



PRESSEMITTEILUNG

DRIVER NETZWERK VERZEICHNET KONSTANTE ZUWÄCHSE

Breuberg, 22. November 2018 - Diese Zahl kann sich sehen lassen: 26 neue Partner schlossen sich in den vergangenen 18 Monaten dem DRIVER Netzwerk an. Die moderne Kooperation unterstützt freie, qualitätsorientierte Anbieter von Reifen- und Kfz-Services wirkungsvoll dabei, den ständig steigenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Entwickler und Betreiber des Verbunds ist die DRIVER Handelssysteme GmbH, Breuberg, ein Unternehmen der deutschen Pirelli Gruppe. „Aktuell gehören 134 freie Reifenfachhändler und Kfz-Werkstätten zu unserem Netzwerk“, freut sich Rolf Körbler. Er übernahm im Juni 2016 die Geschäftsführung bei DRIVER Handelssysteme und arbeitet seither kontinuierlich am Leistungsprofil und Ausbau der Kooperation.

„Erfolgsentscheidend ist das stete Weiterentwickeln marktgerechter Services für die DRIVER Partner“, betont Rolf Körbler. „Um dabei stets die Belange der Vermarkter zu berücksichtigen, nutzen wir das Know-how unseres Händlerbeirats und kreieren gemeinsam praxisnahe Angebote.“

Diese fließen ein in das wegweisende 360° Retail-Konzept von DRIVER. Es besteht aus acht Leistungskategorien: 1) Kfz-Service, 2) Leasing & Flotten, 3) Einkauf & Logistik, 4) IT-Service, 5) Marketing & Werbung, 6) Truck-Konzept, 7) Kompetenzmanagement sowie 8) Qualitätssicherung.

Jede Kategorie enthält zahlreiche Leistungsbausteine, aus denen sich jeder Kooperations-Partner seinem Bedarf entsprechend ein maßgeschneidertes Paket zusammenstellen kann. „In Kürze wird eine moderne Online-Beschaffungsplattform für Reifen, Felgen und Autoteile unser Angebot ergänzen“, kündigt Rolf Körbler einen weiteren Leistungsbaustein an. „Sie resultiert ebenfalls aus der engen Kooperation mit dem DRIVER Händlerbeirat.“

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz auf der Agenda

Auch den Themenkomplex Digitalisierung und Künstliche Intelligenz haben die DRIVER-Verantwortliche auf die Agenda gesetzt. „Er wird den Reifenfachhandel deutlich verändern und ihm neue Chance eröffnen“, ist Rolf Körbler überzeugt. „Damit unsere Partner davon profitieren können, haben wir bereits diverse Pilotprojekte angeschoben, unter anderem zu den Themen Connected Car sowie smarte Reifen.“ Mit neuen



digitalen und analogen Services will das Netzwerk auch 2019 die Geschäftsentwicklung seiner Partner positiv beeinflussen.

Dass dies in der Vergangenheit gelang, belegt die Treue der zahlreichen langjährigen DRIVER-Partner. Viele berichten nicht nur von positiven Kunden-Reaktionen auf die Integration ins Netzwerk. „Hinzu kommen beachtliche Erfolge bei der Ansprache der Fahrerinnen und Fahrer höherwertiger Fahrzeuge“, unterstreicht Rolf Körbler. „Das freut uns sehr, denn für die Händler bedeutet das höhere Deckungsbeiträge.“

Nicht minder wichtig für das positive Verhältnis der Partner zu DRIVER: Trotz der 360°-Betreuung behalten sie ihre absolute unternehmerische Freiheit. Das gilt für die internen Prozessabläufe ebenso wie für die Hoheit über die Kundendaten, die Sortimentspolitik, die Serviceleistungen und das Warenwirtschaftssystem.

Nicht zuletzt zahlen die Mitglieder der Kooperation weder Franchise- noch Netzwerkgebühren. „Worauf wir bei potenziellen und aktuellen Partnern achten, sind ein hoher Anspruch an die Service- und Vermarktungsqualität sowie das konsequente Ausrichten aller Angebote auf die Anforderungen der Kunden“, nennt Rolf Körbler die Kernvoraussetzung für eine Partnerschaft. Hinzu kommen ein individuell zu vereinbarender Anteil von Pirelli Produkten an den Verkäufen, die Teilnahme an verbraucherorientierten Werbemaßnahmen sowie am Flotten- und Leasinggeschäft.

Rolf Körbler und sein Team sind überzeugt, den erfolgreichen Weg von DRIVER im kommenden Jahr fortsetzen zu können. „Zumal wir kürzlich auf der AUTOMECHANIKA 2018 etliche interessante Gespräche führten, von denen einige in neue Partnerschaften münden werden.“

Darüber hinaus werden die Verantwortlichen auch 2019 alles daran setzen, neue Markttrends frühzeitig zu erkennen und mit adäquaten Angeboten darauf zu reagieren. Zum Vorteil der Partner und des DRIVER Netzwerks.