erfolgreichste und am stärksten wachsende Reifendiscout-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. Seien 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 Mobilität werden zunehmend teurer.

## **billig, gut, schnell!**

Dieser Slogan fasst das schlüssige Quick-Konzept für den Endverbraucher prägnant zusammen. Dahinter steckt ein ausgereiftes System mit optimierten Betriebsabläufen und mit einem zentral gesteuerten Discount-Marketing, von dem Sie als Investor oder Franchise-Partner profitieren können.

## **Professionelle Einfachheit**

Quick-Betriebe sind Discouter. Alles ist auf das Wesentliche konzentriert: 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.

## **Markenprodukte**

Nur Markenreifen namhafter Reifenhersteller wie Goodyear, Dunlop, Michelin, Continental, Pirelli, Fulda, Debica und Sava sind im Sortiment. Die Produkte müssen höchsten Qualitätsansprüchen genügen, weil wir wollen, dass Quick-Kunden 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. Der Großhandel verdient nicht mit. Damit kann die Ware zu konkurrenzlos günstigen Konditionen angeboten werden. Der Kunde wird bei einem Preisvergleich mit anderen Anbietern vor Ort feststellen, dass Quick den besten Preis macht. Dazu gehören auch die „Nebenkosten“, wie z.B. Montage, Wuchten, neue Ventile und Altreifenentsorgung. Quick scheut keinen Vergleich! Der Kunde lernt, dass er bei Quick tatsächlich Geld spart und trotzdem eine hohe Qualität erwarten kann. Deshalb kommt er gerne wieder.

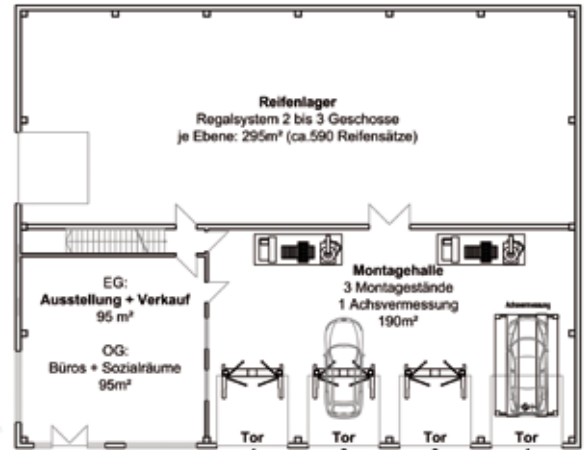
### **Effiziente Warenwirtschaft**

Ein intelligentes Warenwirtschaftsprogramm 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.

### **Intelligente 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. Die Kaufentscheidung wird optimal vorbereitet. Die geschulten Verkäufer sorgen für einen schnellen Abschluss und individuelle Zusatzinformationen. Regelmäßige Kundenbefragungen attestieren Quick, dass die Verbraucher von der Beratungskompetenz positiv beeindruckt sind.

# VORAUSSETZUNGEN



Beispiel Grundriss Quick, 600 m<sup>2</sup> Grundfläche, M: 1:200

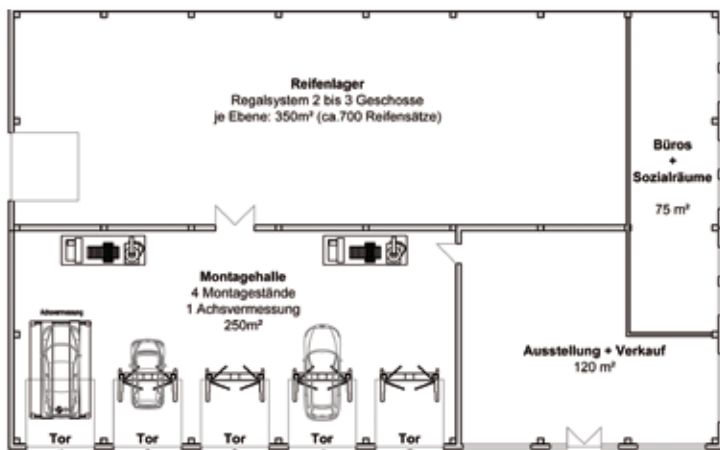
## Grundvoraussetzungen

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, der Wettbewerbsintensität, dem lokalen Preisniveau und dem speziellen Objekt ab.



Beispiel Grundriss Quick, 800 m<sup>2</sup> Grundfläche, M: 1:200

### 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

# ERFOLGSFAKTOREN



## Profitieren Sie von den Erfolgsfaktoren des Quick-Systems!

- Sie können nach 3 Jahren eine durchschnittliche Umsatzrendite von 5 - 8 % 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.



Rolf Nils Bachström

**Was war/waren der/die ausschlaggebende/n Grund/Gründe, weshalb Sie sich für das Investoren-Modell von Quick entschieden haben?**

Ich bin überzeugt, dass das Konzept „Markenreifen zu günstigen Preisen“ den Zeitgeist trifft. Der Reifen ist im Bewusstsein der Käufer ein sicherheitsrelevantes Autoteil, also ist schon hohe Qualität gewünscht. Gleichzeitig steigen aber die Kosten der Mobilität im Augenblick gewaltig und das verfügbare Einkommen der breiten Bevölkerung sinkt. Quick spricht genau diese Kundengruppe an. Für mich war wichtig, dass ein bestehendes und erprobtes Konzept dafür sorgt, dass ich Investor werden konnte, um von diesem verstärkten Trend zu profitieren, ohne mich mit dem Tagesgeschäft belasten zu müssen.

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

Bei Quick wird wirklich alles vom Konzeptgeber erledigt: vom Einstellungsgespräch über Behördengänge sowie Finanz- und Werbeplanung. Das fing schon bei der Standortplanung und den Gesprächen mit den möglichen Vermietern an.

**Wie würden Sie Ihre Quick-Erfolgsstory in drei Sätzen beschreiben?**

Seit einem halben Jahr bin ich Investor und kann nur sagen, dass die Verzinsung meines Investment funktioniert und wenn nach dem zweiten Jahr dann auch noch Gewinne ausgewiesen werden, ist das meine Dividende. Ich habe mit der GDHS einen starken Partner, der den Markt jederzeit beobachtet und Veränderungen in eigene Konzepte einfließen lässt. Ich bin begeistert und habe mich schon angeboten, an weiteren Standorten Investor zu werden.



Norbert Lange

**Was war/waren der/die ausschlaggebende/n Grund/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.

# VORTEILE/NUTZEN



## **Ihre Vorteile als Quick Franchise-Nehmer:**

**Ein Quick Franchise-Nehmer sagt JA! zu einem erfolgreichen Konzept!**

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:**

**Ein Quick-Investor sagt JA! zu einer gewinnbringenden Investition!**

Sie sind bereits GDHS-Partner und möchten mit Hilfe der Quick-Systemzentrale und dem zuständigen Gebietsleiter zusätzlich einen Quick Reifendiscout betreiben. Oder Sie sind einfach genau so Automotiv-affin wie wir und verfügen ggf. sogar über geeignete Geschäftsräume oder Kooperationsmöglichkeiten? Jedenfalls möchten Sie Ihr Geld sinnvoll und klug und mit einer hohen Erfolgsgarantie investieren? 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!

# QUICK EXPANDIERT



## IHRE ANSPRECHPARTNER



**Dieter Pöppel**  
dieter.poeppel@gdhs.de  
0173-5359063



**Jens Breitenstein**  
jens.breitenstein@gdhs.de  
0173-5359061



**Dietmar Friese**  
dietmar.friese@gdhs.de  
0173-5359674



**Mark Bopp**  
mark.bopp@gdhs.de  
0173-5359120

...mehr als 40 Jahre Erfahrung

**QUICK**  
REIFENDISCOUNT



Ein erfolgreiches Franchisekonzept  
der GD Handelssysteme GmbH

Xantener Straße 105  
50733 Köln

Telefon: (0221) 97 666-573

Internet: [www.quick.de](http://www.quick.de)

E-Mail: [Investoren@quick.de](mailto:Investoren@quick.de)

[Franchise@quick.de](mailto:Franchise@quick.de)

[expansion@quick.de](mailto:expansion@quick.de)

Continental®

MICHELIN

GOODYEAR

PIRELLI

FULDA

DEBICA

DUNLOP

QUICK Systemzentrale · Xantener Str. 105 · D-50733 Köln · [www.quick.de](http://www.quick.de)