

# PRESSEMITTEILUNG

## Neue Impulse, mehr Austausch und moderner Auftritt bei Premio

**Volketswil, 04.11.2025.** Bei Goodyear Retail Systems (GRS) ist 2025 deutlich Bewegung im schweizer Premio-Konzept. Passende Unterstützungssysteme für den jeweiligen Partner, neue Dialog- und Präsenzformate, eine überarbeitete Webpräsenz und neue Marketing-Aktivitäten stärken das Reifenfachhandels-Netzwerk mit seinen 85 Partnern im schweizer Markt. Das zeigt Wirkung bei den Kunden, bei der Netzwerkentwicklung und hilft beim Gelingen von Nachfolgeregelungen.

Seit April ist Jan-Philip Münnich aus dem Marketingteam der europäischen GRS-Zentrale in Köln mitverantwortlich für die Aktivitäten in der Schweiz. „Die ersten Monate waren spannend und ich habe versucht, so viele schweizer Unternehmer und Reifenfachhandelsbetriebe wie möglich kennenzulernen“, so Münnich. „Wir haben uns gemeinsam mit dem schweizer Team gut aufgestellt und werden das, was wir 2025 angestossen haben, im kommenden Jahr gezielt weiterentwickeln.“

Ein zentrales Element der Weiterentwicklung ist der intensive Austausch mit den Partnerbetrieben. In der neu eingeführten regelmässigen Dialogrunde stehen praxisnahe Themen wie Preisgestaltung, Personalgewinnung oder digitale Sichtbarkeit im Fokus. „Es ist sehr hilfreich, sich ungezwungen über aktuelle Themen auszutauschen und vom Schwarmwissen des Netzwerks zu profitieren“, sagt Alain Auer, Geschäftsführer der Auba AG in Buch. Auch die Premio-Marketing-Arbeitsgruppe kam im Spätsommer 2025 erstmals zusammen. Fünf Partnerbetriebe diskutierten in Zürich unter anderem über Kampagnenansätze, CRM-Systeme, Mailing-Aktionen und den weiteren Ausbau der Kommunikationskanäle über Social Media. Ergänzend fanden im Herbst in der Ostschweiz und im Tessin sogenannte Experten-Treffen statt, bei denen Marco Fabbro, Manager Retail Schweiz, gemeinsam mit ausgewählten Betrieben operative Themen wie Schulungen, Weiterbildungen und Dienstleistungsangebote im engeren Kreis besprach. Ziel aller Formate ist es, die Netzwerkpartner für die kommenden Jahre fachlich und organisatorisch optimal aufzustellen.

Ein zusätzlicher Impuls ging vom zweitägigen Workshop des schweizer Beirats im Juni bei ABT Sportsline in Kempten aus. Vertreter von GRS, Goodyear, FRi und der 4Fleet Group diskutierten dort gemeinsam mit dem Beirat strategische Themen wie Netzwerkentwicklung, Digitalisierung, E-Commerce und die Positionierung der Marke Premio im schweizer Markt. Eine exklusive Führung durch die Motorsport- und Entwicklungsbereiche von ABT – inklusive Einblick in den neuen ABT XGT – rundete das Treffen ab.

## **Erfolgreiche Nachfolge**

Ein gut aufgestelltes Konzept mit klarer Zukunftsstrategie hilft dem Reifenfachhandelssystem erfolgreiche Standorte mit neuen Unternehmern zu erhalten. Gleich drei geglückte Betriebsübergaben kann das Netzwerk 2025 verzeichnen: In der Deutschschweiz wurde der Betrieb von Urs Grossenbacher, ehemals Pneu Stop Winznau, an einen langjährigen Mitarbeiter übergeben: Die neue Garage PneuStopp GmbH unter der Leitung von Boris Bleuer. Gemeinsam mit Lebensgefährtin Nadine Loosli führt er den Betrieb nun als GRS-Partner weiter. Im Tessin übernahm Paolo Barbiero, Schwiegersohn von Inhaber Loris Stetler, das Familienunternehmen Loris Pneumatici in Arbedo-Castione – der Betrieb ist seit 2016 Teil des Premio-Netzwerks und wird auch unter neuer Leitung als Premio-Betrieb fortgeführt. In Schlieren erfolgte im Juli 2025 die Migration der Pneushop Sergio Pallaoro GmbH zur neuen Pallaoro Pneushop & Garage GmbH: Luca Pallaoro, Sohn des bisherigen Inhabers, übernimmt die Verantwortung. Er führt den Betrieb nun als Premio-Partner weiter und hat den Betrieb zudem auf die GRS-eigene Warenwirtschaft TireSoft3 umgestellt. Alle drei Beispiele zeigen, wie Betriebe erfolgreich in die Hände der nächsten Generation übergeben werden können.

Auch beim digitalen Auftritt gab es wichtige Fortschritte: Im Sommer 2025 wurde die überarbeitete Website ([www.premio.ch](http://www.premio.ch)) live geschaltet. Sie überzeugt mit klarem Design, verbesserter Nutzerführung und einem integrierten Kompletttradkonfigurator.

Und auch vor Ort erweitern Partnerbetriebe ihren Kundenservice und setzen sichtbare Zeichen für die Marke Premio. So investierte das Pneuhaus Rütihof, das mit zwei Garagen in Rüti und Rapperswil-Jona vor den Toren Zürichs vertreten ist, zur aktuellen Saison in eine eigene E-Ladestation sowie in ein Premio-gebrandetes Microlino Elektrofahrzeug – ein nachhaltiger Beitrag zum zukunftsorientierten Auftritt im lokalen Markt.

Der Ausbau des Serviceangebots, systemische Weiterentwicklungen und der enge Austausch mit den Partnern stärken das Netzwerk nachhaltig und machen es fit für kommende Anforderungen.

Fotos (© GRS):

- Retail Manager Schweiz (GRS) Marco Fabbro (hinten links) und Marketing-Specialist Jan-Philip Münnich (GRS) (2. vorne rechts) mit schweizer Partnern beim Marketing-Arbeitskreistreffen.
- Der Microlino gehört ab jetzt zum Fuhrpark des Pneuhaus Rütihof.
- Mockup Premio-Website

Diese Presseinformation sowie Bildmaterial finden Sie neben weiteren Informationen über die Goodyear Retail Systems zum Download unter [www.g-rs.com](http://www.g-rs.com).

## **Pressekontakt:**

**Anne Reck**

Manager Public Relations Retail EU Central

Goodyear Retail Systems GmbH

Xantener Str. 105, 50733 Köln

Tel. +49 (0)221 97666-246

Mobil +49 (0)173 53 59 054

[anne.reck@g-rs.com](mailto:anne.reck@g-rs.com)

Sitz und Registergericht Hanau,

Amtsgericht Hanau HR B 91630

Geschäftsführer:

Goran Zubanovic, Dirk Krieger

