



Lohnt sich das LKW-Geschäft für mich?

Der Leistungsbaustein LKW ist eine gute Möglichkeit, sich neben PKW-Reifenvermarktung und Autoservice ein weiteres Standbein aufzubauen, um somit langfristig erfolgreich am Markt zu agieren.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Melden Sie sich bei uns!

Das LKW-Konzept der GDHS

Der Leistungsbaustein LKW/NfZ – ein Überblick

Mit dem Leistungsbaustein LKW/NfZ bietet Ihnen die GDHS (Goodyear Dunlop Handelssysteme) ein ganzheitliches Konzept rund um die Themen LKW-Reifen und LKW-Reifenvermarktung.

Das Konzept umfasst eine große Bandbreite an Services – von der Sortimentspolitik über Schulungsangebote bis hin zu einer kompletten Unterstützung bei der Vermarktung.

Besonderer Fokus wird auf die zentrale Unterstützung im Bereich Flottenbetreuung gelegt. Mit dem TruckForce-Konzept der Goodyear Dunlop bietet Ihnen die GDHS in diesem Bereich kompetente Unterstützung. Eine internationale 24-Stunden-Pannen-Hotline routet Kunden direkt zu Ihnen als angeschlossenen GDHS-Partner und generiert somit Zusatzgeschäft für Ihr Unternehmen.

Gerade im LKW-Geschäft ist es wichtig, immer auf dem neusten Wissensstand zu sein und genau zu beobachten, wie sich der Markt entwickelt. Über das interne Partnernetz der GDHS erhalten Sie ständig wichtige Informationen zu Markt-, Gesetzes- und Verordnungsänderungen sowie anderen LKW-relevanten Themen.

Die Vorteile des Bausteins sind vielseitig. Hier ein Überblick über die wichtigsten Vorteile:

- Europaweites, hochqualifiziertes Reifenservice- und Management-Netzwerk (TruckForce)
 - Sonderkonditionen bei zahlreichen Lieferanten
 - Professionelles LKW-Marketing-Konzept
 - Interessenvertretung in verschiedenen Gremien
 - Arbeitskreise zur Einbringung der Partnerinteressen
 - Informationsplattform
 - Investitionstool zur Erstellung einer Entscheidungsgrundlage von Investitionen
 - Förderung des Branchenimages
 - Gezielte Pressearbeit
 - Unterstützung bei individuellen Problemen
 - Professionelles Fuhrpark-Management-Tool
 - Aus- und Weiterbildungsangebote
- Und vieles mehr...

Um die Situation rund um Ihren Standort besser einschätzen zu können, bietet die GDHS den Partnern professionelle Potenzialanalysen. Hierbei wird die Wettbewerbssituation zu Grunde gelegt und das Potenzial rund um den Standort genau analysiert.

Zusätzlich erhalten Sie durch ein professionelles Investitionstool eine genaue Einschätzung, welche Investitionen sinnvoll und/oder notwendig sind.

Bei Interesse an einer professionellen LKW-Reifenvermarktung steht Ihnen der Business Manager Truck der GDHS mit Rat und Tat zur Seite.

Ihr Nutzen im Überblick:

- Flottenkundenbindung durch Komplettbetreuung
- Größere Service-Kompetenz
- Höhere Rendite
- Zusatzverkäufe
- Zusätzlicher Ertrag in schwachen Sommermonaten
- Neukundengewinnung
- Erschließung neuer Märkte
- Zusätzliche Markenunterstützung und damit verbundene Akzeptanz

