



**Continental**  
3. Busreifengeneration S. 36



**IT-Spezial**  
Neue Lösungen S. 40



**Runderneuerung**  
Qualitätsversprechen S. 68



**point S**  
Auf Zukunft programmiert S. 84

DIREKT. SCHNELL. EINFACH. Und kostenlos!

**MEHR NEUE  
FUNKTIONEN**

- **MARKTPLATZ**, jetzt zum Verkäufer bei GETTYGO werden
- **NEUER FELGENKONFIGURATOR** mit vereinfachten Suchfunktionen und Kurzgutachten
- **ERWEITERTE SENDUNGSVERFOLGUNG** für DPD, GLS, UPS und DHL

**GETTYGO**

GETTYGO – das Reifen-Depot im Internet.  
**SCHON AB 1 STÜCK FRACHTFREI!**

Zuverlässig und unkompliziert: Große Markenauswahl, transparente Preise, keine Mindestbestellmengen und schnelle Lieferung. Und auch hinterher bleibt alles ganz entspannt: Nur ein Ansprechpartner, eine Kundennummer, eine Rechnung – ganz gleich, welche Lieferanten für Sie im Einsatz waren.

Einfach mal unverbindlich testen! Kostenlose Registrierung, keine Nutzungsgebühren, keine Nebenkosten: [www.gettygo.de](http://www.gettygo.de)

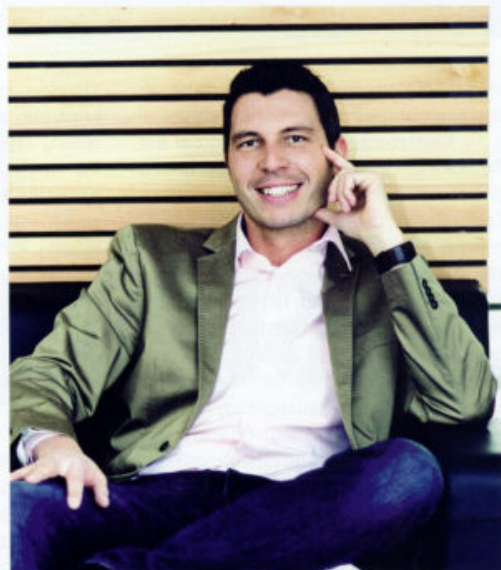
125 Jahre Dunlop  
Die Geschichte der Marke –  
ab Seite 58

TYRE24

## Außendienst europaweit ausgebaut

Die Tyre24Group hat den Außendienst der einzelnen Marktplätze europaweit ausgebaut. Allein in Deutschland sollen zukünftig elf Vertriebler in festgelegten Postleitzahlgebieten für eine flächendeckende Betreuung der Kunden sorgen. Bei der Auswahl der Gebiete wurde laut Unternehmensangaben besonderer Wert auf die Kundenklassifikation und die Optimierung des Engpassfaktors Zeit gelegt. „Die qualifizierte, persönliche und kompetente Beratung unserer Kunden ist ein wichtiger Aspekt unseres Erfolgs. Durch die stetig wachsende Marktpresenz von Tyre24 war es notwendig geworden, in unseren Außendienst zu investieren und weitere Stellen zu schaffen“, sagt Markus Nagel, Vertriebsleiter der Tyre24Group. Neben der Investition in zusätzliche Vertriebspower überarbeitete das Pfälzer Unternehmen auch das Adressmanagement, um das Kundenpotenzial noch bewusster ausschöpfen zu können. Neben der Neukundengewinnung für die Plattform Tyre24 möchte Markus Nagel mit seinem verstärkten Vertriebsteam auch die Chance nutzen, den Kunden vor Ort weitere speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen und Produkte aus dem Portfolio der Tyre24Group vorzustellen. Genannt werden die Aluräder von AZEV, die Reifenhändler-Preis-Suchmaschine [www.reifen-vor-ort.de](http://www.reifen-vor-ort.de) und die branchenspezifischen eCommerce-Lösungen. Von der personellen Investition im Außendienst verspricht sich Tyre24 weiterhin Wachstumssteigerungen und eine zielgerichtete Erweiterung der Marktposition.

In Frankreich sei es aufgrund eines Wachstums in den ersten fünf Monaten des Jahres mit einer Steigerung um 45 Prozent des Reifenumsatzvolumens zum Vorjahr wichtig gewesen, personell weiter zu investieren. Verdoppelt wurde das Außendienstteam. Für den neuen Marktplatz in Italien, der im Sommer online gehen soll, konnten zwei italienische Außendienstler gewonnen werden. Mit der Steuerung des europaweiten Außendienstes wurde Markus Nagel beauftragt. Dieser ist in der neu geschaffenen Stelle als Vertriebsleiter gemeinsam mit seinem Stellvertreter Wolfgang König verantwortlich für die Steuerung der einzelnen Innenvertriebsteams sowie für die zusätzlichen Supportbereiche.



Tyre24-Vertriebsleiter Markus Nagel darf sich über personelle Verstärkung freuen.