

REIFEN, RÄDER, TEILE – WIR KÜMMERN UNS DRUM.



GETTYGO



4 Gute Ideen: GETTYGO Geschäftsführer Steffen Fritz im Gespräch



12 Gute Laune: Der Bulli ist Maskottchen und Motto für das Portal mit Charme



14 Gute Plattform: Räder, Reifen und Teile für Branchenprofis



16 Gute Qualität: Hohe Standards für Lieferanten

Kundenähe als Maxime

In über eineinhalb Jahrzehnten hat sich GETTYGO als **Online-Großhändler für Reifen, Felgen, Kompletträder** und Kfz-Teile mehr als etabliert. Aus den damals vier Mitarbeitern sind inzwischen über 50 geworden und aus den anfangs drei angeschlossenen Händlern ist heute ein Lieferantennetz aus mehr als 175 leistungsstarken Handelspartnern gewachsen.

Damit können wir natürlich ein breites Portfolio anbieten. Dazu sind wir aber auch ein maximal kunden- und serviceorientiertes Unternehmen. Das spielt beides zusammen und wurde seit jeher von unseren Kunden geschätzt. Es gewinnt aber jetzt noch mehr an Bedeutung, denn die Online-Beschaffung von Reifen und Rädern ist mittlerweile nicht nur Standard in Werkstätten und Autohäusern, sie wird auch zunehmend zu einem strategischen Faktor. Aufgrund einer ausgesprochen hohen Verfügbarkeit der Produkte, selbst in Stoßzeiten, findet eine Bevorratung mit diesen Produkten kaum noch statt, vielmehr wird nach dem Prinzip Just-in-time geordert.

Das bedeutet aber auch, dass Bestellungen reibungslos ablaufen und Lieferungen zuverlässig sein müssen, damit die Werkstattplanung auch wirklich aufgeht. Entsprechend wird unser hochwertiges Sortiment auch gepflegt. Wir achten penibel darauf, dass die Daten in unserem System stets aktuell und die Bestände auch wirklich disponibel sind. Und wir haben das Portfolio um einen ebenso hochwertigen Service ergänzt. Wir legen Wert darauf, nahe an unseren Kunden zu sein und ihnen als persönlicher Ansprechpartner bei der Beschaffung von Rädern und Reifen zur Seite zu stehen – wenn es um Reklamationen, Falschliefungen oder ausbleibende Zustellungen geht, wir kümmern uns darum.

Einen großen Schritt nach vorne haben wir nun auch in unserem Bereich an Kfz-Teilen gemacht. Hier haben wir kräftig investiert und damit unser Angebot auf verschiedenen Ebenen deutlich verbessert, wobei wir wie immer den Grundsatz verfolgt haben: **Qualität geht vor Quantität.**

In dieser Broschüre legen wir ausführlich dar, was GETTYGO ausmacht. Wir erläutern unser Geschäftsmodell, unser Serviceprinzip und wie wir Sie unterstützen können. Und damit Sie sehen, dass das alles auch wirklich so funktioniert, lassen wir auch einige Partner zu Wort kommen, sowohl auf Kunden- als auch auf Lieferantenseite. Denn ohne sie könnte GETTYGO weder auf eine so erfolgreiche Geschichte zurückschauen noch so positiv wie motiviert in die Zukunft blicken.

Ihr

N. Bastian

Nico Bastian
Assistent der Geschäftsführung



Inhalt

4 Das Serviceversprechen halten
GETTYGO-Geschäftsführer Steffen Fritz spricht über Service, Sortiment und Charme seiner Online-Plattform.

6 Heldinnen am Hörer
Alles online? Ja, aber nicht nur!
Für GETTYGO ist der direkte Draht zum Kunden der Königsweg.

8 Dienst am Kunden hat Saison
Mit diesen Tools unterstützt GETTYGO das Räder- und Reifengeschäft von Autohäusern und Serviceprofis.

10 Ihre Kunden werden es danken
GETTYGO sorgt mit cleveren Funktionen dafür, dass Kfz-Profis im Verkaufsgespräch punkten können.

12 Nostalgischer Sympathieträger
Der grüne VW Bulli und der Rest der Kult-Kombi-Flotte von GETTYGO sorgen für gute Laune.

14 Teile: Qualität vor Quantität
Wer den GETTYGO-Servicestandard bei Rädern und Reifen mag, wird das Teilesortiment erst recht schätzen.

16 Lieferanten: Partnerschaftlich
Wo GETTYGO draufsteht, muss Service drin sein: Nur ausgewählte Lieferanten wie zum Beispiel Reifen Burkhardt und Interpneu kommen daher zum Zug.

18 Werkstätten: Erste Wahl
So hält GETTYGO Servicebetrieben den Rücken frei – ein Praxisbesuch in der freien Kfz-Werkstatt „Zündkerze“ und beim Team von Kfz Rüenauer.

20 Autohäuser: Partner für Profis
Hier zählen Service, Tempo und perfekte Koordination: ein Blick in die Praxis bei Automobile Unterberger und im Autohaus Glaser.

22 GETTYGO ist immer ein Gewinn
Mit Gewinnspielen, News und jeder Menge Information im Shop, im eigenen Blog und auf den sozialen Medien ist GETTYGO dort, wo es zählt: nah an seinen Kunden.

IMPRESSUM

Die Broschüre GETTYGO wurde erstellt im Auftrag der GETTYGO GmbH, Werner-von-Siemensstraße 2 - 6, 76646 Bruchsal
Koordination: AUTOHAUS Corporate Publishing: Manuel Eder, Franziska Huber
Herstellung/Layout: Dieter Bracht, Lena Amberger (Ltg.)

Text: Lutz Kiefer (Hattrickdesign)
Fotos: GETTYGO, stock.adobe.com, Partner
Druck: F&W Druck- und Mediencenter GmbH, Holzhauser Feld 2, 83361 Kienberg
Verlag: Springer Fachmedien München GmbH (ein Teil von Springer Nature), Aschauer Str. 30, 81549 München, 089/20 30 43-0, www.autohaus.de / www.autoservicepraxis.de



Steffen Fritz, Geschäftsführer von GETTYGO, spricht über das Reifengeschäft in Corona-Zeiten, Ansprüche im Online-Handel und die Bedeutung von Servicequalität.

INTERVIEW

„Das Serviceversprechen muss eingehalten werden.“

Herr Fritz, wir kommen nicht umhin, auch über Corona zu reden. Aber die Krise als Chance betrachtet, was nehmen Sie positiv mit?

Fritz: Betriebswirtschaftlich betrachtet konnten wir trotz Pandemie Zuwächse in allen Warengruppen verzeichnen. 2020 hatten wir deutliche Steigerungen in Deutschland und Österreich. 2021 haben wir in allen fünf Märkten klar zugelegt, auch in Frankreich, Belgien und Spanien. Dabei sind auch die Durchschnittsumsätze unserer Kunden gestiegen, sodass wir selbst unter diesen widrigen Umständen eine echte Kundenbindung erreicht haben. Dazu muss ich auch sagen, dass ich einmal mehr erleben durfte, was für ein großartiges Team wir hier haben. Alle Kolleginnen und Kollegen sind die neuen Herausforderungen hochmotiviert mit großem Engagement, mit Flexibilität und Nervenstärke angegangen – so haben wir diese außergewöhnliche Situation gemeistert.



» Wir legen großen Wert darauf, mit realen Beständen zu arbeiten. Und wir passen die Lieferzeiten ständig an. Wir strukturieren unser Angebot so, dass die Online-Suche maximal zielgerichtet mit wenigen Klicks zum relevanten und verfügbaren Produkt führt. «

Steffen Fritz,
Geschäftsführer GETTYGO

Der erste Lockdown kam ja relativ überraschend, wie haben Sie reagiert?

Fritz: Wir haben schon immer großen Wert auf eine erstklassige EDV-Infrastruktur gelegt und darin auch immer wieder investiert. Das hat sich einmal mehr ausgezahlt, denn wir konnten sehr schnell auf Homeoffice-Betrieb umstellen. Die Telefonanlage sowie der Remote-Zugriff

auf die Datenbanken haben die Kommunikation mit Kunden und Lieferanten nahtlos sichergestellt, sodass wir unseren Service gerade auch hinsichtlich persönlicher Kundenbetreuung durchgängig auf dem gewohnt hohen Niveau halten konnten. Genauso produktiv haben auch Abteilungen wie Buchhaltung und Entwicklung gearbeitet, trotz Online-Meetings und Homeoffice.

In der ganzen Zeit hat der Online-Handel an Popularität gewonnen. Haben Sie Veränderungen im Kundenverhalten wahrgenommen?

Fritz: Die Ansprüche steigen, die Messlatte legen die großen Online-Portale aus dem Consumer-Bereich sehr hoch, das ist so. Es verschieben sich aber auch Prioritäten. Der Preis ist nicht mehr der allein entscheidende Faktor, es wird auch sehr großer Wert auf eine reibungslose Abwicklung und Zuverlässigkeit bei der Lieferung gelegt. Ein Ausverkauf von Reifen findet heute technisch nicht mehr statt, entsprechend gibt es kaum noch eine Bevorratung in den Werkstätten. Die Verfügbarkeit der Produkte ist hoch, auch in der Saison gibt es Reifen und Räder zu guten Lieferzeiten und fairen Preisen.

Aber dieses Serviceversprechen muss eben auch eingehalten werden. Dazu haben wir eine kontinuierliche Überwachung der Prozesse installiert. Wir legen großen Wert darauf, mit realen Beständen zu arbeiten. Und wir passen die Lieferzeiten ständig an, sodass sich ein Kunde darauf verlassen kann. Wir bewerten die Leistungsfähigkeit unserer Lieferanten und machen sie für den Kunden in unserem System transparent, etwa mit der Angabe der Stornoquoten oder ob mit eigenem Fuhrpark oder Logistikdienstleister ausgeliefert wird. In letzterem Fall zeigen wir sogar an, welcher Paketdienst liefert. Wir denken die Prozesse von Kundenseite her.

Die Optimierung von Prozessen ist ein großes Thema der Digitalisierung. Was bieten Sie hier noch an?

Fritz: Wir sind ein sehr serviceorientiertes Unternehmen und daran werden wir gemessen. Wir strukturieren unser Angebot derart, dass die Online-Suche nach einem Artikel maximal zielgerichtet mit wenigen Klicks zum relevanten und verfügbaren Produkt führt. Dazu bieten wir verschiede-



» Der Preis ist nicht mehr der allein entscheidende Faktor, es wird auch sehr großer Wert auf eine reibungslose Abwicklung und Zuverlässigkeit bei der Lieferung gelegt. «

Steffen Fritz,
Geschäftsführer GETTYGO

ne Arten der Artikelsuche, von der Schnellsuche bis zur Detailsuche mit diversen Filtern. Zu den Produkten haben wir im System außerdem weiterführende Informationen hinterlegt, zum Beispiel aktuelle Testergebnisse oder rechtliche Daten, wie etwa für Felgengutachten und Kurzgutachten zum Download.

Eine Prozessoptimierung, die sehr geschätzt wird, ist die zentrale Fakturierung aller über unser System geordneten Artikel. Hier sind wir der Großhändler und tragen das volle unternehmerische Risiko. Alle Aufträge werden von unserer Buchhaltung bearbeitet. Der Kunde erhält für alle seine Bestellungen, egal bei welchen Lieferanten, nur eine Rechnung mit einer Kundennummer. Das optimiert seine administrativen Prozesse in erheblichem Maße, sodass er sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann.

Das klingt alles nach maximaler Automatisierung.

Fritz: Als Online-Spezialist ist Prozessautomatisierung auch unsere Aufgabe. Aber wir verstecken uns nicht hinter unserem System, sondern setzen ganz gezielt auch auf den persönlichen Kontakt. Wir sind ein Ansprechpartner im Wortsinn, bei Fragen zu Lieferterminen, Reklamationen, Warenrückgaben oder technischen Fragen stehen wir mit unserer engagierten Kundenbetreuung zur Verfügung und klären die Fälle für und im Sinne der Kunden. Gerade in den Umrüstungszeiten wird dieser Service immer gerne in Anspruch genommen und sehr geschätzt.

Vielen Dank für das Gespräch!

REIFEN, RÄDER, TEILE – GETTYGO KÜMMERT SICH

Heldinnen am Hörer

Kundenservice ist gerade in Online-Unternehmen oft eine eher unpersönliche Angelegenheit. Doch nicht bei GETTYGO. Dort gehört es zum Geschäftsmodell, sich individuell um die Belange der Kunden zu kümmern.

Julia Wiedemann kam Anfang 2020 zu GETTYGO und ist die Teamleiterin der achtköpfigen Crew. Madlen Beyer geht bereits seit 13 Jahren in Bruchsal ans Telefon und hat in der Zeit schon so ziemlich alles erlebt. Anfang August können die beiden noch recht entspannt aus dem Nähkästchen plaudern, aber es ist so etwas wie die Ruhe vor dem Sturm, denn sie wissen, dass sich das bald ändert. „In den Umrüstphasen klingelt das Telefon ununterbrochen. Gerade ab September geht's richtig ab“, sagt Beyer. Dann ist gerade eine Kuh vom Eis geschafft, da steht die nächste schon da. Und wenn das Telefon tatsächlich gerade einen Moment stumm bleibt, dann ruft GETTYGO an, denn um den Kunden nervige Wartezeiten in der Schleife zu ersparen, können die einen kostenfreien Rückrufservice nutzen.

Knappe Zeit, schwieriger Fall? Anruf genügt!

Läuft irgendetwas nicht nach Plan, Reklamationen, Lieferverzögerung, technische Fragestellungen, dann wird der Fall an GETTYGO delegiert. Gerade im stressigen Saisongeschäft ist der Kundenservice von GETTYGO mit seiner fachlichen Betreuung für viele Werkstätten eine enorme Erleichterung, denn er erspart ihnen zeitraubendes Herumtelefonieren. Gibt es in dieser eng getakteten Zeit beispielsweise Probleme mit Reifen eines Lieferanten, sind sie froh, dass sich jemand für sie darum kümmert – und kommen diese Reifen auch noch aus dem Ausland, dann erst recht. Dafür deckt der Kundenservice die meisten Sprachen ab, nicht zuletzt auch in Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen am GETTYGO-Standort in Straßburg.

„Wir machen das Problem der Kunden zu unserem Problem.“

Dass sie dabei so etwas wie ständige Troubleshooter sind, stört das Team um Wiedemann und Beyer nicht. „Klar rufen Kunden erst mal an, wenn sie ein Problem haben. Wir machen das dann zu unserem und finden die Lösung dafür“, sagt Wiedemann. Wie es im Leben aber so ist, läuft nicht immer alles ganz wie am Schnürchen. Amüsant sind Reklamationen, bei denen ein Kunde statt seiner Reifen eine Bettmatratze geliefert bekam, offensichtlich aufgrund eines falschen Aufklebers beim

Logistikdienstleister. Es kann aber auch mal ungemütlich werden, dann werden die Problemlöser auch mal kurzfristig zum Blitzableiter. „Manche Kunden erwarten, dass wir zaubern, aber das können wir leider nicht. Dann kommt vorübergehend auch mal Unmut auf. Das ist dann auch verständlich, schließlich stehen die Werkstätten auch unter Termindruck“, spricht Beyer aus Erfahrung. „Das legt sich aber auch wieder, beim nächsten Anruf ist wieder alles beim Alten“, betont Wiedemann. Den Stress nehmen sie sportlich und erfahren meistens entsprechende Wertschätzung.

Fotos: stockadobe/-net/-GETTYGO



„Guten Tag, Sie sprechen mit GETTYGO“ – wer so begrüßt wird, hat einen Problemlöser am Telefon: Die erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei GETTYGO haben immer ein offenes Ohr in der Telefonbetreuung der Kunden. Viele im Team sind schon lange mit an Bord: Wer bei GETTYGO anruft, hört daher meist eine vertraute Stimme.

Man kennt sich und schätzt sich

Mit der Zeit werden die Kontakte auch immer persönlicher. Das liegt nicht zuletzt daran, dass die Personalfuktuation bei GETTYGO recht gering ist. Man kennt sich und irgendwann ist man auch per Du. Das ist auch ein Zeichen von guter Zusammenarbeit. „Irgendwann ergibt sich das, dass ein Kunde sagt, jetzt kennen

wir uns schon so lange und haben so oft miteinander zu tun, ich bin der Thomas“, erzählt Beyer. Aber auch Wiedemann ist für einige inzwischen Julia, was sicher an ihrem Naturell, aber nicht zuletzt auch an ihrer empathischen Heimatverbundenheit liegt: „Wenn jemand mit schwäbischem Dialekt anruft, dann verfalle ich sofort in meinen alten Akzent.“ So etwas schafft

Fast Facts

Für GETTYGO-Kunden ist der Telefonservice zu erreichen von Montag bis Freitag von 08:00 Uhr bis 17:00 Uhr.

- Schwierige Bestellung? Der Telefonservice leistet fachliche Beratung rund um Reifen, Felgen und Kfz-Teile aus dem GETTYGO-Sortiment.
- Probleme, Zeitverzug, Reklamation? Am Telefon lassen sich Probleme zu bestehenden Bestellungen direkt lösen
- Wenig Zeit? Kunden können den kostenlosen Rückrufservice nutzen, um Zeit zu sparen.
- Konstruktive Kritik? Hinweise aus der Praxis fließen direkt in die Weiterentwicklung der GETTYGO-Bestellplattform mit ein.
- Hören ist gut, sehen manchmal besser: Bei Bedarf kommen digitale Präsentationstechniken zum Einsatz, um z. B. auf einem geteilten Bildschirm ein Problem zu erkennen und zu lösen.

Nähe und Vertrauen und das ist wichtig im Umgang miteinander. Das geht den anderen auch so. Man kennt einige Nummern, sodass man sich bei der Annahme des Gesprächs schon darauf einstellen und den Kunden entsprechend begrüßen kann.

Feedback aus der Branche fließt stets in die Weiterentwicklung ein

In den Konversationen mit den Kunden gibt es auch konstruktives Feedback hinsichtlich des Shops. Diese Verbesserungsvorschläge fließen dann in die Entwicklung ein. „Wir geben die Anregungen weiter an die EDV oder wo sie eben hingehören. Da sind auch durchaus gute Ideen dabei, die uns als Unternehmen weiterbringen und unser Angebot ein Stück besser machen. Aber es muss ja auch so umgesetzt werden, dass es für alle Kunden passt“, erklärt Beyer. Dann geht es für die beiden wieder zu den Kolleginnen. In ein paar Wochen werden sie keine Zeit mehr zum Plaudern haben. Und spätestens wenn der erste Frost kommt, geht es rund. Dann unterstützen sie die Kunden wieder nach allen Kräften – als Heldinnen am Hörer.

Dienst am Kunden hat immer Saison

Serviceprofis wünschen sich Partner, die in puncto Zuverlässigkeit und Schnelligkeit ebenso viele PS auf die Straße bringen, wie sie es selbst Tag für Tag für ihre Werkstattkunden tun. GETTYGO bringt Servicebetriebe vor allem im anspruchsvollen Saisongeschäft auf die Pole-Position.

KOSTENLOSER RÜCKRUFSERVICE

Warteschleifen umgehen

In einer telefonischen Warteschlange zu hängen, kann einen den letzten Nerv kosten, besonders dann, wenn man wirklich noch viele andere Dinge zu tun hat. Bei GETTYGO hat darum jeder registrierte Kunde im Online-Shop die Möglichkeit, ohne zusätzliche Kosten bei der Kundenbetreuung den Wunsch nach einem **persönlichen Rückruf** auszulösen, der dann auch zeitnah erfolgt.

Das leistet **GETTYGOPlus+**

Premium-Service selbstverständlich

Premium, das ist bei GETTYGO Standard. Damit haben alle Kunden die Möglichkeit, **ohne monatliche Kosten** von den schnellsten Lieferzeiten zu profitieren. **GETTYGO Plus+** zeigt schon bei der Reifensuche die Pneus mit der kürzesten Lieferzeit und den aktuellen DOT-Daten an.

GETTYGO Plus+ ist ein Qualitätsversprechen, dessen man sich in Bruchsal so sicher ist, dass ein Kunde, bei dem der Reifen nicht innerhalb des besagten Zeitraums eintrifft, für die nächste Bestellung eine **Gutschrift über 10 Euro** erhält.

Und warum Plus+? Jeder über diesen Service geordnete Reifen beinhaltet eine **Reifenversicherung** über ein Jahr gegen Schäden durch eingefahrene spitze Gegenstände ebenso wie gegen Anprallschäden durch Bordsteinanten, Vandalismus und sogar Diebstahl.

LIEFERUNG? GLASKLAR!

Zuverlässigkeit für die Werkstattplanung

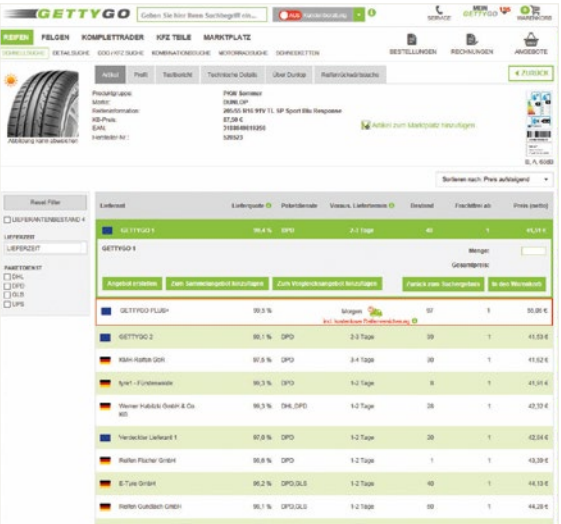
Gerade im Saisongeschäft ist eine zuverlässige Lieferung besonders wichtig. Schließlich werden zur Umrüstung Termine vereinbart und zum guten Service gehört die Einhaltung von Zusagen. Um planen zu können, muss man sich auf den Lieferanten verlassen können. GETTYGO zeigt daher zu jedem Reifen die **voraussichtliche Lieferzeit** an, sodass der Kunde schon bei Bestellung weiß, wann er damit rechnen kann.

Dazu liefert GETTYGO dem Kunden weitere Informationen wie etwa zur **Lieferquote des Lieferanten**. Dazu werden die jeweils letzten 1.000 Bestellungen bei einem Lieferanten ins Verhältnis zu seinen Stornierungen aufgrund von Lagerdifferenzen gesetzt. Je niedriger die Stornierungsrate desto höher die prozentuale Lieferquote. Das System erfasst dabei sowohl Bestellungen als auch Stornierungen automatisch, sodass die Angabe der Lieferqualität stets aktuell ist.

Mit der Darstellung der jeweiligen Logos wird zudem gekennzeichnet, mit welchem **Logistikunternehmen** der jeweilige Lieferant arbeitet. Hieraus lassen sich Rückschlüsse auf die Tageszeit der Lieferung ziehen, sofern die lokale Tour des Paketdienstes bekannt ist.

Da fast keine Lieferscheine mehr an der Ware angebracht werden, kann bei GETTYGO der **Lieferschein** direkt nach der Bestellung ausgedruckt oder per Mail angefordert werden.

Auf einen Blick: die leistungsfähige Suchfunktion findet nicht nur den gewünschten Artikel sondern ergänzt viele weitere praktische Zusatzinformationen.



Produktname	Preis	Lieferzeit	Stückzahl	Status
GETTYGO 1	45,14 €	2-3 Tage	40	1
GETTYGO 2	41,53 €	2-3 Tage	39	1
GETTYGO 3	41,53 €	2-3 Tage	39	1
GETTYGO 4	41,53 €	2-3 Tage	39	1
GETTYGO 5	41,53 €	2-3 Tage	39	1
GETTYGO 6	41,53 €	2-3 Tage	39	1
GETTYGO 7	41,53 €	2-3 Tage	39	1
GETTYGO 8	41,53 €	2-3 Tage	39	1
GETTYGO 9	41,53 €	2-3 Tage	39	1
GETTYGO 10	41,53 €	2-3 Tage	39	1

AKTUELLER PREIS & BESTAND

Ständig up-to-date

Das Reifengeschäft ist äußerst preissensibel – und in den Umrüstzeiten allemal. In der Saison sind die Produkte ständigen Preisänderungen unterworfen, das sollte sich entsprechend auch im Angebot an den Kunden wiederfinden. GETTYGO leistet daher auf seiner Plattform eine **ständige Bestandsaktualisierung** in Echtzeit für alle Artikel und sorgt ebenso schnell für kontinuierliche Preisupdates.

Fotos: GETTYGO (oben); atobstock/Dieckmann Monz (li.); coramax (u.); antoniobanderas (ru.)

So fördert GETTYGO das Endkundengeschäft

Bei Kunden punkten

ANGEBOTSERSTELLUNG UND KALKULATION

Ein System, alle Funktionen

Für das Beratungsgespräch im eigenen Verkaufsraum kann der Händler die **Kalkulationen der eigenen Preise** hinterlegen sowie eigene Dienstleistungen anlegen und bei der Angebotserstellung einrechnen.

Im Verkaufsgespräch kann mit einem Klick in den **Modus Kundenansicht** gewechselt werden, um bestimmte Daten, die nur für Einkäufer bestimmt sind, auszublenden. Dreht der Verkäufer dann sein Display, um den Kunden Details zu zeigen, werden z. B. Einkaufspreise ausgeblendet.

Das Angebot kann schließlich direkt aus dem System in einer **individuellen Druckversion** mit eigenem Logo und Produktabbildungen inklusive Labeldaten als PDF erstellt werden.

Dabei können auch **Vergleichsangebote** für einen Kunden verfasst werden. Dafür gibt es zwei Möglichkeiten. Im Falle der Kurzangebote können drei Offerten zum besseren Vergleich strukturiert untereinander angeordnet auf einer Seite verfasst werden. Für Endkunden, die es gerne ganz genau wissen wollen, können die Angebote aber auch ganz ausführlich mit Labeldaten, Bildern und weiterführenden Infos in einem PDF zusammengefasst erstellt werden.

Diese Angebote bleiben in jedem Fall im Shop gespeichert. Ist eine Kaufentscheidung seitens des Kunden gefallen, kann auch mittels des globalen Suchfelds über den Kundennamen die entsprechende Offerte aufgerufen werden



AUF NUMMER SICHER

Starkes zusätzliches Verkaufsargument

Bei GETTYGO können Pnueus ab 2,60 Euro pro Stück, unabhängig vom Kaufpreis, mit einem Klick mit einer **Reifenversicherung** versichert werden.

Versichert werden Marken-Neureifen, direkt beim Kauf als Reifenpaar oder Reifensatz. Dabei können die Reifen von in Deutschland und Österreich zugelassenen Pkw, Transportern und Kleinbussen bis 3,5 t abgedeckt werden sowie von diversen gewerblich genutzten Fahrzeugen wie etwa Transportern von Handwerksbetrieben.

Übernommen werden Schäden durch eingefahrene spitze Gegenstände, Anprallschäden durch Bordsteinkanten, Vandalismus sowie Diebstahl und Raub.

Abgeschlossen wird die Versicherung bei der Reifenbestellung. Das Angebot kann aber auch noch innerhalb 14 Tagen ab Kaufdatum abgeschlossen werden.

Laufzeit des Versicherungsschutz sind je nach Wunsch ein oder zwei Jahre.

Ersetzt werden – je nach Profiltiefe zum Zeitpunkt des Reifenschadens – der Kaufpreis des Altreifens, im idealen Fall zu 100 %.

Fotos: GETTYGO, stock.adobe/mjpan (o.)



Anspruchsvolles Produkt trifft „Haben-Will-Faktor“ der Kunden: Felgen zählen zu den emotionalsten Extras mit entsprechend hoher Kaufbereitschaft. Kaum ein anderes Accessoire individualisiert ein Fahrzeug auch nachträglich noch so prägnant wie schicke Räder ...

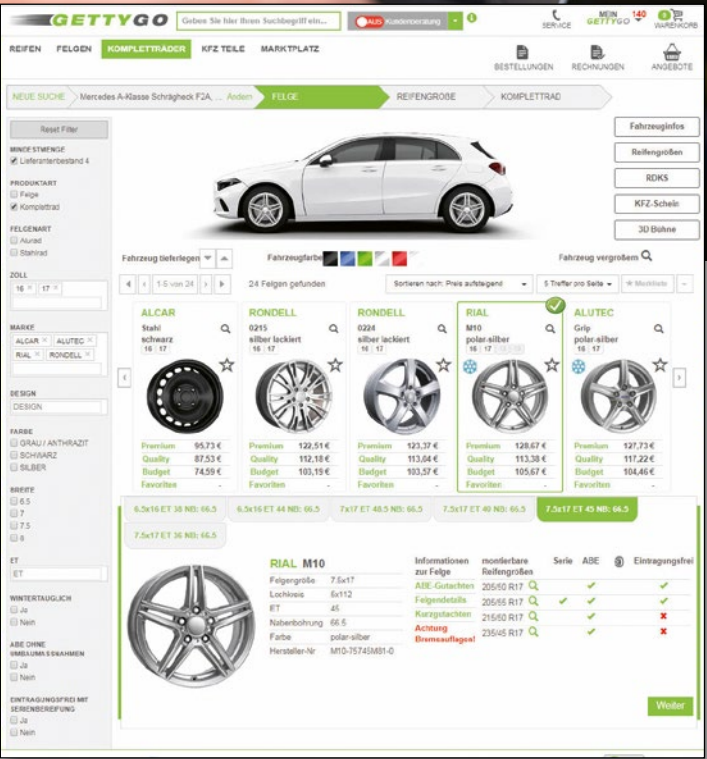
3-D-FELGENKONFIGURATOR

Alle Infos auf einen Blick

Die Suche nach den richtigen Felgen kann kompliziert sein, denn es gilt, diverse Auflagen einzuhalten. Der **Felgenkonfigurator** von GETTYGO liefert darum alle erforderlichen Informationen für Auswahl und Suche nach einer korrekten Kombination.

Nach der Spezifikation des Fahrzeugs werden via **Schnellsuche** verfügbare Zollgrößen mit Preisen inklusive Reifen angezeigt, gegebenenfalls auch mit dem Schneeflockensymbol für wirkliche Wintertauglichkeit. Es folgt eine detaillierte Ansicht mit Informationen, die über die reinen Produktdaten weit hinausgehen. Bereits im Suchprozess prüft das System in den **verfügbaren Gutachten**, welche Felgen-Reifen-Kombinationen eintragungsfrei sind. Für nicht eintragungsfreie Kombinationen werden die zu treffenden Maßnahmen in roter Schrift angezeigt. Zudem werden Daten über Serie, ABE und Schneekettenfreigabe mit grünem Haken oder rotem X gekennzeichnet.

Die Gutachten sind auch im System hinterlegt, wobei die **GETTYGO Kurzgutachten** alle relevanten felgen- und fahrzeugbezogenen Daten für das ausgewählte Auto übersichtlich darstellen, indem die jeweiligen Auflagen bereits den Kürzeln direkt zugeordnet sind, was eine enorme Zeiterparnis bedeutet gegenüber dem Blättern zwischen Gutachten und Erklärungen.



... Doch vor dem Kauf stehen technische und rechtliche Hürden. Hilft ein Servicebetrieb hier – dank GETTYGO – über diese Hürde, sind dem Betrieb der Dank und dann oft auch der Kaufabschluss sicher. Der GETTYGO Felgenkonfigurator gibt die entsprechende Sicherheit für eine fundierte Beratung im Verkaufsgespräch.



Mit GETTYGO auf Achse: Die originalen VW Bullis von GETTYGO sind nicht nur sympathische Markenbotschafter, Kunden dürfen sie bei Gewinnspielen auch selbst fahren. Hier sind einige Beispiele erlebnisreicher Oldtimer-Ausfahrten zusammengestellt, unter anderem bei der ADAC Classic oder der AUTOHAUS Classic Rallye.



FLOWER-POWER TRIFFT ONLINE-BUSINESS

Nostalgischer Sympathieträger

Der grüne Samba ist so etwas wie die Galionsfigur von GETTYGO. Aber er ist nicht allein, sondern der Leader einer unternehmenseigenen T1-Flotte, allesamt Originale aus den 60er-Jahren. Sie verleihen der Marke einen traditionellen Charakter und gleichzeitig einen unwiderstehlichen Coolness-Faktor.

Die Bullis von GETTYGO sorgen für Aufsehen, wo sie auch stehen, wie etwa bei Messen und anderen Events. Aber sie stehen nicht nur, sie fahren auch – und sie sehen nicht nur gut aus, sie werden auch erfahrbar gemacht. Regelmäßig sind sie bei verschiedenen Oldtimer-Veranstaltungen mit von der Partie, zu denen auch Kunden eingeladen werden, um die Sympathieträger von GETTYGO selbst am Steuer zu erleben.

Und wer einmal die Erfahrung gemacht hat, einen der Busse in solch einem Rahmen durch malerische Landschaften und Dörfer zu lenken, der versteht den Reiz dieser Klassiker, denn kaum jemand schaut ihnen nicht hinterher.



GETTYGO GIBT GAS IM KFZ-TEILEMARKT

Qualität geht vor Quantität

Nicht zuletzt durch die Beschleunigung des Online-Handels aufgrund von Corona ist der Markt für Kfz-Teile ziemlich in Bewegung. GETTYGO hat seinen Teilebereich bereits vor vier Jahren freigeschaltet und nun weiter ausgebaut, wobei nach wie vor höchste Qualität Vorrang vor großer Masse hat.

Die Erweiterung um Ersatzteile war ein logischer Schritt, denn mehr Produkte aus einer Hand zu bieten, ist ein Mehrwert für den Kunden. Dabei hat man beim Servicekonzept auf die bestehende Infrastruktur aufgebaut und die Kompetenzen ausgebaut. Zuständig für den Bereich Kfz-Teile ist bei GETTYGO Gregor Knosala. Er ist seit 14 Jahren in der Automotive-Branche tätig. Er kennt das Reifen- sowie das Teilebusiness und weiß, wie das Online-Geschäft funktioniert. „Der stationäre Handel verliert schon seit einiger Zeit zunehmend Umsatz an den E-Commerce, Corona hat diese Entwicklung nun noch verstärkt“, sagt er. Das liegt zum einen an der preislichen Attraktivität. Aufgrund der Online-Struktur können auch bei GETTYGO Teile von guter Qualität bis zu 40 % günstiger angeboten werden. Zum anderen haben sich aber auch die Werkstätten neu aufgestellt. „Viele Reparaturen werden nicht mehr unmittelbar durchgeführt. Etwa in 60 % der Fälle reicht es, wenn die Teile auch erst in ein paar Tagen getauscht werden“, sagt er. Da bleibt dann etwas Zeit, um nach dem besten Angebot zu suchen.

Innovatives Auto-Service-Tool

Das hat GETTYGO in seinem Shop nun weiter ausgebaut. Das Sortiment im Teilebereich des Bruchsaler Reifengroßhandels wurde durch neue Lieferanten sowohl in der Breite wie auch in der Tiefe erweitert. „Dabei haben wir stets darauf geachtet, dass die neuen Partner die Qualifikation und Leistungsstärke mitbringen, um die Qualität des Angebots insgesamt zu steigern“, erklärt Knosala, der bei der Integration neuer Zulieferer mit den Unternehmen Audits durchgeführt hat, um den gemeinsamen Qualitätsanspruch sicherzustellen. Bei dieser neuen Lieferantenstruktur wurde außerdem Wert auf volle Transparenz bei maximaler Verfügbarkeit gelegt. So werden auch die Unternehmen

gekennzeichnet, die eine 24-Stunden-Lieferung anbieten, wenn es eben doch mal schnell gehen muss. Insgesamt kann im Shop von GETTYGO nun in einem Kernsortiment von über 2,5 Millionen Teilen gesucht werden, allesamt OE-Aftermarket-Teile von Marken, die den Güteanforderungen von GETTYGO entsprechen. Mit diesem Portfolio können über 22.000 Fahrzeugtypen abgedeckt werden.

Zeitersparnis durch Verknüpfung

Durch die Anbindung von mehreren neuen Lieferanten hat man das Sortiment deutlich verbessert, was Verfügbarkeit,



» Der Preis ist bei der Teilebeschaffung zentral, bester Service aber auch. GETTYGO hat beides im Blick, zum Beispiel mit unserer ganz neuen Warenkorbfunktion, die automatisch die beste Wahl aus gewünschten Produkten und idealer Kombination aus Zulieferer und Frachtkosten wählt. «

Gregor Knosala
Kfz-Teilebereich bei GETTYGO

Lieferzeiten und Preise angeht. Und auch die Suche selbst wurde unter den Gesichtspunkten Komfort und Zeitersparnis konzipiert. Die Artikel werden mit Hilfe des bekannten und etablierten TecDoc-Baums dargestellt. Gesucht wird dort über HSN und TSN, über OE-Nummern, die Artikel-

nummern des Herstellers, die Produktkennzeichnung EAN oder auch manuell, aber zielführend über vordefinierte Auswahl-Boxen. Die Ersatzteile für das definierte Fahrzeug werden dann übersichtlich aufbereitet und mit allen relevanten Informationen dargestellt.

Mehr als Teilebeschaffung

Auch was die Prozessoptimierung betrifft, wurde der Service insbesondere durch eine neue Warenkorbfunktion ergänzt, mit welcher in der Teilebeschaffung unter Einbeziehung der Lieferantenstruktur und der Frachtkosten das günstigste Gesamtpaket ermittelt wird, gerade vor dem Hintergrund der frachtfreien Lieferung. Ab einer Bestellung von 100 Euro bei einem Lieferanten entfallen nämlich die Frachtkosten, sodass es nicht immer vorteilhaft ist, ausschließlich nach dem günstigsten Preis zu suchen. Diese Abwägung übernimmt für den Kunden aber am Ende das System, er bekommt dann das für ihn optimierte Gesamtpaket angezeigt. „Dieses Feature stellt für den Kunden zweifellos einen echten Mehrwert dar, allerdings nur, wenn es zuverlässig funktioniert. Entsprechend haben wir gemeinsam lange getüftelt und getestet, damit wir es als ausgereifte Lösung freischalten konnten. Das ist uns pünktlich zum Wintergeschäft 2021 gelungen“, so Knosala.

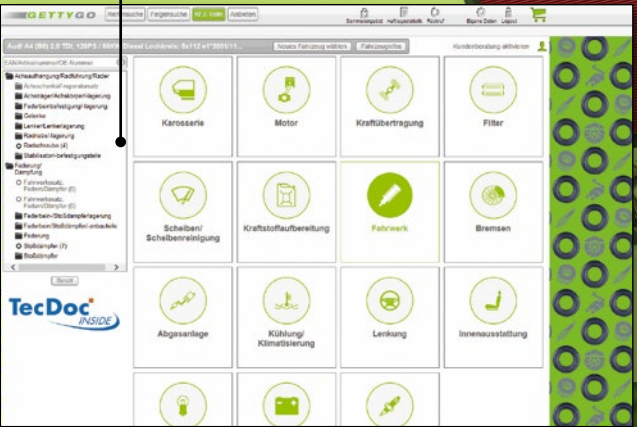
All-in-One-Lösung

Im Zuge der Neuaufstellung auf Lieferantenseite wurden auch die Preise neu kalkuliert. „Preisliche Attraktivität spielt in diesem Geschäft immer eine Rolle, aber wir bieten unseren Kunden auch einen passenden Service, denn wir verstehen uns auch als Partner, der dem Kunden Arbeit abnimmt und ihn im Alltagsgeschäft unterstützt“, erklärt Knosala. Nun ist man neben Reifen und Rädern auch für das Teilegeschäft bestens aufgestellt und hat einiges zu bieten.

Fotos: GETTYGO (Portrait); stockadobe/Oleksandr Delyk (ro.); dailystart (ru.)

TecDoc-Baum

Suche leicht gemacht – mit Hilfe des bewährten TecDoc-Baums werden die Produkte übersichtlich dargestellt.



22.000

... Fahrzeugtypen deckt das Kfz-Teileportfolio bei GETTYGO ab.

2,5 Mio

... beträgt das Kernsortiment an Kfz-Teilen bei GETTYGO, allesamt OE-Aftermarket-Teile von Marken, die den Güteanforderungen von GETTYGO entsprechen.

Fast Facts

Neue Services im Kfz-Teile Shop von GETTYGO

- Neue Lieferanten aufgenommen
- Kernsortiment mit 2,5 Mio. Teilen
- Verfügbarkeit und Lieferzeiten verbessert
- Neue Suchfunktion: schneller, einfacher
- Nutzung des bewährten TecDoc-Prinzips
- neue Warenkorbfunktion: ermittelt automatisch das günstigste Gesamtpaket aus gewünschten Produkten, idealer Zuliefererwahl und optimierten Frachtkosten.

GETTYGO hat einen hohen Qualitätsanspruch und um dem gerecht zu werden, wählt man Lieferanten mit Sorgfalt. Mit zum starken Team für Werkstatt und Handel gehört Reifen Burkhardt.

Gemeinsam stärker

Bei GETTYGO ist man sich sehr darüber im Klaren, dass der eigene Erfolg auch sehr von der Leistungsstärke der Lieferanten abhängig ist. Die müssen nicht nur Reifen liefern, sondern auch dem Anspruch an die Servicequalität entsprechen. Lieferzeiten sind ein wesentlicher Faktor im Reifengeschäft, darum sollen Zustellungen prinzipiell innerhalb von 24 Stunden erfolgen und keinesfalls mehr als 48 Stunden betragen. Bei Bestellungen vor 14 Uhr muss noch am gleichen Tag ausgeliefert werden. Der Kunde soll dabei stets informiert sein und seine Werkstattplanung nach den Terminen ausrichten können, dafür fordert GETTYGO eine tagesaktuelle und automatische Meldung des Lieferstatus ein.

Zuverlässigkeit mit System

Um die Stornoquote auf ein Minimum zu beschränken, hat man bei GETTYGO Automatismen installiert. Ist ein Reifen

wegen mangelnder Verfügbarkeit von einem Lieferanten einmal storniert, wird er konsequent für 24 Stunden aus dem System genommen. Doch GETTYGO würde nicht von einer Partnerschaft sprechen, wenn man im Gegenzug seinen Lieferanten nicht auch einige echte Mehrwerte bieten würde.

Von der Pieke auf in der Branche

Reifen Burkhardt wurde 1959 in Bruchsal gegründet. Uwe Burkhardt stieg Mitte der 80er ein und begann mit dem Wiederverkauf, da hat er die Reifen noch persönlich ausgeliefert. Als das Familienunternehmen 2005 um ein neues Lager mit modernen Verlade-Terminals erweitert wurde, da gab es schon das Internet – und nur rund zwei Kilometer Luftlinie entfernt ging GETTYGO an den Start. Reifen Burkhardt wurde schnell ein Partner und liefert seine Reifen heute vom eigenen Logistikzentrum aus einem Bestand von 250.000 Reifen.

Drehscheibe für die Branche

Für Reifengroßhändler ist das Internet ein wichtiger Vertriebskanal. „Über GETTYGO erhalten wir Zugang zu Kunden und Kundengruppen, die wir sonst nicht erreichen würden“, erklärt Burkhardt, der das Unternehmen in der zweiten Generation führt. Er profitiert als Händler auf mehreren Ebenen: „Die Zentralfakturierung ist für uns hier eine enorme Prozess erleichterung, da wir alle Lieferungen über das System nur mit GETTYGO abrechnen. Und dabei haben wir keine Zahlungsausfälle, denn GETTYGO verfügt über eine sehr gute Bonität.“ Außerdem gefällt ihm der technische Standard, der sei „State of the Art“, das System nennt er eines der besten in der Branche und eines der schnellsten. „Die Performance ist enorm, aber auch die Pflege hinsichtlich elektronischen Datenaustauschs und Aktualisierung der Bestände.“

Handel in Echtzeit

Bestände werden in Echtzeit aktualisiert, was auf Händlerseite saubere Artikeldaten voraussetzt, insbesondere hinsichtlich EAN und Herstellerartikelnummern. Die Arbeit mit realen Beständen ist obligatorisch, eine Verfügbarkeit von mindestens 50.000 Reifen ist für GETTYGO die Untergrenze. Ausgenommen sind Nischenanbieter, die Reifen für Spezialanwendungen ergänzen.

Fotos: GETTYGO (l.), Interpneu (r.)

» Über GETTYGO erhalten wir Zugang zu Kunden und Kundengruppen, die wir sonst nicht erreichen würden. «

Uwe Burkhardt, Geschäftsführung Verkauf Einzel- und Großhandel bei Reifen Burkhardt

Erfolg ist Teamwork

Partnerschaftliche Zusammenarbeit ist keine Einbahnstraße: Die Lieferanten wissen ihrerseits, was sie an der Zusammenarbeit mit GETTYGO haben. Man begegnet sich auf Augenhöhe – das sieht auch der Zulieferer Interpneu so.

Über große eigene Bestände an Reifen und Rädern verfügt mit dem Karlsruher Unternehmen Interpneu ein Lieferant der ersten Stunde. „Unsere Leistungsstärke als Großhändler und das vielfältige Portal von GETTYGO ergänzen sich gegenseitig sehr gut“, erklärt Johannes Kuderer, Geschäftsführer der Interpneu Handelsgesellschaft mbH.

Leistungsfähige Logistik

In der Branche zählt man sich durchaus zu den großen Playern. In spezialisierten Logistikzentren in Speyer, Nossen und Hainichen hält man rund 1,3 Millionen Reifen für Pkw, Transporter und Nutzfahrzeuge vor. Das Felgenreparaturwerk in Karlsruhe fasst nach einem Umzug in größere Räume bis zu 400.000 Alu- und Stahlräder. In der dort angesiedelten Komplettadmontage können Reifen und Räder mit Qualitätszertifizierung nach

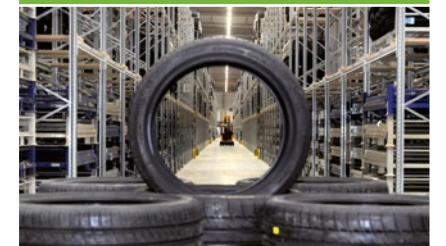
ISO 9001:2015 kombiniert gefertigt werden. Als Stärke sieht man bei Interpneu die Kompetenz als herstellerunabhängiger Vollsortimenter mit einer hohen Verfügbarkeit.

Pluspunkt Herstellerunabhängigkeit

Dank ausgefeilter interner Logistik und ständig weiter optimierten Versandprozessen verspricht Interpneu zudem einen 24-Stunden-Lieferservice innerhalb von Deutschland. „Das Servicekonzept von GETTYGO zeichnet sich durch ein sehr

» Unsere Leistungsstärke als Großhändler und das vielfältige Portal von GETTYGO ergänzen sich gegenseitig sehr gut. «

Johannes Kuderer, Geschäftsführer der Interpneu Handelsgesellschaft mbH



hohes Verständnis der Branche aus. Man denkt konsequent aus Kundensicht und bietet auch den Lieferanten einen Mehrwert. Zudem zeichnet sich das Team durch fachliche Kompetenz ebenso aus wie durch die menschliche und direkte Kommunikationsstruktur“, sagt Kuderer.



VIEL SERVICE, SCHNELLE LIEFERUNG, GÜNSTIGE PREISE

So hält GETTYGO Werkstätten den Rücken frei



Foto: stockphoto/PhotoStock (L), Rüenauber (R)

Das Saisongeschäft – namentlich das Reifengeschäft – ist kein einfaches: Stoßzeiten managen, mit Online-Portalen mithalten und Margen im Blick behalten. GETTYGO hält Werkstätten genau hier den Rücken frei.

In Neuhausen im Erzgebirge betreibt Mario Schlegel seit 2008 eine freie Werkstatt, die unter dem passenden Namen „Zündkerze“ firmiert. Mit Reparaturen hat er gut zu tun, aber das Geschäft mit Reifen ist für ihn kein einfaches. „Die Leute bringen oft ihre eigenen Reifen mit. Und wenn sie welche über uns beziehen, sind das meistens durchlaufende Posten, das ist ein hart umkämpfter Markt“, sagt Schlegel. Also hat er nach einer Lösung gesucht, bei der er qualitativ gute Pneus auch zu einem guten Preis einkaufen kann. Ende 2019 hat ihn sein Teilelieferant daraufhin auf das Angebot von GETTYGO aufmerksam gemacht. Das hat für ihn gut funktioniert, heute bestellt er nur noch über diesen Shop. „Das ist preislich sehr attraktiv, sodass es für uns auch noch eine Marge gibt“, erklärt er.

GETTYGO rechnet sich – in Euro und in Minuten

Schlegel rechnet dabei aber nicht nur in Euro, er spart auch merklich Zeit beim Reifenkauf: „Mit den verschiedenen Suchoptionen kann man das Produkt schnell und genau definieren und bei dem großen Sortiment kommt auch immer ein gutes Ergebnis dabei raus.“ Er sieht

»Die Bestellung über GETTYGO ist preislich sehr attraktiv, sodass es für uns auch noch eine Marge gibt.«

Mario Schlegel,
Freie Kfz-Werkstatt „Zündkerze“,
Neuhausen

das System mit dem zugehörigen Service als große Unterstützung in seinem Tagesgeschäft, weil es auf die Bedürfnisse seiner Branche ausgerichtet ist. Dass es ihm beispielsweise zu jedem Produkt auch zahlreiche weiterführende Informationen liefert, wie aktuelle Testergebnisse, Hinweise bei Mischbereifungen oder Schneekettentauglichkeit, reduziert seinen Rechercheaufwand erheblich.

Vorteile der Digitalisierung nutzen

Ebenso sieht er die Angebotsverwaltung als großes Plus. „Das Angebot kann direkt aus dem Shop heraus erstellt werden und sieht professionell aus. Und wenn es vom Kunden angenommen wird, können wir direkt aus diesem Angebot bestellen“, erzählt er. „Und weil das alles sehr benutzerfreundlich aufgebaut ist, kann ich das auch meiner Sekretärin übergeben.“ Er verlässt sich auf das System und das hat ihn über die Jahre noch nie enttäuscht: „Bei den Lieferzeiten haut das auch immer alles hin, wir können gut planen.“ GETTYGO war so etwas wie eine Zündkerze für Mario Schlegels Reifengeschäft. Damit hat er seinen Partner in diesem Bereich gefunden.

»Zuverlässige Lieferungen sind wichtig für die Werkstattplanung, das klappt hervorragend.«

Thomas Rüenauber,
Kfz Rüenauber, Attendorf

In Kreis Olpe, genau gesagt in Attendorf-Repe, befindet sich die freie Werkstatt von Thomas Rüenauber. Normalerweise würde man von einem 4-Mann-Betrieb sprechen, doch das haut in diesem Fall nicht ganz hin. Inhaber Thomas Rüenauber und sein Kollege werden von zwei Frauen unterstützt, im Büro und in der Werkstatt. Dort bieten sie wahrlich Service aus Meisterhand, schließlich sind hier gleich zwei Kfz-Meister am Werk. Dazu gehört für sie auch, stets auf dem aktuellen Stand der Technik zu sein und mit der neuesten Diagnose-Hardware zu arbeiten. Vor etwa fünf Jahren hat Thomas Rüenauber auch eine besonders praxistaugliche Software für seine Firma entdeckt – das System von GETTYGO.

Kosten und Nutzen im Gleichtakt

Als er davon erfahren hat, machte ihn die kostenlose Nutzung neugierig. „Ich habe im Jahr vielleicht sechs bis acht Wochen, in denen es ein richtiges Reifengeschäft gibt, warum soll ich dann bei einer Plattform den Zugang für ein ganzes Jahr bezahlen, das macht keinen Sinn.“

Dann hat er angefangen, damit zu arbeiten, und stets alle Reifen dort gefunden, die er braucht – und das auch noch zu guten Preisen. Inzwischen bestellt er ausschließlich über GETTYGO. Oder

er lässt bestellen, denn auch die intuitive Handhabung hat ihn überzeugt: „Man muss kein Kfz-Meister sein, um in dem Shop einzukaufen. Ich kann meiner Kollegin sagen, was ich brauche, und sie kann die Produkte mit den besten Konditionen dann suchen und ordern.“

Plankbarkeit ist das A und O

Zu den besten Konditionen zählen für ihn neben dem Preis auch die Lieferzeiten. „Zuverlässige Lieferungen sind wichtig für unsere Werkstattplanung, das funktioniert hervorragend, ich kann mich nicht erinnern, dass ein Reifen einmal nicht pünktlich kam“, sagt er. Trotz aller Automatisierung schätzt er aber auch den direkten Draht zu GETTYGO. „Ich weiß, wenn irgendetwas ist, dann kann ich dort anrufen und die regeln das für uns. Einmal hatte ich eine Falschbestellung und selbst darum haben sie sich gekümmert, obwohl es eigentlich mein eigener Fehler war“, erzählt er. So ist das, wo Menschen arbeiten, passieren auch mal Fehler – aber es ist dann gut, wenn man mit Menschen sprechen kann. ■



Das starke Team rund um Thomas Rüenauber (Mitte) kümmert sich im Kreis Olpe um Service aus Meisterhand.

„Man muss kein Kfz-Meister sein, um in dem Shop einzukaufen“, sagt Inhaber Thomas Rüenauber und weist damit auf einen Pluspunkt von GETTYGO hin: Das System ist einfach zu bedienen und intuitiv zu verstehen – das erleichtert das Verteilen und Delegieren von Aufgaben im kleinen Team von Kfz Rüenauber.

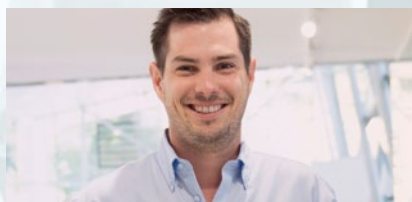
GROSSE VOLUMEN, KOMPLEXE PLANUNG, PUNKTGENAU

Partner für Profis im Autohausgeschäft

Das **Autohaus Unterberger** betreibt das Räder- und Reifengeschäft als professionelles Profitcenter: mit viel Unterstützung von GETTYGO.

Die Unterberger Automobile GmbH & Co. KG betreibt 18 Autohäuser auf beiden Seiten der bayerisch-österreichischen Grenze. In Österreich ist das Unternehmen einer der größten BMW-Händler. Am Hauptsitz in Kufstein ist Lukas Müller als Teilevertriebsleiter auch zuständig für die Beschaffung von Reifen. Vor rund zwei Jahren hat er GETTYGO als Alternative zu seinen bisherigen Lieferanten ausprobiert – und er war nach eigener Aussage gleich voll begeistert. Seither ist es seine Lösung, er kauft nahezu alle Reifen über GETTYGO. „Es sind dort zahlreiche starke Anbieter in einem System vereint,

sodass ich ein breites Sortiment zur Verfügung habe und fast jeden Reifen finde“, sagt er. Er findet aber auch exakt die Reifen, die er sucht, denn es stehen ihm Filter zur Verfügung, mit denen er mit wenigen Klicks die Produkte sehr genau spezifizieren kann. „Ich kann beispielsweise die DOT-



» Es sind bei GETTYGO zahlreiche starke Anbieter in einem System vereint, sodass ich ein breites Sortiment zur Verfügung habe und fast jeden Reifen finde. «

Lukas Müller, Leiter Teilevertrieb
Unterberger Automobile GmbH & Co KG

Nummer so definieren, dass ich nur die neuesten Reifen sehe“, sagt er. Es gibt aber auch Funktionen, die ihm sehr viel Zeit ersparen. „Die Kombinationssuche bei Mischbereifung, bei der mir immer die wirklich zusammenpassenden Reifenpaare angezeigt werden, ist eine echte Erleichterung. Die hat GETTYGO ziemlich exklusiv. Da sieht man schon, dass das System durchdacht ist und mit sehr anwenderfreundlichem Blick entwickelt wird.“

Im Fall der Fälle: Anruf genügt!

Müller schätzt auch die Zuverlässigkeit. Und den persönlichen Kontakt. „Es kann immer mal vorkommen, dass etwas schiefgeht, dann kann ich mich aber auf die Kundenbetreuung verlassen. Ich erreiche dort immer jemanden und die Kolleginnen sind sehr engagiert. Ich habe dort bislang ausnahmslos die Unterstützung bekommen, die ich gebraucht habe, selbst als es einmal darum ging, einen eigenen Fehler zu korrigieren“, erzählt er. Da er im kaufmännischen Bereich tätig ist, gefällt ihm auch die zentrale Abrechnung. „Die Sammelrechnung für alle Bestellungen über GETTYGO senkt hier den administrativen Aufwand in unserer Buchhaltung erheblich, auch das ist ein Service, den ich nicht mehr missen möchte“, betont er.

Im **Autohaus Glaser** muss das Räder- und Reifengeschäft im großen Stil wie ein Uhrwerk laufen: ein Fall für GETTYGO!

Das Autohaus Glaser betreut in Illingen-Schützlingen seine Kunden. Im Ausstellungsraum sieht man ausschließlich Modelle von Ford. In der angeschlossenen Werkstatt werden aber alle Fabrikate repariert. Michael Franke ist bei Glaser der zuständige Lagerleiter und damit auch der Mann für die Beschaffung von Reifen und Rädern. Er ist seit fast 10 Jahren im Unternehmen und hat den Einkauf über GETTYGO quasi von seinem Vorgänger übernommen. Im Jahr bestellt er bis zu 800 Reifen, schätzt er, in jedem Fall kommt bei ihm ziemlich viel zusammen. Als Einkäufer muss er dabei natürlich betriebswirtschaftlich denken und niemand bezahlt gerne mehr als nötig, aber bei Franke entspricht es auch seinem Naturell, denn er ist Schwabe durch und durch und nicht ganz ohne Stolz.

Angebot und Preise stimmen

Daher passt es gut, dass er zunächst auf den Preis zu sprechen kommt: „Preislich

» Man fühlt sich dort immer sehr verbunden, selbst im größten Stress wie etwa im Saisongeschäft. Ich habe mit GETTYGO noch nie ein unfreundliches Gespräch geführt. «

Michael Franke,
Lagerleiter, Autohaus Glaser

ist das Angebot bei GETTYGO sehr attraktiv. Wir finden in dem Sortiment immer die Produkte, die wir suchen, und das zu wirklich guten Konditionen“, sagt er. Er macht keinen Hehl daraus, dass er auch mal bei anderen Anbietern schaut und manchmal auch einen Preisvergleich anstellt. Doch dann landet er wieder bei GETTYGO, er bestellt fast nur noch dort.

„Nach GETTYGO kann man die Uhr stellen“

Es sind aber nicht nur die Preise, zu den Konditionen gehören für ihn auch die Lieferzeiten und die beschreibt er als absolut zuverlässig. „Ich bekomme die voraussichtlichen Lieferzeiten bei der Bestellung angezeigt und die werden auch eingehalten. Ich kann als die Uhr danach stellen, wann der Reifen kommt.“ Das ist

für die Organisation seines Lagers ebenso von Vorteil wie für die Planung der Abläufe in der Werkstatt.

Direkter Draht ist Gold wert

Probleme hat Franke so ungern wie jeder andere, aber wenn schon, dann hat er sie am liebsten im Zusammenhang mit Reifen, denn er weiß, dass ihm GETTYGO dabei immer zur Seite steht. „Die Kundenbetreuung dort ist vorbildlich, die Mitarbeiterinnen dort sind erreichbar und verfolgen eine Sache wirklich fix“, sagt er.

Der Ton macht die Musik

Dabei ist er nicht nur von der Lösungsorientiertheit und der schnellen Reaktionszeit angetan, sondern auch vom menschlichen Umgang. „Man fühlt sich dort immer sehr verbunden, selbst im größten Stress wie etwa im Saisongeschäft. Ich habe mit GETTYGO noch nie ein unfreundliches Gespräch geführt“, erzählt Franke und schiebt nach: „Aber es hallt natürlich auch immer so zurück, wie man in den Wald schreit.“ Franke ist selbst Mensch von schwäbischer Freundlichkeit – außer es geht um den Preis. Aber da fährt er mit GETTYGO ja auch ziemlich gut. ■



GETTYGO ist immer ein Gewinn

GETTYGO kürt die Werkstatthelden

Ran an die Reifen! Das ist im Reifengeschäft ab Ostern und ab Oktober mehr als ein Motto. In diesen Umrüstphasen drehen die Werkstätten buchstäblich am Rad. GETTYGO ist dabei stets der zuverlässige Partner mit seinem Sortiment und Service. Und darüber hinaus möchte die Online-Plattform die Menschen belohnen, die dabei so richtig rotieren, ob im Büro, im Kundenraum oder in der Halle. Denn das sind dann echte **Werkstatthelden**.

Seit 2017 hat GETTYGO die gleichnamige Gewinnspielserie etabliert. Dabei werden im Saisons Geschäft jede Woche mehrere Unternehmen ausgelost, für die GETTYGO allen Mitarbeitern, vom Azubi bis zum Geschäftsführer, ein attraktives Werkstatt-Goodie spendiert, vom Oktoberfrühstück über Süßigkeiten-Pakete bis hin zum exklusiven Besuch eines Foodtrucks.



Mit GETTYGO auf Achse gehen

Bereits ein Jahr zuvor startete die Reihe **GETTYGO auf Achse**. Dabei werden regelmäßig Kunden eingeladen, mit GETTYGO am Steuer eines Original-T1-Busses aus der unternehmenseigenen Flotte unterwegs zu sein. Fester Bestandteil ist dabei das Team GETTYGO beim ADAC Europa Classic, einem Oldtimer-Wandern, bei dem drei Bullis in einem Konvoi von über 100 historischen und klassischen Automobilen entspannt durch die malerische Bergwelt der Alpen rollen – ein Erlebnis, das alle bislang Beteiligten als unvergesslich beschreiben.

Auf die Ohren, Feuer frei und: Gib Gummi!

2016 hat es der Reifenhändler aber nicht bei der Verlosung eines Startplatzes für das ADAC-Event als Hauptgewinn belassen. Im Rahmen des zehnjährigen Firmenjubiläums verlost es 100 hochwertige Preise. Und zwei Jahre später rief es die **Motto-Gewinnspielwochen** aus, mit an Attraktivität stetig zunehmenden Erlebnis-Preisen. So gab es einen Weber-Grillkurs (Motto: **Feuer frei**), Musical-Wochenenden (Motto: **Auf die Ohren**) VIP-Karten für den Nürburgring oder einen Porsche-Carrera-Kurzurlaub zu gewinnen (Motto: **Gib Gummi**). Daneben veranstaltet GETTYGO auch kleinere originelle Verlosungen, wie zum Sommeranfang die eines Weber Kugelgrills in schickem GETTYGO-Grün. Es lohnt sich also, immer wieder bei GETTYGO vorbeizuschauen, ob im Shop oder auf den Social-Media-Kanälen.



Seit dem Markteintritt 2006 hat sich GETTYGO zu einem echten Player im Reifengeschäft entwickelt. Das liegt zum einen an hoher Servicequalität – zum anderen aber auch an loyalen Kunden. Um diese Treue zu honorieren, veranstaltet GETTYGO immer wieder Gewinnspiele mit attraktiven Preisen.



GETTYGO Social-Media-Kanäle

Es gibt viel zu erzählen



GETTYGO ist Ihr Ansprechpartner für Räder, Reifen und Kfz-Teile. Wir stehen Ihnen jederzeit persönlich mit Rat und Tat zur Seite. Aber neben den Fragen rund um Bestell- und Lieferprozesse haben wir noch mehr Themen, über die wir sprechen können. Das tun wir auf unseren Social-Media-Kanälen.

Nah am Kunden zu sein, gehört zu unserer DNA. Und wenn Sie möchten, kommen wir Ihnen noch näher. Denn neben dem bekannten GETTYBlog und den News innerhalb unseres Shop-Angebots haben wir unsere Kommunikation um eigene Kanäle auf LinkedIn, Facebook und Instagram erweitert.

Wir haben schließlich viel zu erzählen – über uns und darüber hinaus. Bei unseren Social-Media-Auftritten liegt der inhaltliche Fokus nicht auf einzelnen Top-Angeboten aus dem Shop, sondern auf einem

abwechslungsreichen Mix aus Service, News, Nähe und Unterhaltung. Dort erhalten Sie die neuesten Brancheninfos und interessante sowie anregende oder amüsante Fakten aus den Bereichen Automobile und Automotive. Wir bieten Ihnen Einblicke in unsere Arbeit hinter den Kulissen und stellen uns persönlich vor.

Und natürlich wären wir nicht GETTYGO, wenn nicht auch Bullis zu sehen wären. Wir halten Sie dort auf dem Laufenden, wie die Busse eingesetzt werden und wo wir unterwegs sind. Und wenn Sie uns auf diesen Kanälen

folgen, dann verpassen Sie garantiert nicht, wann und wie Sie die Möglichkeit haben, selbst einmal in einen der Original-T1-Busse unserer Flotte einzusteigen. Denn im Rahmen von „GETTYGO auf Achse“ verlosen wir regelmäßig einen Platz am Steuer, wie etwa beim Oldtimer-Wandern des ADAC Europa Classic.

LinkedIn, Facebook und Instagram: Wir sind da und bereit für Sie! **Wir freuen uns, auch auf diesen Kanälen mit Ihnen in Kontakt zu sein und nehmen auch dort gerne Ihr Feedback entgegen. Follow GETTYGO.**



EINSTEIGEN UND PROFITIEREN



MAXIMALER SERVICE BEI KOSTENLOSEM ZUGANG

GETTYGO bietet Reifenhändlern, Werkstätten und Autohäusern umfassende Unterstützung bei der Beschaffung von Reifen, Rädern und Teilen:

1 Ansprechpartner für alle Bestellungen.

1 Rechnung für alle Bestellungen.

1 Bankeinzug für alle Lieferanten.

Ab 1 Stück frachtfreie Lieferung (Ausnahme Lkw-Reifen und Kfz-Teile).

Überzeugen Sie sich selbst – kostenlos, unverbindlich und ohne Angabe von persönlichen Daten.

Geben Sie einfach auf
www.gettygo.de die
Zugangsdaten ein:

102021

Benutzername

gettygo

Kennwort



GETTYGO