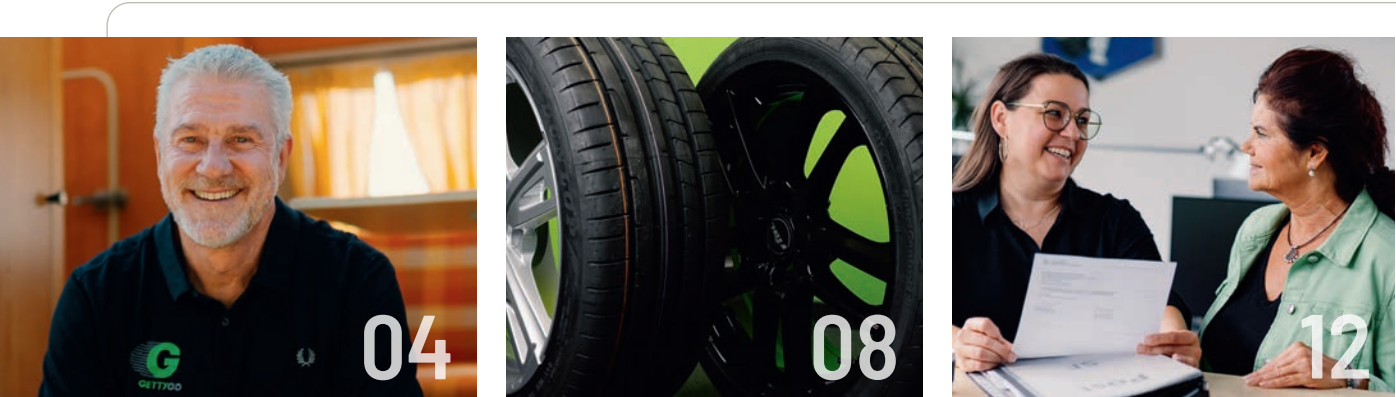


Es läuft mit GETTYGO





Der nächste logische Schritt



„Die digitale Welt lebt von starken, serviceorientierten Kooperationen. GETTYGO setzt genau das um.“

Dietmar Winkler,
Chefredakteur asp

Mit der Einbindung serviceorientierter Kooperationspartner setzt GETTYGO um, was in allen Zukunftsszenarien für den Kfz-Aftermarket als Erfolgsstrategie empfohlen wird: Die digitale Welt lebt von starken Kooperationen.

Ein gutes Beispiel: GETTYGO Kunden profitieren seit Anfang 2025 vom Autoservicetool, das neben einem Multi-Lieferantenkatalog auch Servicepläne für die Wartung, Reparaturanleitungen, technische Daten für das Fahrzeug sowie Rückrufaktionen bietet. Dahinter steht eine Kooperation mit starken Branchenpartnern. Der Katalog ermöglicht GETTYGO Kunden den Echtzeit-Vergleich von Preisen und Verfügbarkeiten verschiedener Lieferanten, ohne zwischen Systemen zu springen.

Die Einbindung eines Mehrmarkenkatalogs ist in der GETTYGO Strategie der nächste logische Schritt nach der Erweiterung des Reifenhandels durch ein breites Ersatzteil-Sortiment.

Viele ehemalige Nur-Reifenservicebetriebe sind längst in den Kfz-Wartungs- und Reparaturmarkt eingestiegen. Diese Betriebe verlangen eine integrierte und digitale Lösung zur Warenbeschaffung: Reifen, Felgen, Ersatzteile, OE-Teile, Verbrauchsstoffe und technische Daten – am besten alles aus einer Hand. Reifen- und Räderdaten stehen auf Knopfdruck bereit.

Solche digitalen Mehrwerte sparen den Werkstätten und Autohäusern wertvolle Zeit bei der Beschaffung. Allen Tools, Lösungen und Services von GETTYGO ist eines gemeinsam: Hier versteht jemand das Geschäft seiner Kunden.

Dietmar Winkler
Chefredakteur asp Auto Service Praxis



Inhalt

- 04

„Jeder Kunde ist Premium-kunde“: Steffen Fritz über neue Serviceangebote und warum GETTYGO bei der Kundenzufriedenheit immer einen Schritt voraus ist.
- 06

Ein Herz für Kunden: Der Support von GETTYGO ist nahbar, persönlich und kompetent.
- 08

Felgen-Freaks: Der Komplett-rad-Konfigurator erleichtert Werkstätten und Autohäusern den Alltag spürbar.
- 10

Noch mehr Sortiment: Weiter-führende Angebote von Zube-hör über Services bis RDKS.
- 12

Buchhaltung gibt Gas: Reibungslose Abläufe, von der effizienten Sammelrechnung bis zur schnellen Gutschrift.
- 14

Multi-Lieferantenkatalog: Das neue Autoservicetool GETTYGObyMOTO0 ist auf höchste Effizienz getrimmt.
- 16

Starke Kooperation für Autohäuser: Die Branchen-profis ELN und GETTYGO vereinen ihre Expertisen.
- 18

Verlässliche Partner mit Profil: Die Kooperation von GETTYGO mit Reifen Baier-lacher und Lott Autoteile ist ein Win-win.
- 20

Tradition trifft moderne Partnerschaft: Das Auto-haus Könninger meistert mit GETTYGO die Heraus-forderungen im Teile- und Reifengeschäft.
- 22

Zufriedene Mitarbeiter sorgen für zufriedene Kunden: GETTYGO als Arbeitgeber bietet Verläss-lichkeit mit Freiraum und ehrliche Wertschätzung.
- 23

GETTYGO tut Gutes: Vom Wunscherfüller im Bulli über die Tafeln bis hin zu Sach- und Geldspenden reicht das Engagement.

Impressum
Das Forum GETTYGO erscheint als Anzeigen-Sonderpublikation mit AUTOHAUS 21/2025 und asp 11/2025 im Auftrag der GETTYGO GmbH, Werner-von-Siemens-Str. 2–6, 76646 Bruchsal. Chefredakteure: Ralph M. Meunzel (AH) und Dietmar Winkler (asp). Koordination: TECVIA Media Corporate Publishing: Manuel Eder (Leitung), Franziska Huber. Redaktion: Lutz Kiefer (Hattrickdesign). Grafik: Michaela Fischer. Fotos (jeweils gekennzeichnet): AdobeStock, Partner, Händler. Alle anderen Fotos: GETTYGO. Key Account: Sanja Klöppel. Druck: F&W, 83361 Kienberg. Verlag: TECVIA Media GmbH, Aschauer Str. 30, 81549 München.



IM GESPRÄCH MIT STEFFEN FRITZ

„Bei uns ist jeder Kunde per se ein Premiumkunde“

Seit über zwei Jahrzehnten setzt GETTYGO Maßstäbe im Großhandel für die Branche. Was das Unternehmen von anderen unterscheidet? Ein konsequenter Fokus auf Service und Kundennutzen – ganz ohne versteckte Kosten. Im Interview erklärt Steffen Fritz, wie das Unternehmen sein Wachstum sichert, welche neuen Serviceangebote für Werkstätten geplant sind und warum GETTYGO in Sachen Kundenzufriedenheit immer einen Schritt voraus ist.

AH/asp: Herr Fritz, GETTYGO ist in gut zwei Jahrzehnten zu einer festen Größe im Reifengeschäft geworden. Wie hat sich das Unternehmen zuletzt entwickelt?

Steffen Fritz: Wir sind sehr zufrieden. Das Wachstum hält seit Jahren stetig an und auch in diesem Jahr konnten wir in allen Bereichen im Vergleich zum Vorjahr nochmals zulegen. Das zeigt uns, dass unser Ansatz, konsequent auf Service und Kundennutzen zu setzen, im Markt gut ankommt.

AH/asp: Was macht Ihr Geschäftsmodell dabei besonders?

Steffen Fritz: Unser Selbstverständnis ist seit jeher das eines serviceorientierten Online-Reifengroßhändlers. Dazu gehört

auch, dass von Anfang an die Nutzung unserer Plattform für Kunden kostenfrei war. Das ist bis heute so geblieben und wird so bleiben. Wir wollen unsere Kunden nicht durch Premium-Accounts an uns binden. Und wir wollen sie auch nicht durch sonstige laufende Kosten oder Mindestumsätze einschränken. Wir liefern immer noch ab einem Stück frachtfrei. Vielmehr sollen die Nutzer bei jeder Bestellung frei entscheiden können, wo sie einkaufen. Unsere Aufgabe ist es, sie bei jedem Auftrag aufs Neue davon zu überzeugen, dass sie das am besten bei uns tun. Dafür gehen wir gerne in Vorleistung. Das schafft nachhaltige Bindung, weil sie eben auf Leistung und Vertrauen basiert. Bei uns ist jeder Kunde per se Premiumkunde.

AH/asp: Worauf gründet diese Servicequalität?

Steffen Fritz: Sie steht prinzipiell auf drei Säulen. Erstens ist das unser breites Sortiment, das neben Reifen und Rädern auch Kfz-Teile umfasst. Dazu gehört auch der enge Kontakt zu unseren Handelspartnern und deren laufend validierte Leistungsstärke, denn nur mit diesen starken Partnern können wir unser Leistungsversprechen halten. Und dazu gehört auch eine erstklassige Datenqualität. Das zweite ist die Prozessoptimierung beim Kunden. Das reicht von den Funktionen in unserer IT-Lösung bis hin zu unseren Sammelrechnungen, die den Alltag vieler Betriebe spürbar erleichtern. Und zum Dritten ist es der persönliche Kontakt. Wir sind für unsere Kunden immer direkt erreichbar, als echte Ansprechpartner. Diese Servicequalität immer weiterzuentwickeln, erfordert über alle Kompetenzbereiche eine enge Zusammenarbeit. Die Anforderungen an den Reifenhandel generell und an ein Online-Unternehmen werden schließlich nicht einfacher, sondern immer komplexer.

AH/asp: Klingt nach gutem Teamwork.

Steffen Fritz: Absolut. Das funktioniert nur, weil alle Kolleginnen und Kollegen das Konzept so mittragen. Service ist bei uns keine Marketingformel, sondern eine Haltung, die täglich umgesetzt wird. Das gehört zu unserer DNA. Ich bin immer wieder sehr beeindruckt und auch dankbar, wie konsequent das gelebt wird.

AH/asp: GETTYGO entwickelt sich auch bei den Serviceangeboten kontinuierlich weiter. Was waren zuletzt die wichtigsten Schritte?

Steffen Fritz: Ein Baustein war 2022 die Sortimentserweiterung um Zubehörteile. Sie war nicht als großer Umsatztreiber gedacht, sondern als zusätzlicher Mehrwert, um unseren Kunden den Einkauf einfacher zu machen, ihnen mehr zu bieten sowie

„Sortiment, Prozesse und persönlicher Kontakt, auf dieser Basis wollen wir jederzeit ein verlässlicher Partner sein. Am Ende entscheidet immer wieder der Kunde, ob wir überzeugen.“

Steffen Fritz, Geschäftsführer GETTYGO

sie auf der Plattform zu halten. Ein weiterer wichtiger Schritt war dann unser neues Autoservicetool, das wir Anfang 2025 gelauncht haben. Dieses Tool ist im Markt bislang einzigartig. Es beinhaltet neben einem Multi-Lieferantenkatalog auch marken- und herstellerübergreifend eine Fülle von Daten. Das soll Werkstätten helfen, noch effizienter zu arbeiten. Auch das ist ein Produkt, das unser Kerngeschäft perfekt ergänzt und weiter stärkt, aber nicht ablösen wird. Es ist ein zusätzlicher Service, der die Zusammenarbeit für unsere Partner einfacher macht. Ich sage hier bewusst Partner, denn für uns sind auch unsere Kunden Partner.

AH/asp: Also bleibt Service der entscheidende Faktor?

Steffen Fritz: Ja, das ist und bleibt unser Kern. Sortiment, Prozesse und persönlicher Kontakt, auf dieser Basis wollen wir jederzeit ein verlässlicher Partner sein. Am Ende entscheidet immer wieder der Kunde, ob wir überzeugen. Damit sind wir seit 2005 gut gefahren. Der Erfolg zeigt uns, dass wir doch so einiges richtig gemacht haben. Uns war aber auch immer klar, dass das kein Selbstläufer ist, dass wir uns dafür stetig weiterentwickeln und mit der Zeit gehen müssen. Wir müssen weiter investieren, kreativ sein, einfach immer einige Schritte weiterdenken. Dafür sehe ich uns für die Zukunft in allen Bereichen hervorragend aufgestellt.



„Service ist bei uns keine Marketingformel, sondern eine Haltung, die täglich umgesetzt wird“, sagt GETTYGO Geschäftsführer Steffen Fritz.





Ein Herz für Kunden

DER SUPPORT VON GETTYGO – NAHBAR, PERSÖNLICH, KOMPETENT

Bei GETTYGO arbeiten Menschen, die täglich Kundennähe leben. Persönlich ansprechbar, mit einem offenen Ohr für alle Anliegen, begegnet das Team jeder Situation mit Kompetenz, Empathie und Engagement – und bewahrt dabei stets die Ruhe. Das macht die Kundenbetreuung zu einem zuverlässigen Partner im Tagesgeschäft, gerade in den intensiven Umrüstzeiten im Frühjahr und Herbst, wenn in der Werkstatt möglichst alles glatt laufen sollte.

Ob am Telefon, per Mail oder über das neue Online Service Center, für viele Kunden ist das Serviceteam von GETTYGO der erste persönliche Kontakt. Und in Bruchsal setzt man alles daran, dass jeder Kontakt das Vertrauen schafft, das

die Grundlage einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit bildet: GETTYGO ist nahbar, verbindlich und kompetent. Der Reifengroßhändler sieht den Service als genauso wichtig an wie das Sortiment. Und in beiden Fällen wird im wahrsten Sinne des Wortes geliefert. Reklamationen, Lieferverzögerungen, Warenrückgabe, technische Themen oder sonstige Rückfragen kommen in den besten Systemen vor, auch bei GETTYGO. Nur, dass man sich dort da-

Teamwork, wenn Tempo gefragt ist: Insbesondere im intensiven Saisongeschäft ist die Kundenbetreuung oft Express-Sache, denn dann haben sogar kleine Verzögerungen im eng getakteten Werkstattalltag große Auswirkungen.

rum kümmert. Der Kunde gibt das Problem bei der Kundenbetreuung ab und bekommt eine Lösung zurück. „Geschwindigkeit ist dabei ein entscheidender Faktor, gerade im Saisongeschäft“, sagt Emine Durak, die schon seit 2014 dabei ist und weiß, wie es läuft. Die Servicemitarbeiter reagieren dementsprechend schnell. Und wenn eine Aufgabe einmal besonders knifflig wird, wird sie gemeinsam im Team angepackt. So entstehen Ergebnisse, die den Kunden nachhaltig weiterhelfen.

STARK IM NETZWERK

Die Kundenbetreuung ist dabei nicht nur für Kunden da, sondern auch ein Bindeglied zu den Lieferanten. Mit klar defi-

„Wir sind echte Netzwerker“, sagt Emine Durak. Denn das Serviceteam versteht sich als zentrale Drehscheibe zwischen GETTYGO einerseits, den Kunden andererseits und – ganz wichtig – den Lieferanten. Viele Probleme lassen sich nur direkt dort lösen. Die engen Beziehungen zu den Zulieferern sind ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal.

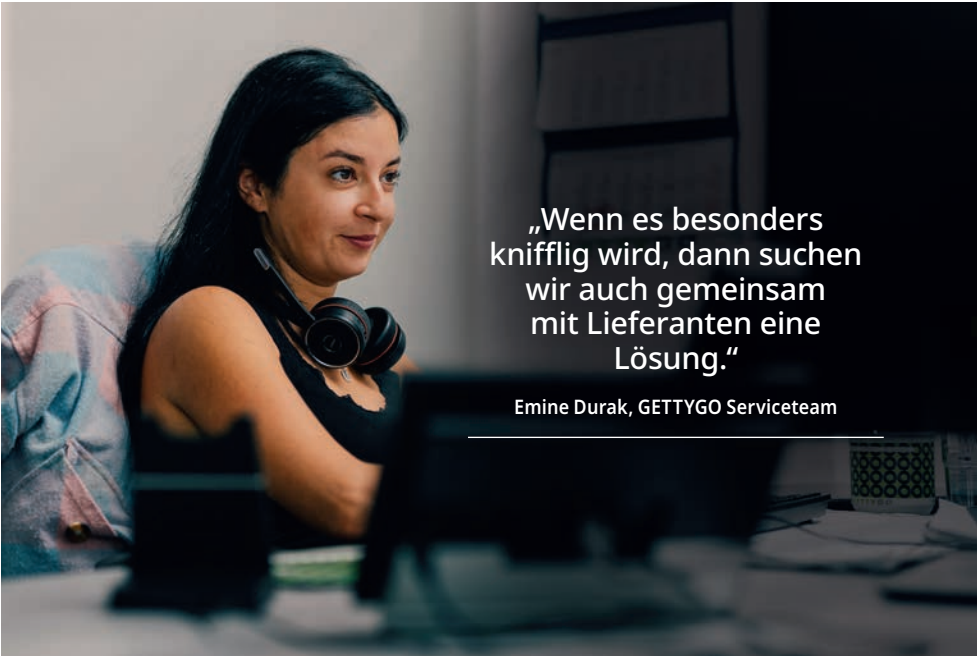
nierten Ansprechpartnern auf beiden Seiten werden Fragen und Probleme direkt geklärt und gemeinsame Lösungen erarbeitet. Dieser enge Austausch sorgt für reibungslose Abläufe und stärkt das gesamte Netzwerk. „Bei den meisten Lieferanten haben wir unseren Ansprechpartner, wissen also direkt, wen wir kontaktieren müssen“, sagt Durak.

ONLINE SERVICE CENTER ALS ERGÄNZUNG

Die telefonische Hotline wird von den Kunden geschätzt, doch inzwischen hat GETTYGO auch eigens ein Online Service Center aufgesetzt – ein Tool, das so kein Wettbewerber bietet. Hier können Kunden rund um die Uhr Fragen stellen und Anliegen einreichen. Statt mühsam Informationen zusammensuchen, genügt ein Klick in der Bestellhistorie auf den Button „Kundensupport“. Das System erkennt daraufhin automatisch, um welches Produkt es geht, und zeigt nur noch Informationen und Auswahlmöglichkeiten an, die wirklich für dieses Thema relevant sind. Dazu werden auch etwaige Fristen berücksichtigt. Sollten zur Bearbeitung auch Bilder oder Dokumente benötigt werden, so werden diese ebenfalls direkt innerhalb des Online-Prozesses angefordert und können dort unmittelbar hochgeladen und entsprechend zugeordnet werden.

ONLINE-EFFIZIENZ TRIFFT OFFLINE-KOMPETENZ

Und trotzdem bleibt das Persönliche erhalten. Hinter jedem Vorgang stehen weiterhin die Kolleginnen und Kollegen von GETTYGO, die sich kümmern – nur eben schneller, gezielter und mit weniger Hin und Her. So wird aus dem Support ein noch besserer Service, unkompliziert, effizient und nah dran an den Bedürfnissen der Kunden. Gleichzeitig bleibt der direkte Kontakt bestehen. „Das Online Service Center ist eine Ergänzung, kein Ersatz“, stellt Durak klar.



„Wenn es besonders knifflig wird, dann suchen wir auch gemeinsam mit Lieferanten eine Lösung.“

Emine Durak, GETTYGO Serviceteam

ANERKENNUNG, DIE MOTIVIERT

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die Aufmerksamkeit. Das Team hört den Kunden genau zu. Das ist notwendig, um die Anliegen genau zu verstehen und Lösungen zu finden. Das hat aber auch einen in die Zukunft gerichteten Aspekt. Rückmeldungen und Erfahrungen der Kunden fließen direkt in die Weiterentwicklung des Angebots und des Systems ein. So trägt die Kundenbetreuung aktiv dazu bei, dass GETTYGO noch besser auf die Anforderungen der Branche reagieren kann.

BESTE BASIS FÜR STARKE KUNDENBEZIEHUNGEN

Die Mühe der Servicemannschaft bleibt nicht unbemerkt. Auch wenn in den Spitzenzeiten die Kommunikation mal etwas angespannt sein kann, bestätigen überwiegend positive Rückmeldungen und viel Lob von Kundenseite die Arbeit der Kolleginnen und Kollegen. Für das Team ist das Anerkennung und Ansporn zugleich – und ein schöner Beweis dafür, dass Herz, Kompetenz und Nähe die beste Basis für starke Kundenbeziehungen sind.



„Wir sind GETTYGO“ – für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Service Center trifft das ganz besonders zu, sind sie es doch, die für viele Kunden (und Lieferanten) buchstäblich das Gesicht oder am Telefon die Stimme von GETTYGO sind. Eine große Verantwortung, der die Profis im Kundenkontakt Tag für Tag aufs Neue gerecht werden.

KONFIGURATOR FÜR FELGEN UND KOMPLETTRÄDER

Die Felgen-Freaks

Gerade im Saisongeschäft muss jeder Handgriff sitzen. In solchen Momenten zeigt sich, wer den Überblick behält. Denn wenn Komplettträder bestellt werden müssen, darf keine Zeit verloren gehen. Allerdings ist die Konfiguration nicht ohne Tücken. Genau hier kommen die „Felgen-Freaks“ von GETTYGO ins Spiel. Mit ihrem optimierten Kompletttrrad-Konfigurator haben sie ein Werkzeug geschaffen, das Werkstätten und Autohäusern das Reifengeschäft spürbar erleichtert.



Die Profis für Räder, Reifen und Komplettträder sorgen dafür, dass das Geschäft der Autohäuser und Werkstätten rollt, buchstäblich. Im Bild: Madlen Beyer aus der Kundenbetreuung mit den Kollegen Thorsten Bauer (l.) und Reinhold Draht.

GROSSE AUSWAHL IST GUT, DURCHBLICK BEHALTEN NOCH BESSER

Das Angebot an Alufelgen, Stahlfelgen und Komplettträgern ist so umfassend, dass für manche Fahrzeuge bis zu 150 verschiedene Produkte angezeigt werden. Und mit der breit gefächerten Lieferantenstruktur kann GETTYGO oft einige Produkte anbieten, die man anderswo nicht finden kann. Das ist beeindruckend, kann aber auch zu einer Herausforderung werden. „Es gehört zur Philosophie von GETTYGO, dass wir nicht nur ein riesiges Angebot haben, sondern dass wir unsere Kunden auch kompetent durch das Angebot führen“, erklärt Reinhold Draht. Er ist im Bereich Räder für den Vertrieb, die Struktur und die Prozessoptimierungen zuständig. Unterstützt wird er dabei von einem echten Expertenteam, das einen Kompletttrrad-Konfigurator betreibt, der die Bestellung nicht nur schnell macht, sondern auch fehlerfrei. Wo früher Tabellen gewälzt und Gutachten durchsucht wurden, genügen heute wenige Klicks.

MIT NUR 8 KLICKS ZUM PASSENDEN PRODUKT

Im Idealfall sind es gerade einmal acht Klicks bis zum fertigen Auftrag. Möglich macht das eine smarte Suchfunktion: Per Eingabe von HSN, TSN und VSN wird das Fahrzeug zweifelsfrei identifiziert. Im folgenden Prozess werden dann ausschließlich für den nächsten Schritt relevante Daten angezeigt. Sämtliche produktspezifischen und verkehrsrechtlichen Informationen sind dabei umfassend und von den Experten bei GETTYGO gleichzeitig übersichtlich aufbereitet. Diese Verknüpfung schafft Sicherheit, reduziert Rückfragen und macht Prozesse planbarer.

„Es gehört zur Philosophie von GETTYGO, dass wir nicht nur ein riesiges Angebot haben, sondern dass wir unsere Kunden auch kompetent durch das Angebot führen.“

Reinhold Draht, GETTYGO Räderteam



Der Mann im Hintergrund mit entscheidender Funktion: Janos Hipp, der Herr der Stammdaten im Räderteam.



Die Räderkompetenzen bei GETTYGO stellen sicher, dass bei jedem Suchvorgang im Konfigurator auch das wirklich passende Produkt herauskommt.

PRÄZISE STAMMDATEN ALS ENTSCHEIDENDER ERFOLGSFAKTOR

Doch damit so ein System funktioniert, braucht es mehr als nur eine clevere Konfigurator-Bedienoberfläche. Entscheidend sind gepflegte, aktuelle Stammdaten. Sie sind das Herzstück des Konfigurators. Das ist die Aufgabe von Janos Hipp, der sich seit seiner Ausbildung mit Reifen und Rädern beschäftigt und seither seine Expertise stetig ausgebaut hat. Ohne ihn läuft nichts. „Nur wenn Artikelinformationen und

Fahrzeugdaten exakt zusammenpassen, lassen sich Fehler vermeiden und der Werkstattalltag lässt sich effizient gestalten“, erklärt er. Bei GETTYGO wird deshalb kontinuierlich investiert, um diese Datenbasis aktuell und verlässlich zu halten.

SUPPORT AUF ALLEN EBENEN

Und falls doch einmal Fragen auftauchen, ist in der Kundenbetreuung Madlen Beyer zur Stelle. Sie ist seit 2008 im Unternehmen und hat sich über die Jahre auf das Gebiet Alufelgen und Kompletttrradberatung spezialisiert. Auch sie hebt die Suche mit der eindeutigen Identifikation der Fahrzeuge mit HSN, TSN und VSN hervor. „Damit hat man die genauen Daten zum Abgleich mit dem Felgengutachten und kann somit einen Bestellfehler gänzlich ausschließen“, sagt sie und konkretisiert: „Unser Shop ist so gut, dass wir im Vorfeld anzeigen können, ob es eventuelle Auflagen im Gutachten zu beachten gibt.“

MEHR AUSWAHL BEI RÄDERN UND REIFEN, WENIGER RISIKO BEI DER BESTELLUNG

Besonders in der Saisonspitze zahlt sich das aus. Werkstätten können aus einer breiten Palette an Felgen-Designs und Reifen wählen, die automatisch auf Eintragungsfreiheit geprüft werden. Ein grüner Haken signalisiert sofortige Freigabe, ein rotes X macht transparent, wo Nachträge nötig sind. Kurzgutachten sorgen dafür, dass die Informationen verständlich und kompakt vorliegen – ohne Zeitverlust.

Sollte es im Vorfeld Rückfragen geben oder ein Kunde sich nicht zu 100 Prozent sicher sein, ist es auch die Aufgabe von Madlen Beyer, das mit ihrem Fachwissen zu prüfen. Damit sorgt sie für schnelle Hilfe im Tagesgeschäft. Sollte es dennoch mal etwas langwieriger werden, kann sie auf den Kollegen Thorsten Bauer aus dem Second-Level-Support für komplexere technische Anliegen zurückgreifen. So bringen die „Felgen-Freaks“ Ordnung ins Chaos, wenn es in den Werkstätten am meisten brummt. Sie liefern nicht nur Technik, sondern auch Sicherheit, Geschwindigkeit und das gute Gefühl, für jede Herausforderung im Tagesgeschäft mit den Pneus gewappnet zu sein.

WEITERFÜHRENDE ANGEBOTE VON GETTYGO

Noch mehr Sortiment, noch mehr Service

GETTYGO bietet Reifen, Räder und Teile – und einen Strauß an weiterführenden Services und Angeboten, der Werkstätten im Alltag zusätzlich unterstützt.

VOLLE AUSSTATTUNG FÜR DIE WERKSTATT – MIT GETTYGO ZUBEHÖR

Mit über 40.000 Artikeln hat GETTYGO sein Sortiment um ein starkes Plus erweitert. Ob Schrauben, Hilfs- und Betriebsstoffe, Arbeitskleidung, Werkzeuge oder spezialisierte Messgeräte, die Auswahl ist breit und tief zugleich. Kunden profitieren von einer intelligenten Suche per Volltext, Artikelnummer, strukturierter Navigation oder durchdachten Filtermöglichkeiten, etwa nach Marken. Jeder Klick führt gezielt zum gewünschten Produkt, ergänzt durch klare Artikelbeschreibungen, Bilder und technische Daten. Transparenz steht dabei an erster Stelle, versteckte Kosten sind bei GETTYGO generell tabu. Die Sortimentserweiterung folgt dem One-Stop-Prinzip: alles in einem Shop, eine Kundennummer, ein Ansprechpartner, eine Sammelrechnung. So sparen Kunden wertvolle Zeit und bündeln ihre Beschaffungsvorgänge komfortabel in einem System. GETTYGO macht Zubehör zur logischen Ergänzung – effizient, übersichtlich und praxisnah.



GETTYGO MACHT KOMPLETTRÄDER NOCH KOMPLETTER

Bei Komplettträgern bietet GETTYGO zwei Jahre volle Garantie auf die Reifen. Eingeschlossen sind Ersatzleistungen bei Einfahrtschäden, Anprallschäden, Reifenplatzen sowie Vandalismus oder Diebstahl – der Pneu wird in jedem Fall zum aktuellen Marktpreis ersetzt, unabhängig vom Abnutzungsgrad. Dabei läuft die Abwicklung im Garantiefall unkompliziert und schnell über ein Online-Formular, das in weniger als drei Minuten ausgefüllt ist. So bleibt der Reifenersatz stressfrei, die Sicherheit hoch und die Werkstattarbeit planbar – GETTYGO sorgt dafür, dass Kunden auf der Straße jederzeit sorgenfrei unterwegs sind.



PLATT, ABER NICHT LIEGEN GEBLIEBEN

Zuverlässige Lieferungen gehören bei GETTYGO zum Alltag – doch damit ist längst nicht Schluss. Der Online-Reifengroßhändler kümmert sich auch um die fachgerechte Entsorgung alter Pneus. Direkt im System können Kunden mit wenigen Klicks den Auftrag auslösen. Ein zertifizierter GETTYGO Partner übernimmt die Abholung der abgefahrenen Reifen und sorgt für die umweltgerechte Verwertung. Das spart Zeit, Nerven und Platz im Lager. So bleibt das Geschäft rund um frische Reifen entspannt und professionell – und die Altreifen sind schnell Geschichte.



PFAND ADE – LABEL DRAUF UND WEG DAMIT

Bei vielen Kfz-Teilen – etwa Lichtmaschinen oder Brems-sätteln – wird beim Kauf ein Pfand erhoben. Dieses erhalten Kunden zurück, sobald das Altteil an den Lieferanten zurückgeschickt wird. Genau hier setzt GETTYGO an: Die Rückabwicklung von Pfandteilen ist jetzt einfacher als je zuvor. Über einen Button im System lässt sich für einen geringen Unkostenbeitrag von nur 5,50 Euro direkt ein bereits vollständig ausgefülltes Paketlabel erzeugen und ausdrucken. Das spart Zeit, reduziert Aufwand und sorgt für einen reibungslosen Ablauf. So wird die Pfandteil-Retoure zum schnellen Handgriff statt zur lästigen Pflicht.



MEHR DRIN IM PAKET

Mit GETTYGOplus+ erweitern Betriebe ihre Reifen-bestellung um zwei starke Zusatzleistungen. Jede Bestellung über GETTYGOplus+ enthält automatisch eine hochwertige Reifengarantie: 24 Monate Ersatzkostenerstattung bei Schäden durch spitze Gegenstände, Bordsteinanprall, Platzen, Vandalismus oder Diebstahl – bis zu 300 Euro ganz ohne Selbstbehalt. Zusätzlich genießen sie ein 14-tägiges Rückgaberecht für nur 5 Euro/Stück Rückholkosten. Das ist im B2B-Bereich alles andere als selbstverständlich. Werkstätten und Autohäuser entscheiden bei jeder Bestellung neu, ob sie die Vorteile von GETTYGOplus+ nutzen möchten – flexibel, fair und mit maximaler Sicherheit.



AdobeStock: aleximx (l.u.) / Ljupco Smokovski (Reifen) / pioneer111 (Werkzeug) / kudostudio (Pakete)



ZEIT UND NERVEN SPAREN MIT GETTYGO

Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) verursachen in Werkstätten viel Mehraufwand. Je nach Fahrzeughersteller, Modell und System unterscheiden sich Programmierung und Anlernen der Sensoren. GETTYGO schafft Abhilfe mit praxisnahen, vorprogrammierten RDKS-Sensoren von Orange. Werkstätten übermitteln einfach die HSN/TSN und VSN sowie Baujahr und optional Monat des Fahrzeugs. GETTYGO liefert daraufhin montagefertige Sensoren, passend programmiert und verpackt. Damit sparen freie Werkstätten Zeit, Nerven und Kosten für Programmiergeräte. Erhältlich in mehreren Farben für 433-Hz-Sensoren und für Tesla-Modelle, sorgt die Lösung für einen unkomplizierten Einbau und reibungslosen Reifenwechsel.



PROZESSBESCHLEUNIGUNG DURCH SAMMELRECHNUNGEN

Wenn die Buchhaltung Gas gibt

„Unseren Kunden den Alltag ein Stück leichter machen“ – das ist das erklärte Ziel des Buchhaltungsteams. Als „unsichtbare Helden“ bei GETTYGO haben sie sich eine Bühne verdient. Denn von der effizienten Sammelrechnung bis zur schnellen Gutschrift, falls doch einmal etwas schiefgeht, sorgt dieses Team für reibungslose Abläufe.

Wenn man an Buchhaltung denkt, haben viele sofort das Bild von dicken Ordnern, endlosen Zahlenkolonnen und streng geführten Tabellen im Kopf. Nüchtern, präzise, ein bisschen trocken – so jedenfalls das Klischee. Wer aber bei GETTYGO einen Blick in die Abteilung Buchhaltung wirft, merkt schnell, dass dort nicht nur Ordnung in den Finanzen herrscht, sondern auch durchaus Spaß an der Arbeit. Denn die Kolleginnen und Kollegen verstehen es, mit einem Lächeln durch die Daten und Prozesse zu navigieren.

SAMMELRECHNUNGEN: EFFIZIENZ MIT AHA-EFFEKT

Besonders stolz ist das Team auf eine Funktion, die sowohl Kunden als auch Lieferanten deutlich entlastet: Sammelrechnungen. Statt sich durch eine Vielzahl einzelner Belege zu kämpfen, sorgt die Buchhaltung für klare Strukturen und schnelle Abläufe. Alles, was innerhalb eines definierten Zeitraums zusammenkommt, wird in einer übersichtli-

chen Rechnung gebündelt. Damit haben Kunden von GETTYGO für sämtliche Bestellungen über die Plattform nur eine Kundennummer, einen Ansprechpartner und ein SEPA-Mandat. „Für die



„Wir machen das.“ Aktiv kümmern statt nur verwalten ist das Motto der Buchhaltungsmannschaft. Denn auch hinter den Kulissen macht ihre Arbeit einen Unterschied für die Kunden von GETTYGO.

Kunden bedeutet das weniger Papierkram, für die Lieferanten eine deutlich effizientere Abwicklung – und für uns das gute Gefühl, allen den Alltag ein Stück leichter zu machen“, erklärt Tina Ott, Leiterin des Teams, das intern kurz „BuHa“ genannt wird.

DATENVERWALTUNG MIT WEITBLICK

Neben den Rechnungen gehört auch die Verwaltung von Kunden- und Lieferantendaten zu den zentralen Aufgaben. Stammdaten sind das Fundament, auf dem Prozesse reibungslos laufen können. Wer schon einmal erlebt hat, wie ein falscher Buchstabe im Namen oder eine alte Adresse zu Verwirrung führen kann, weiß, dass sich Sorgfalt jederzeit auszahlt. „Ein falscher Buchstabe kann manchmal genauso viel Chaos stiften wie eine fehlende Null“, sagt Isabelle Kistner, die schon seit 2011 dabei ist. Genau deshalb wird hier mit Argusaugen gepflegt, korrigiert und aktualisiert. Das Ergebnis sind reibungslose Abläufe, die

oft gar nicht auffallen – was eigentlich das größte Kompliment ist. Die Buchhaltung von GETTYGO sorgt dafür, dass diese Daten nicht nur aktuell, sondern auch sauber strukturiert sind.

GUTSCHRIFTEN – FAIR UND FLEXIBEL

Auch im besten System kann einmal etwas schiefgehen: eine falsche Bestellung, eine doppelte Lieferung oder ein Artikel, der nicht den Erwartungen entspricht. In solchen Fällen ist es die Buchhaltung, die unkompliziert und fair für Ausgleich sorgt. Mit Gutschriften werden Fehler korrigiert, Prozesse glattgezogen und Missverständnisse ausgeräumt. Für Kunden wie für Lieferanten ein deutliches Signal, dass bei GETTYGO nicht nur der Umsatz zählt, sondern vor allem ein partnerschaftlicher Umgang.

MEHR ALS ZAHLEN: DIE BUCHHALTUNG IM ALLTAG

Doch die Arbeit der Buchhaltung endet nicht bei Rechnungen, Daten und Gutschriften. Auch intern ist das Team ein unverzichtbarer Partner. Die Kolleginnen und Kollegen kümmern sich um die Verwaltung der Firmenwagen, von der Tankkarte bis zur nächsten Inspektion. Sie halten die Versorgung der Belegschaft mit Kaffee und Getränken im Blick. „Das kann man bei GETTYGO durchaus als eine systemrelevante Aufgabe verste-



„Wir haben unseren Job gut gemacht, wenn wir unsichtbar bleiben“, sagt das Buchhaltungsteam. Denn dann sind alle Abläufe rund um die Faktur so reibungslos, wie es sich GETTYGO für seine Kunden als Ziel gesetzt hat.

hen“, sagt Gaby Maier mit einem Augenzwinkern. Und sie stehen jederzeit als Ansprechpartner bereit, wenn es Fragen rund um Budgets oder interne Bestellungen gibt.

STRUKTUR MIT GUTER LAUNE

Was die Buchhaltung bei GETTYGO besonders macht, ist die Mischung aus

Genauigkeit und guter Laune. Denn auch wenn Zahlen, Rechnungen und Stammdaten höchste Präzision verlangen – ein freundlicher Spruch, ein kleiner Scherz oder ein gemeinsames Lachen gehören hier einfach dazu. So bleibt die Atmosphäre locker, selbst wenn die Monatsabschlüsse drängen.

Die Buchhaltung bei GETTYGO ist weit mehr als das stille Zahlendreher im Hintergrund. Sie ist Dreh- und Angelpunkt für effiziente Abläufe, sie schafft Klarheit und Vertrauen – und sorgt ganz nebenbei noch für gute Stimmung. Wer also glaubt, Buchhaltung sei ein trockenes Kapitel, sollte sich von GETTYGO eines Besseren belehren lassen. Hier wird gezeigt, dass Zahlen durchaus Spaß machen können, wenn man sie mit Leidenschaft und einem Schuss Humor bearbeitet.

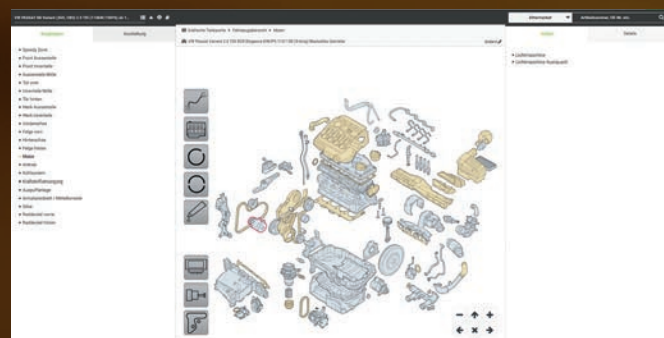


Präzision ist ihr wichtigstes Werkzeug: Zahlen und Daten verzeihen keine Fehler, denn dann kommt Sand ins Getriebe. Nicht ohne Grund legt GETTYGO daher Wert auf ein gut eingespieltes Buchhaltungsteam, dessen Teamplayer rund um Leiterin Tina Ott schon seit vielen Jahren an Bord sind. Für die Kunden bedeutet das: problemlose Prozesse im Alltagsgeschäft und stets ein persönlicher und kompetenter Ansprechpartner, falls es doch einmal hakt.

DAS AUTOSERVICETOOL GETTYGOBYMOTOO

Zauberwort Multi-Lieferantenkatalog

Als GETTYGO im Januar 2025 das neue Autoservicetool GETTYGObyMOTOO präsentierte, war die Erwartung groß. Heute, nach nur neun Monaten, zeigt sich: Das Tool hält, was es verspricht. Weit mehr als 100 Werkstätten setzen es bereits ein – und die Stimmen aus der Praxis sind eindeutig.



Klare Sache: Insbesondere die leichte Bedienbarkeit von GETTYGObyMOTOO und die einfache und sichere Identifizierung von Teilen werden von Anwendern gelobt. Weitere Vorteile: der Zugriff auf detaillierte technische Daten bis hin zum automatischen Datenaustausch mit dem eigenen Warenwirtschaftssystem. Das neue Autoservicetool ist auf höchste Effizienz getrimmt.

Das neu eingeführte Autoservicetool GETTYGObyMOTOO hat den wichtigsten Test bestanden, nämlich wie nützlich es sich für die Kunden in der Praxis machen kann: „Das Tool ist in seinem Umfang einzigartig und wenn man sich damit beschäftigt, dann bietet es einer Werkstatt unzählige Mehrwerte“, sagt Viktor Schick, der im Vertriebsteam von GETTYGO der Mann ist, der den Kunden das Tool erklärt. Entsprechend gut kennt er sich damit aus. Es einmal komplett durchzuspielen, dauert circa eine halbe Stunde. Er weiß aber auch, welches der Trigger ist, wenn jemand nicht so viel Zeit hat: „Bei dem Wort Multi-Lieferantenkatalog sind sofort alle hellhörig.“

IN KÜRZESTER ZEIT DIE MARGE IM EINKAUF VERDREIFACHT

„Wir sparen jeden Tag Zeit und Geld. Vor allem der Multi-Lieferantenkatalog ist für uns Gold wert“, bestätigt auch Sebastian Finder von Kfz-Finder. Er war einer der ersten Nutzer, der schon vor dem offiziellen Launch für GETTYGO und MOTOO die Testphasen durchlaufen hat. Der einzigartige Katalog ermöglicht den Echtzeitvergleich von Preisen und Verfügbarkeiten verschiedener Lieferanten, ohne zwischen Systemen zu springen. „Alle Infos auf einen Blick, inklusive exklusiver GETTYGO Konditionen. So konnten wir unsere Marge im Einkauf bald mehr als verdreifachen“, ergänzt Finder. Allein schon diese Zahl lässt aufhorchen. Auch im laufenden Einkaufsprozess macht sich GETTYGObyMOTOO bezahlt: Dank Warenkorb- und Frachtoptimierung erstellt das System automatisch das günstigste Gesamtangebot – Verfügbarkeit und Fracht inklusive. Das spart bares Geld und minimiert den Aufwand. Dazu kommt die Schnittstellenintegration zum DMS-System. Der automatische Austausch mit dem eigenen Warenwirtschaftssystem reduziert doppelte Eingaben und beschleunigt die Prozesse spürbar.

GROSSE AUSWAHL, GUTE PREISE

Der Einkauf freut sich aber noch über andere Vorteile. Auch die sichere Teile-Identifizierung sorgt für Begeisterung. Statt langen Suchens reicht die Eingabe von HSN/TSN oder VIN, um gezielt Ersatzteile zu finden, die passen. „Seit wir das Tool nutzen, haben wir so gut wie



Starkes Team für das neueste Tool im GETTYGO Werkzeugkasten: Vor allem der Multi-Lieferantenkatalog mit seinem Echtzeitvergleich von Preisen und Verfügbarkeiten kommt gut bei den Autohäusern und Werkstätten an.

keine Retouren mehr“, sagt Finder. Und noch besser: Er bekommt auch, was er braucht, denn bei der Lieferantenstruktur legt GETTYGO seit jeher großen Wert auf Leistungsstärke. „Mit über 2,5 Millionen Artikeln für mehr als 22.000 Fahrzeugtypen haben wir ein großes Sortiment mit ebenso großer Verfügbarkeit“, sagt Gregor Knosala, Leiter des Teilebereichs.

LIEFERENGÄSSE LÖSEN

Eine Werkstatt kann aber auch eigene Lieferanten integrieren, sodass vorhandene und ebenfalls bewährte Geschäftsbeziehungen weiter bestehen können. Das findet auch Robert Pal von der Meisterwerkstatt Pal Fahrzeugtechnik in Freudenberg gut. Ganz entscheidend ist für ihn aber ebenso die Verfügbarkeit: „Zum einen ist die Plattform sehr benutzerfreundlich aufgebaut, sodass wir die Ersatzteile schnell finden können. Und zum anderen hatten wir teilweise Probleme, Teile überhaupt zu bekommen, das hat sich mit dem breiten Angebot bei GETTYGO komplett geändert.“

„Das Tool ist in seinem Umfang einzigartig und wenn man sich damit beschäftigt, dann bietet es einer Werkstatt unzählige Mehrwerte.“

Viktor Schick, GETTYGO Vertriebsteam

ÜBERRAGENDE VERFÜGBARKEIT

Die gute Verfügbarkeit schätzt auch Finder sehr: „Wenn ich ein bestimmtes Teil verbauen will, dann verbaue ich das jetzt auch, denn bei diesem Katalog kann es immer jemand liefern.“ Hinzu kommt der Zugriff auf detaillierte technische Daten. Reparaturleitfäden, Rückrufaktionen, Reifen- und Räderdaten stehen auf Knopfdruck bereit. Das ist ein echter Mehrwert, mit dem Werkstätten ihre Kunden noch professioneller beraten können. Ein weiteres Highlight ist die automatisierte Wartungsplanung. Das System schlägt passende Arbeiten, Artikel und Arbeitswerte vor – bis hin zum fertigen Angebot. „Dank der integrierten Arbeitswerte lassen sich Reparaturzeiten genau ermitteln und Angebote exakt kalkulieren, was eine enorme Erleichterung im Werkstattalltag bedeutet“, erzählt Robert Pal. „Das sorgt nicht nur für Transparenz gegenüber den Kunden, sondern auch für eine wirtschaftlichere Auftragsabwicklung.“ GETTYGObyMOTOO bringt nicht nur digitale Intelligenz in den Werkstattalltag, sondern sorgt auch für messbare Ergebnisse. „Effizienz, Transparenz und Margenvorteile sind überzeugende Argumente und der Zuspruch von inzwischen über 100 Werkstätten ist der beste Beweis dafür“, fasst Knosala zusammen. Und Viktor Schick wird gerne noch weitere Werkstätten durch das System führen und begeistern. Er ergänzt: „Es gibt für Interessenten auch die Möglichkeit, das Autoservicetool 30 Tage lang vollumfänglich und kostenfrei zu testen.“



GETTYGO ALS MANDANTENLÖSUNG

Starke Kooperation für Autohäuser

ELN und GETTYGO vereinen zwei Expertisen: den professionellen Fahrzeughandel und die effiziente Beschaffung von Reifen, Rädern und Teilen. Händler profitieren von diesem Zusammenspiel, ohne selbst in komplexe Schnittstellen oder zusätzliche Software investieren zu müssen. So wird die Kooperation der beiden Branchenprofis zum Gewinn für Autohäuser und Werkstätten.

Digitalisierung, neue Vertriebsformen und veränderte Kundenbedürfnisse verlangen von Autohäusern immer mehr Flexibilität. Wer sich im Wettbewerb behaupten will, benötigt nicht nur eine starke Fahrzeugplattform, sondern auch effiziente Zusatzservices, die den Arbeitsalltag erleichtern. Genau hier setzt ELN, einer der führenden Anbieter von Fahrzeugplattformen für den markenübergreifenden Autohandel, an.

STARKER PARTNER FÜR GETTYGO

Seit über zwei Jahrzehnten unterstützt ELN zahlreiche Autohäuser mit seinem Netzwerk aus freien Händlern, Vertragshändlern, Großhändlern und Kooperationspartnern. Die Plattform bietet Zugriff auf ein breites Angebot an Fahrzeugen, von Neuwagen und Tageszulassungen bis hin zu jungen Gebrauchten. Mit einer klar strukturierten Oberfläche, praxisnahen Funktionen und transpa-

renten Prozessen schafft ELN die Basis für professionellen Fahrzeughandel. Doch bei ELN geht der Dienstleistungsgedanke noch weiter. Neben dem Fahrzeugangebot stellt das Unternehmen seinen Mitgliedern zusätzliche Services zur Verfügung, die im Tagesgeschäft echte Mehrwerte bieten. Ein herausragendes Beispiel dafür ist die Integration der Mandantenlösung des Online-Reifengroßhändlers GETTYGO.



GETTYGO IM ELN-STYLE

Als Mandantenlösung ist die etablierte digitale Plattform für Reifen, Räder und Teile nahtlos in die bestehende Infrastruktur von ELN eingebettet. Die Händler loggen sich in ELN ein und haben direkten Zugriff auf GETTYGO, ohne eine separate Lösung implementieren oder zusätzliche Verwaltungsaufgaben übernehmen zu müssen. Für sie fühlt es sich an wie ein Service aus einer Hand. Kein zweites Login, keine doppelte Pflege von Zugangsdaten, das spart Zeit und reduziert Fehlerquellen.

HÄNDLER PROFITIEREN DOPPELT

Durch die Integration in ELN profitieren Händler doppelt. Sie haben nicht nur Zugriff auf ein umfassendes Fahrzeugangebot, sondern können auch den Reifen- und Felgenbedarf ihrer Kunden zuverlässig abdecken sowie Teile zu attraktiven Preisen beziehen. Das stärkt die Kundenbindung und eröffnet zusätzliche Umsatzpotenziale. Schließlich zählt GETTYGO zu den führenden Online-Reifengroßhändlern in Deutschland. Über das System können Reifen, Felgen und Komplettäder und Ersatzteile schnell, sicher und zu marktgerechten Konditio-

nen bestellt werden. Gerade in einem Geschäft, das von saisonalen Spitzenzeiten geprägt ist, ist auch für Autohäuser die effiziente Beschaffung entscheidend.

ALLES AUS EINER HAND

Diese Digitalisierung ist dabei weit mehr als ein Trend, sie ist die Grundlage für nachhaltigen Erfolg. Mit der Mandantenlösung von GETTYGO zeigt ELN, wie moderne Händlerplattformen funktionieren: Sie bündeln relevante Services an einem Ort und ermöglichen so ein ganzheitliches Arbeiten.

Die Lösung steigert zudem den Umsatz. Denn ein Kunde, der ein Fahrzeug kauft, benötigt oft auch das passende Räder- oder Reifenpaket. Mit GETTYGO innerhalb von ELN lassen sich diese Wünsche

„Mit der Kooperation zwischen ELN und GETTYGO schaffen wir echten Mehrwert – ein Gewinn für alle Beteiligten.“

Markus Hamacher, Geschäftsführer ELN

Eins plus eins ergibt: Mehrwert!

Die Kooperation von GETTYGO und ELN bündelt Expertise im Sinne der Kunden. Mit der Fokussierung auf die jeweiligen Kernaufgaben tragen die beiden Partner jeweils das bei, was sie am besten können: ELN bringt die Expertise im Fahrzeughandel mit, GETTYGO bringt Know-how bei Reifen, Rädern und Teilen mit ein.

sofort erfüllen. Das erhöht die Kundenzufriedenheit und führt zu zusätzlichen Erträgen.

EIN SERVICE MIT PERSPEKTIVE

Für ELN ist die Mandantenlösung wie geschaffen. ELN und GETTYGO vereinen zwei Expertisen: den professionellen Fahrzeughandel und die effiziente Beschaffung von Reifen, Rädern und Teilen. Händler profitieren von diesem Zusammenspiel, ohne selbst in komplexe Schnittstellen oder zusätzliche Software investieren zu müssen. Selbst das umfangreiche Autoservicetool kann von ELN-Händlern zugebucht werden. Gerade in einer Branche, die sich ständig verändert, sind solche Kooperationen ein Schlüssel zum Erfolg. ELN-Geschäftsführer Markus Hamacher bringt es auf den Punkt: „Für unsere angeschlossenen ELN-Partner sind Vertrauen, Qualität und Service unverzichtbar. Sie brauchen starke und verlässliche Partner, die ihren Arbeitsalltag im Handel erleichtern. Mit der Kooperation zwischen ELN und GETTYGO schaffen wir genau diesen Mehrwert – ein Gewinn für alle Beteiligten.“

SO GEHT DIGITALISIERUNG

Die Autohäuser von ELN positionieren sich so nicht nur als kompetente Partner beim Fahrzeugverkauf, sondern auch als Komplettanbieter rund ums Auto. Mit ELN und der Mandantenlösung von GETTYGO erhalten Autohäuser einen echten Wettbewerbsvorteil. Sie arbeiten effizienter, bieten ihren Kunden ein erweitertes Serviceportfolio und können sich auf das konzentrieren, was zählt: den erfolgreichen Handel und die persönliche Betreuung. ELN zeigt damit, wie Digitalisierung im Automobilhandel funktionieren kann – praxisnah, partnerschaftlich und mit spürbarem Mehrwert.

ZUSAMMENARBEIT MIT LIEFERANTEN

Verlässliche Partner mit Profil

Viele Unternehmen wären gerne Handelspartner von GETTYGO. Aus gutem Grund, denn die Großhandelsplattform stellt einen attraktiven Absatzkanal dar und bietet Zugang zu diversen Kundengruppen. Dafür legen die Bruchsaler aber auch großen Wert auf entsprechende Leistungsstärke. Ist die gegeben, dann ist jede Partnerschaft mit GETTYGO eine Win-win-Situation mit echtem Mehrwert, wie die Beispiele von Reifen Baierlacher und Lott Autoteile zeigen.

REIFEN BAIERLACHER: GEMEINSAME WERTE

Im Herzen von Oberbayern, genauer gesagt in Weilheim, rund eine Autostunde von München entfernt, hat sich Reifen Baierlacher als feste Größe im Reifenhandel etabliert. Eine Stärke des Unternehmens ist die Kombination aus einem breiten sowie tiefen Sortiment und der Verfügbarkeit, auf die sich Werkstätten und Händler jederzeit verlassen können. Über 200.000 Reifen und Räder von allen namhaften Herstel-



„Es gibt den direkten Kontakt, wir kennen die Kollegen bei GETTYGO und die kennen uns. So ist das nicht nur eine sehr angenehme Zusammenarbeit, sondern auch eine, bei der schnell pragmatische Lösungen im Sinne unserer Kunden gefunden werden.“

Alexander Schramm,
Geschäftsführer Reifen Baierlacher

„Die persönliche Chemie stimmt, die Kommunikationswege sind kurz und Herausforderungen werden zielführend angegangen.“

Björn Zobel,
Geschäftsführung Lott Autoteile



lern hat Baierlacher auf Lager, von Pkw- und SUV-Reifen über Transporter- und Offroad-Bereifung bis hin zu Speziallösungen. Weiter zeichnen den Großhändler eine konsequente Kundenorientierung und partnerschaftliche Denkweise aus, was beides fest in der Unternehmenskultur verankert ist. Mit diesem umfassenden Sortiment und seinem Spirit ist Reifen Baierlacher fast schon ein logischer Partner von GETTYGO. Und Geschäftsführer Alexander Schramm weiß das zu schätzen: „Es gibt den direkten Kontakt, wir kennen die Kollegen bei GETTYGO und die kennen uns. So ist das nicht nur eine sehr angenehme Zusammenarbeit, sondern auch eine, bei der schnell pragmatische Lösungen im Sinne unserer Kunden gefunden werden.“

DER SERVICEGEDANKE STEHT ÜBER ALLEM

Was den Servicegedanken angeht, ist Schramm voll und ganz auf einer Linie mit GETTYGO. Dabei hat er auch die Software an sich im Blick und hebt hervor, dass der sehr detaillierte Komplett- rad-Konfigurator ein gutes Beispiel ist, wie man Kunden zusätzliche Mehrwerte bieten kann. „Dieser Konfigurator sucht wirklich seinesgleichen.“ Ähnlich geht es ihm bei der Kundenbetreuung: „Der Support von GETTYGO ist super, die Reaktionszeiten sind enorm und die Kolle-

ginnen und Kollegen sind sehr engagiert.“ Wie wichtig Zuverlässigkeit im Reifengeschäft ist, weiß man auch bei Baierlacher. Damit das funktioniert, werden weite Teile Süddeutschlands bis hinein nach Österreich durch die eigene Logistik mit großem Fuhrpark beliefert. Für diesen Fall ist das Unternehmen auch ein Partner für das Angebot GETTYGOregio, für eine Lieferung innerhalb von 24 Stunden. Der weitere Versand wird von führenden Logistikpartnern unterstützt. So wird gemeinsam, selbst während einer Saison, eine schnellstmögliche Auslieferung sichergestellt.

LOTT AUTOTEILE: QUALITÄT VOR QUANTITÄT

Seit Anfang 2023 ist auch Lott Autoteile Partner von GETTYGO. Das Unternehmen zählt seit Jahren zu den leistungsstarken Lieferanten im deutschen Kfz-Teilemarkt, mit einem breiten Portfolio, hoher Lieferfähigkeit und schnellen Reaktionszeiten. Das Lager umfasst auf einer Fläche von knapp 10.000 Quadratmetern ein großes Sortiment an sofort verfügbaren Lagerartikeln. Durch teilautomatisierte Prozesse, eine optimierte Versandabwicklung und zuverlässige Logistikpartner kann eine Vielzahl an online bestellten Artikeln noch am Tag der Bestellung verschickt werden. Von dieser Stärke profitiert auch GETTYGO.

Der Online-Reifengroßhändler setzt bei seinem Teileangebot auch auf die Kompetenz von Lott und kann so seinen Kunden ein noch umfangreicheres Sortiment anbieten. Doch auch Lott gewinnt durch die Zusammenarbeit. Über den Vertriebskanal GETTYGO erreicht das Unternehmen gezielt neue Kundengruppen und profitiert von den Sammelrechnungen durch GETTYGO, wo das unternehmerische Risiko liegt. Zahlungsausfälle sind für Lott damit kein Thema, während der administrative Aufwand gleichzeitig deutlich reduziert wird.

STARKE PARTNERSCHAFTEN DURCH ZUSAMMENARBEIT AUF AUGENHÖHE

Neben den geschäftlichen Vorteilen zeichnet die Partnerschaft vor allem eines aus: Zusammenarbeit auf Augenhöhe. „Die persönliche Chemie stimmt, die Kommunikationswege sind kurz und Herausforderungen werden zielführend angegangen“, beschreibt Björn Zobel aus der Geschäftsführung von Lott die Kooperation, die nicht nur wirtschaftlich Sinn macht, sondern auch menschlich überzeugt. Auf diese Weise baut GETTYGO auf stabile, zukunftsorientierte Partnerschaften, von denen beide Seiten profitieren – und am Ende vor allem die Kunden, die auf bestmöglichen Service und reibungslose Abläufe vertrauen können.

KUNDENPORTRÄT AUTOHAUS KÖNNINGER

Tradition trifft moderne Partnerschaft

Das Autohaus Könninger meistert seit vielen Jahren in enger Zusammenarbeit mit GETTYGO die Herausforderungen im Teile- und Reifengeschäft. In der sich stets verändernden Automobilhandelsbranche hält GETTYGO dem Betrieb als innovativer Partner den Rücken frei und ebnet den Weg für Wachstum.

Das Autohaus Könninger ist seit rund vier Jahrzehnten im Landkreis Göppingen und darüber hinaus fest verankert und steht für eine Mischung aus Tradition, persönlicher Beratung und einem umfassenden Leistungsangebot. Unter der Leitung von Geschäftsführer Johannes Könninger hat sich das Unternehmen konsequent weiterentwickelt, von den Anfängen als klassischer Kfz-Betrieb bis hin zum modernen Autohaus, das heute den Spagat zwischen individueller Kundenbetreuung und den Anforderungen eines digitalen Marktes meistert. Das Autohaus Könninger versteht sich nicht nur als Verkaufsstätte für Neu- und Gebrauchtwagen, sondern vor allem als verlässlicher Dienstleister für die Mobili-

tät seiner Kundinnen und Kunden. Neben dem Fahrzeugverkauf gehören eine Werkstatt mit umfangreichen Serviceangeboten und die kompetente Beratung in allen Fragen rund um Reifen, Räder und Kfz-Teile zum Selbstverständnis des Hauses. „Wir sind ein Autohaus mit klarer Haltung“, erklärt Johannes Könninger. „Das heißt: Wir wollen nicht nur Autos verkaufen, sondern Menschen mobil halten, und zwar so unkompliziert und verlässlich wie möglich.“

PARTNERSCHAFT MIT GETTYGO: SEIT VIELEN JAHREN GEWACHSEN

Damit dieses Versprechen im Alltag eingelöst werden kann, braucht es starke Partner im Hintergrund. Einer davon ist

GETTYGO, auf dessen Plattform das Autohaus seit vielen Jahren zurückgreift. Die Zusammenarbeit erstreckt sich auf die gesamte Bandbreite – von Reifen und Komplettträgern über Zubehör bis hin zu Kfz-Teilen, die im Tagesgeschäft schnell verfügbar sein müssen. Für Könninger und sein Team ist dabei besonders wichtig, dass GETTYGO nicht nur als Großhändler fungiert, sondern eine echte digitale Schnittstelle in der Beschaffung darstellt: „Früher mussten wir für jedes Teil unterschiedliche Lieferanten anfragen. Heute haben wir mit GETTYGO einen zentralen Zugang, der uns enorm viel Zeit erspart und gleichzeitig die Auswahl vergrößert“, so der Geschäftsführer. „Dabei können wir ei-

gene Daten hinterlegen und bekommen dann vom System schon alles fertig kalkuliert angezeigt.“

EFFIZIENZ TRIFFT VERLÄSSLICHKEIT

Die Vorteile liegen für das Autohaus Könninger auf der Hand. Durch die Anbindung an GETTYGO kann der Betrieb kurzfristig reagieren, wenn Kunden spezielle Wünsche äußern oder unerwartete Reparaturen anstehen. Ob saisonaler Reifenwechsel, die Suche nach einer bestimmten Felge oder ein dringend benötigtes Ersatzteil, über die Plattform lassen sich passende Lösungen schnell, unkompliziert und meist auch noch zu attraktiven Preisen finden. „Gerade in dieser Branche ist das für uns ein echter Wettbewerbsvorteil, weil Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit eine zunehmend entscheidende Rolle spielen“, betont Johannes Könninger. „Unsere Kunden spüren diesen Mehrwert direkt, weil wir ihnen oft schneller helfen können als andere Betriebe.“

ZUSAMMENSPIEL AUF AUGENHÖHE

Das Verhältnis zwischen dem Autohaus Könninger und GETTYGO ist längst mehr als eine reine Geschäftsbeziehung. Beide Seiten haben über die Jahre Vertrauen aufgebaut und die Zusammenarbeit kontinuierlich vertieft. Für Könninger ist das vor allem eine Frage der Haltung: „Wir arbeiten gerne mit Partnern, die



Johannes Könninger nutzt auch die zusätzlichen Features der GETTYGO Plattform, wie die Möglichkeit, im Beratungsgespräch die Darstellung per Mausklick in eine Kundenansicht zu ändern.

unsere Sprache sprechen. GETTYGO versteht die Anforderungen eines Autohauses, weil das Unternehmen nah an den Werkstätten und Händlern dran ist. Man merkt einfach, dass da Leute sitzen, die wissen, worauf es im Alltag ankommt.“

WACHSTUM UND SICHERHEIT

Und es kommt auf so viele Dinge an. Die Automobilbranche befindet sich seit Jahren im Umbruch von alternativen Antrieben über digitale Verkaufsmodelle bis hin zu veränderten Kundenerwartungen. Für das Autohaus Könninger bedeutet das, flexibel zu bleiben und gleichzeitig

auf bewährte Strukturen zu setzen. Partner wie GETTYGO sind dabei ein wichtiger Baustein, weil sie es ermöglichen, neue Herausforderungen im Teile- und Reifengeschäft effizient zu meistern. „Wir können nicht alles selbst abbilden, sondern müssen uns auf Partner verlassen, die uns den Rücken freihalten“, fasst Könninger zusammen. „Mit GETTYGO haben wir jemanden an der Seite, der uns diese Sicherheit gibt und mit dem wir wachsen können.“

BLICK IN DIE ZUKUNFT

Das Beispiel zeigt, wie sich Tradition und Moderne in der Automobilbranche verbinden lassen. Ein regional verwurzelter Betrieb, der seine Kundinnen und Kunden mit persönlichem Einsatz betreut, setzt auf die Möglichkeiten eines digitalen Systems, um im Tagesgeschäft effizienter zu werden. Die Zusammenarbeit mit GETTYGO ist damit nicht nur ein Exempel für erfolgreiche Partnerschaft, sondern auch ein Signal dafür, wie der Mittelstand in Zeiten des Wandels bestehen kann: mit Verlässlichkeit, Offenheit für Neues und Partnern, die diesen Weg aktiv ebnen.

Das Autohaus Könninger in Söben ist ein langjähriger und überzeugter Kunde von GETTYGO, der sämtliche Services schätzt – von der Reifen- und Räderbestellung über den Teilekatalog bis zum Autoservicetool.



AdobeStock/dikushin (L); Autohaus Könninger

ANGESTELLT BEI GETTYGO

Geringe Fluktuation bei hoher Identifikation

GETTYGO trifft als Arbeitgeber einen Nerv: Professionalität mit Herz, Verlässlichkeit mit Freiraum und ehrliche Wertschätzung. Das spüren auch die Kunden, denn Leidenschaft für besten Service lässt sich nicht verordnen.

Bei GETTYGO geht es um Reifen, Felgen, Teile und digitale Services – es geht aber immer auch um Menschen. Wer das Unternehmen kennenlernt, spürt sofort eine familiäre Atmosphäre, nahbar und authentisch. Das ist sicher auch ein Grund für die bemerkenswert geringe Fluktuation. Viele Kolleginnen und Kollegen sind schon seit Jahren, manche sogar seit der ersten Stunde dabei. Diese Konstanz spricht für ein Arbeitsklima, das mehr ist als nur angenehm. Die Unternehmenskultur bei GETTYGO lebt davon, dass Familie stets Vorrang hat. „Wir können nur dann unser Bestes geben, wenn wir auch privat im Gleichgewicht sind“, heißt es im Team. Deshalb wird auf individuelle Bedürfnisse Rücksicht genommen, soweit das im laufenden Betrieb möglich ist, ob flexible Arbeitszeiten, Homeoffice-Lösungen oder Unterstützung in besonderen Lebensphasen.

WERTSCHÄTZUNG UND VERTRAUEN
Geschäftsführer Steffen Fritz weiß, dass die Mitarbeiter das größte Kapital des Unternehmens sind. Darum spricht er auch ganz bewusst von „Kollegen“. Das ist mehr als ein sprachlicher Kniff – es beschreibt den gelebten Umgang miteinander. Man begegnet sich auf Augenhöhe, Ideen und Meinungen zählen, ob aus dem Vertrieb, der IT, der Kundenbetreuung oder der Verwaltung. Flache Hierarchien und echtes Teamdenken prägen den Alltag bei GETTYGO. „Teamfähigkeit und Kom-

munikationsfreude sind neben den fachlichen Kompetenzen sehr wichtige Kriterien im Bewerbungsgespräch“, erklärt Manuela Bartocha, die bei GETTYGO für das Personalwesen zuständig ist. Diese Kultur wird intern geschätzt und wirkt auch nach außen. Denn die Identifikation mit dem Unternehmen ist spürbar, die Kolleginnen und Kollegen zeigen großes Engagement und das trägt unmittelbar zur Servicequalität im Kundenkontakt bei. Authentizität und Wertschätzung lassen sich eben nicht verordnen, sie entstehen aus Überzeugung. Auch fachlich bietet GETTYGO ein Umfeld, das Lust auf Leistung macht. Spannende Aufgaben, viele Freiheiten und echte Entfaltungsmöglichkeiten sorgen dafür, dass niemand in Routine erstarrt. Wer Verantwortung übernehmen will, bekommt sie.

„Zufriedene Mitarbeiter sorgen für zufriedene Kunden, das ist unser Credo.“

Manuela Bartocha,
Personalwesen GETTYGO

Wer Neues ausprobieren möchte, findet Unterstützung. „Wir sind immer bestrebt, alle nach den persönlichen Stärken einzusetzen, das ist ein Teil des Erfolgs von GETTYGO“, sagt Bartocha. So entsteht eine Mischung, die in der heutigen Arbeitswelt selten geworden ist: Professionalität mit Herz, Verlässlichkeit mit Freiraum und ehrliche Wertschätzung mit dem Anspruch, gemeinsam jeden Tag ein Stück besser zu werden.

„Jede Mitarbeiterin und jeden Kollegen nach den persönlichen Stärken einzusetzen und nach Kräften zu fördern, ist Teil des Erfolgs von GETTYGO“, sagt Manuela Bartocha.



SOZIALE PROJEKTE MIT PERSÖNLICHEM ODER REGIONALEM BEZUG

GETTYGO tut Gutes

Manchmal kann ein kleiner Beitrag einen großen Unterschied machen: Gesellschaftliches Engagement braucht viele helfende Hände, daher packt GETTYGO mit an – vom Wunscherfüller im Bulli über die Tafeln bis hin zu Sach- und Geldspenden reicht das Engagement.

GETTYGO zeigt seit Jahren, dass wirtschaftlicher Erfolg und gesellschaftliche Verantwortung Hand in Hand gehen können. Das Unternehmen ist sich bewusst, dass nicht alle Menschen vom Glück verfolgt sind und an vielen Stellen Unterstützung benötigt wird. Deshalb engagiert sich der Reifengroßhändler mit Herzblut in einigen Projekten, die stets einen persönlichen oder regionalen Bezug haben. Ein Highlight ist das Engagement im Rahmen der ADAC Europa Classic. Hier tritt GETTYGO als Wunscherfüller auf: Menschen mit Handicap dürfen als Beifahrer an exklusiven Oldtimer-Ausfahrten teilnehmen und unvergessliche Stunden erleben. Parallel unterstützt GETTYGO die Arbeit der beteiligten Organisationen mit Spenden.



Bulli als Wunscherfüller: Einmal im Oldtimer mitfahren dürfen, und dann sogar noch eine ganze Ausfahrt lang. GETTYGO engagiert sich mit solchen gemeinnützigen Aktionen, um der Gemeinschaft etwas zurückzugeben.

UNTERSTÜTZUNG FÜR REGIONALE PROJEKTE
Auch die Tafeln in Bruchsal, Bretten und Schwetzingen erfahren Hilfe. Mit finanziellen Beiträgen hilft GETTYGO mit, Bedürftige mit Lebensnotwendigem zu versorgen – ein Einsatz, der aus regionaler Verbundenheit und persönlichem Enga-

gement von Mitarbeitenden entstanden ist. Eine besondere Herzensangelegenheit ist die Unterstützung der Stiftung Paula Wittenberg. Sie setzt sich für die Anschaffung von Kindernotarztwagen im Rhein-Neckar-Raum ein, um erkrankten Säuglingen und Kleinkindern im Notfall die bestmögliche Versorgung zu sichern.

Anlässlich einer Erkrankung im Umfeld von GETTYGO engagiert sich das Unternehmen auch im Kampf gegen Blutkrebs durch die Typisierung eigener Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie durch Spenden an die DKMS.

JEDER BEITRAG ZÄHLT
Seit 2022 ist GETTYGO außerdem Partner der Initiative „KSC tut gut“ – dem gesellschaftlichen Engagement des Karlsruher SC. Hier hat sich das Unternehmen gleich mehrfach eingebracht. So floss eine Spende in den Förderpreis, bei einer Weihnachtswunschaktion wurden Kinderwünsche vom Baum gepflückt und für das Sybelheim in Karlsruhe erfüllt. Und bei einer Kleidersammelaktion half GETTYGO mit, warme Kleidung für Bedürftige bereitzustellen. All diese Projekte spiegeln wider, dass gesellschaftliches Engagement für GETTYGO kein Randthema, sondern Teil der Unternehmensidentität ist. Ob vor Ort in der Region oder in überregionalen Initiativen – das Team von GETTYGO ist überzeugt, dass jeder Beitrag zählt, um die Welt ein Stückchen besser zu machen.



Kicken für den guten Zweck – eine Steilvorlage für das soziale Engagement von GETTYGO. Die gemeinnützige Initiative „KSC tut gut“ des Karlsruher SC hat den Ball vors Tor gelegt, GETTYGO hat die Vorlage verwandelt: Mit Spenden oder auch mal einer Kleidersammelaktion beteiligt sich GETTYGO an der Initiative des Fußballvereins.



REIFEN, RÄDER, TEILE – WIR KÜMMERN UNS DRUM.



STARKER SERVICE, STARKES SORTIMENT

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 Großreifen ab 17,5 Zoll und Kfz-Teile).

Überzeugen Sie sich – kostenlos und unverbindlich:



www.gettygo.com/registrierung



GETTYGO