



DRIVER JAHRESAUFTAKT-EVENT 2019: EINE MARKE – EIN TEAM – EIN ZIEL

Breuberg, 18. Februar 2019 – Über 240 Verantwortliche der DRIVER Reifen und KFZ-Technik GmbH, Breuberg, sowie der DRIVER Kooperation freier Reifenhändler und Kfz-Werkstätten trafen sich am 15. und 16. Februar in Frankfurt am Main zur gemeinsamen Jahresauftakt-Veranstaltung 2019. Das Motto des Events *Eine Marke – ein Team – ein Ziel* resultiert aus dem gemeinsamen Marktauftritt der beiden Organisationen unter dem Dach des Handelsmarken-Netzwerks DRIVER des Reifenherstellers Pirelli.

- Die DRIVER Reifen und KFZ-Technik GmbH ist die Handelskette der Pirelli Deutschland GmbH und betreibt bundesweit 80 Niederlassungen. Bis Ende 2017 firmierte das Unternehmen unter dem Namen Pneumobil Reifen und KFZ-Technik GmbH.
- Der DRIVER Kooperation gehören freie Reifenfachhändler und Kfz-Werkstätten aus dem gesamten Bundesgebiet mit aktuell 136 PoS an. Betreiber des Partner-Netzwerks ist die DRIVER Handelssysteme GmbH, Breuberg, ebenfalls ein Unternehmen der Pirelli Deutschland GmbH.

Die Teilnehmer des Events erwartete ein ebenso umfangreiches wie attraktives Programm. Begrüßt wurden sie von Thorsten Schäfer, Geschäftsführer der DRIVER Reifen und KFZ-Technik GmbH, und Rolf Körbler, Geschäftsführer der DRIVER Handelssysteme GmbH.

In seinem Eingangsstatement blickte Thorsten Schäfer auf das Geschäftsjahr 2018 zurück und hob das Rebranding zahlreicher Filialen der DRIVER Reifen und KFZ-Technik GmbH als Highlight hervor. Zudem konnte er auf zahlreiche Gesamtsiege der Handelskette bei unabhängigen Service-Studien verweisen. Rolf Körbler stellte für 2018 den Eintritt etlicher neuer Partner in die DRIVER Kooperation heraus sowie das wegweisende 360° Retail-Konzept `Erwarten Sie mehr`.

Beide Geschäftsführer waren sich einig: Aufbauend auf diesen Erfolgen komme es für die zwei Organisationen im neuen Geschäftsjahr darauf an, die Marke DRIVER weiter zu stärken. Dazu gehöre das engere Verknüpfen beider Systeme, um durch Synergien noch erfolgreicher im Markt zu agieren und gemeinsam zu wachsen.



Auf diese Einstimmung folgte der Vortrag von Andreas Penkert, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing Pirelli Deutschland. Darin skizzierte er eingangs die Marktentwicklung 2018/2019 sowie die Kernelemente der Pirelli Retail-Strategie. „Sie basiert auf unserer herausragenden Marktstellung als Reifen-Erstausrüster zahlreicher Fahrzeugmodelle der Premium- und Prestige-Segmente führender Automobilhersteller“ erläuterte Andreas Penkert und betonte: „Von dieser klaren Ausrichtung auf Premium-Angebote profitieren auch unsere Partner im Handel, denn es ermöglicht ihnen eine extrem zielgerichtete Marktbearbeitung.“ In diesem Zusammenhang unterstrich der Vertriebschef die herausragende Bedeutung des Reifenfachhandels und insbesondere der DRIVER Netzwerke für Pirelli: „Im deutschen Markt tragen Sie dank der besonderen Qualität Ihrer Betriebe maßgeblich dazu bei, die starke Position der Marke Pirelli in den Premium- und Prestige-Segmenten stetig auszubauen!“ Im Gegenzug werde Pirelli die Reifenfachhändler auch künftig mit leistungsstarken Modulen unterstützen. Insbesondere um Anforderungen zu meistern, die aus aktuellen Trends wie die Digitalisierung und das Aufkommen der Elektrofahrzeuge resultieren.

Im Anschluss an die Ausführungen von Andreas Penkert versammelten sich die Mitglieder der DRIVER Reifen und KFZ GmbH, um Fachvorträge zu den Themen PoS-Management, Vertrieb sowie Personal zu hören und von Thorsten Schäfer über die Eckdaten des Geschäftsjahres 2019 informiert zu werden.

Parallel dazu informierte Rolf Körbler die Mitglieder der DRIVER Kooperation über die Weiterentwicklung des 360°Retail-Konzepts. Es folgte der Bericht über die Arbeit des DRIVER Händlerrates sowie die Verleihung des DRIVER Service Awards 2018.

Daraufhin kamen die Teilnehmer des Events wieder zusammen, um den ersten Tag mit einem gemeinsamen Abendessen ausklingen zu lassen.

Der zweite Tag stand ganz im Zeichen informativer Fachvorträge, die den Teilnehmern zahlreiche neue Impulse vermittelten. Auf dem Programm standen die Themen Vertrieb, Flottenkunden, Chancen des Reifenfachhandels, Optimierung durch Einkauf, Lkw-Reifen, Online-Marketing sowie Kundenfrequenz am PoS.

Mit einem gemeinsamen Fazit beendeten Rolf Körbler und Thorsten Schäfer die Veranstaltung. Mit deren Verlauf zeigen sich beide Geschäftsführer sehr zufrieden. „Wir haben die Teilnehmer auf den einheitlichen Marktauftritt der beiden Systeme eingestimmt sowie auf den DRIVER Grundsatz, zuallererst Partner der Endkunden zu sein und deren Anforderungen in den Mittelpunkt allen Tuns am PoS zu stellen“, fasst Rolf Körbler zusammen. Und Thorsten Schäfer ergänzt: „Wir werden künftig



gemeinsame Vertriebsaktivitäten forcieren, damit beide Systeme von den Stärken des jeweils anderen profitieren können.“