

KÜKE

REIFENGROSSHANDEL



GEMEINSAM. **ERFOLGREICH.**

INHALT.



STARK.
4 | 5



GEWACHSEN.
6 | 7



AUFGESTELLT.
8 - 11



KOMPETENT.
12 | 13



GLOBALISIERT.
14 | 15



VORWÄRTS.
16 - 19

GEMEINSAM. **ERFOLGREICH.**



Die Ziele eines Unternehmens sind vielfältig definiert. Vorteile sollen genutzt, Marktpositionen gefestigt und der Wettbewerb analysiert werden. Die Individualität steht dabei im zentralen Fokus. Was zeichnet uns aus? Welche Impluse können wir geben? Was macht uns eigentlich so besonders?

Es sind die Beziehungen zu unseren Kunden und Lieferanten, mit denen wir zusammen im immer härter werdenden Reifenmarkt agieren. Das Streben nach Umsatz und Gewinn ist nur eine Seite der Medaille. Die andere, mindestens ebenso wichtige Seite, ist die Konzentration darauf, was sich aus diesen Beziehungen entwickeln soll.

Unser Erfolgsrezept ist die Nähe zum Reifenfachhandel. Sie treibt uns voran und ist aus unserer inzwischen 70-jährigen Firmenhistorie immer weiter gewachsen. Diese Entwicklung beschreibt unser Leitbild in zwei einfachen Worten: GEMEINSAM. **ERFOLGREICH.**

André Küke,
Geschäftsführer der Küke Vertriebsgesellschaft mbH

GEMEINSAM. **STARK.**

„Darf es ein bisschen MEHR sein?“

Der Reifenmarkt ist turbulent und kurzlebig geworden. Der zunehmende Wandel fordert alle Marktteilnehmer heraus. Gerade in solchen Zeiten braucht man faire und verlässliche Partner. Seit der Gründung der KÜKE & Lisson oHG vor rund 75 Jahren als Vorläufer der heutigen KÜKE Vertriebsgesellschaft haben wir stets bewiesen, dass eine klare und transparente Unternehmensstrategie sowie zuverlässige Aussagen **GEMEINSAM** zu langfristigem Erfolg führen.

Wir, die KÜKE Vertriebsgesellschaft, sind in den vergangenen Jahren beständig gewachsen und haben unsere Position national, wie international, **STARK** ausgebaut. Dabei sind wir als echtes Harzer Urgestein unseren Wurzeln immer treu geblieben: Ein inhaberge-

führtes Familienunternehmen im deutschen Reifenmarkt, mit einer tiefen und ehrlichen Verbundenheit zu unseren Geschäftspartnern. Wir legen größten Wert darauf, mit unseren Kunden und Lieferanten auf Augenhöhe in den Dialog zu treten. Die dabei an uns herangetragene Wünsche und Bedürfnisse stehen im Fokus unserer Arbeit. So bieten wir durch unser hauseigenes Logistikzentrum in Nordhausen mit mehr als 30.000 ständig lagernden Reifen nicht nur kurze Lieferzeiten und sichere Verfügbarkeit sondern auch günstige Konditionen.

Kurze Entscheidungswege, technische Kompetenz und die persönliche Nähe zu Kunden und Partnern – das zeichnet uns aus!

Hätten Sie's gewusst?!
Die ersten von der Familie KÜKE reparierten Produkte waren noch keine Reifen, sondern Bälle und Schuhe.



70 Jahre **KNOW HOW** in der Reifenbranche.

Dies entspricht etwa **25.185 TAGEN** Verfügbarkeit für unsere Kunden - egal ob persönlich, am Telefon oder über das Internet. Wir stehen an der Seite des Fachhandels.



GEMEINSAM. **GEWACHSEN.**

„Ihr Spezialist mit mehr als 70-JÄHRIGER Erfahrung.“

Einiges hat sich verändert, seit Dorothea und Karl Küke zusammen mit Heinrich Lisson die erste Herzberger Vulkanisieranstalt von Adolf Goertz übernommen haben. Alles begann 1946 mit der Umfirmierung zur Küke & Lisson oHG. Schon damals spielten Reifen, neben Fahrradschläuchen, Bällen und Schuhsohlen, eine wichtige Rolle. Doch widmete man sich hauptsächlich ihrer Reparatur. Mit der zunehmenden Verbreitung des Automobils kam auch der Handel mit Reifen in Schwung. Mitte der 1960er Jahre stieg Sohn Klaus-Peter Küke mit seiner Frau Heide in das elterliche Geschäft ein. Beide wagten **GEMEINSAM**, der andauernden Ölkrise zum Trotz, den riskanten Schritt und starteten zuerst mit dem Import, später auch dem Export in das benachbarte Ausland.

Im Jahr 2000 wurde die Küke & Lisson oHG in die heutige KÜKE Vertriebsgesellschaft umfirmiert. Als Reaktion auf stetig steigende Im- und Exporte gründete Klaus-Peter Küke 2002 die ANDIA International

GmbH mit dem Fokus auf LKW- und Industriereifen. Die internationalen Beziehungen ermöglichten unseren Kunden dauerhaft günstige Konditionen. Als Sohn André 2009 in die Unternehmensgruppe einstieg, waren die KÜKE Vertriebsgesellschaft und die ANDIA International GmbH zu führenden Reifengroßhändlern **GEWACHSEN**.

Bis heute formen stetig neue Entwicklungen in Technik, Service und Logistik eine leistungsstarke Unternehmensgruppe, die sich mittlerweile in der dritten Generation befindet. Der Firmensitz ist noch immer in den ehemaligen Gebäuden der Küke & Lisson oHG in Herzberg am Harz. Von hier aus koordiniert ein spezialisiertes Team unter der Leitung von André Küke Ihre Lieferungen rund um den Erdball.

Überdauert hat die Zeit vor allem der persönliche Kontakt zu Kunden und Lieferanten. Daran erinnerte die Firmengründerin Dorothea Küke tagtäglich, wenn Sie fragte: „Wie geht es denn unseren Kunden?“

Lesen Sie nach,
wie alles begann...





Damals wie heute am gleichen Standort in Herzberg:
Schon das **GRÜNDER-TEAM** Dorothea und Karl Küke und Heinrich Lisson
kümmerte sich von hier um die **ZUFRIEDENHEIT** der Kunden.



GEMEINSAM. **AUFGESTELLT.**



Das richtige PRODUKT für jeden Zweck und Einsatz.

Wir machen Ihren Bedarf zu unserer Aufgabe. Sofort verfügbar bieten wir Ihnen ein umfangreiches Sortiment aus mehr als 30.000 LKW-Reifen verschiedenster Marken und Größen. Vom kleinsten LLKW-Reifen bis zur Bereifung riesiger Erdbewegungsmaschinen bietet Ihnen unser Portfolio eine breite Auswahl. Dabei decken wir von Budget bis Premium alle Preisstufen ab. Als Kunde profitieren Sie mit uns GEMEINSAM von einem weltweit etablierten Netzwerk aus Kunden

und Lieferanten. Auch außergewöhnliche Anfragen bedienen wir in kürzester Zeit, so dass Sie immer optimal **AUFGESTELLT** sind. Wir legen dabei großen Wert darauf, Ihre Wünsche individuell zu behandeln und den besten Mix aus Preis und Qualität zu empfehlen. Ihre Bestellung kann auf Wunsch exakt terminiert oder für eine Zustellung innerhalb von 24 Stunden, per Expressversand, direkt verschickt werden.



Ihr **ALLESKÖNNER**, wenn es um Reifen geht!
Ob Sondergrößen, Profile für einen speziellen Einsatz oder Einzelstücke – wir
sind Ihr **ZUVERLÄSSIGER** Partner für Anfragen aller Art.



GEMEINSAM. **AUFGESTELLT.**



„Das Ergebnis jahrelanger **ERFAHRUNG**. Qualität, die mit **PRÄZISION** und **NACHHALTIGKEIT** überzeugt.“

Austone Tyres ist eine Marke der Prinx Chengshan (Shandong) Tire Company und blickt **GEMEINSAM** auf jahrelanges Know-How in der Entwicklung und Produktion von Reifen zurück.

Das Portfolio erstreckt sich von LKW-Reifen für den Regional- und Fernverkehr bis zu On-/Off-Road Reifen. Jeder Reifen ist dabei genau auf den jeweilig spezifischen Einsatzbereich und die Untergrundbedingungen abgestimmt. Dadurch überzeugen die Reifen mit einer langen Fahrstabilität und einem hohen Sicherheitsanspruch.

Dazu hat es sich Marke Austone zur Aufgabe gemacht, neue Wege der **NACHHALTIGEN** Mobilität zu gehen. Dank einem geringen Partikelabrieb und -verschleiß reduziert sich die CO²-Emission. Zum anderen sind alle Reifen des Herstellers nachschneidbar und runterneuerungsg geeignet.

Wir sind überzeugt von den Produkten und übernehmen für den deutschen Markt exklusiv den Vertrieb der Marke Austone.



Eigene **Forschung**
und **Entwicklung**



Runderneuerbar und
nachschneidbar



Modernes
Profildesign



Ökonomie trifft
Ökologie



Exklusiv: AUSTONE!
Wir sind Generalimporteur
des kompletten Portfolios
für den deutschen Markt.



Austone Tyres steht für die
permanente **WEITERENWICKLUNG** von Reifen,
um für **JEDES FAHRZEUG** die **BESTE LÖSUNG** zu finden.



GEMEINSAM. **KOMPETENT.**

„Für uns ist jeder Anruf eine **NEUE Aufgabe.**“

Das Aufgabengebiet unserer Sales-Mitarbeiter ist alles, aber sicher nie langweilig. Sie nehmen nicht nur Ihre Aufträge entgegen, sondern stehen Ihnen auch Rede und Antwort zu Fragen rund um Bestellungen und Produkte.

„Ist das der richtige Reifen für den beabsichtigten Einsatzzweck?“ „Wird dieser Reifen De-Minimis gefördert?“ „Ist das der Reifen mit dem höchsten Förderungssatz?“ Fragen wie diese werden **GEMEINSAM**, schnell und zuverlässig beantwortet. Eine umfangreiche Datenbank mit technischen Details zu allen Artikeln sowie regelmäßige Produkt-Schulungen und Fortbildungen sorgen dafür, dass unsere

Vertriebler stets bestens informiert sind.

Neben typischen Fragen rund um den Reifen kümmert sich unser Vertriebsteam aber auch um den aktuellen Status Ihrer Bestellung. Wir ermitteln den momentanen Status Ihrer Lieferung und vertreten **KOMPETENT** Ihre Interessen als Schnittstelle zur beauftragten Spedition.

Und sollten wir einen gesuchten Reifen mal nicht am Lager haben, arbeitet unser Vertrieb direkt mit dem Einkauf zusammen. Unsere Mitarbeiter begeben sich weltweit auf die Suche und finden das für Sie passende Produkt zum besten Preis mit der kürzesten Lieferzeit.

Unser Sales-Team
in der Übersicht.





Unsere **29 MITARBEITER** und
zwei Auszubildenden sind im Schnitt **2.450 STUNDEN** im Jahr,
bis zu 10 Stunden täglich, an mindestens fünf Tagen
für Sie erreichbar und warten auf **IHRE** Anfrage.



GEMEINSAM. **GLOBALISIERT.**

” Für Sie auf der ganzen WELT unterwegs.“

Das Reifengeschäft auf Containerbasis wird immer komplexer. Eine zunehmende Transparenz der täglich schwankenden Transportkosten resultiert in einem harten Preiskampf und zwingt immer mehr Marktteilnehmer in die Knie. Um im **GLOBALEN** Handel Bestand haben zu können, braucht man starke, verlässliche Partner. Aus diesem Grund gründeten wir im Jahr 2002 die ANDIA International GmbH als eigenständige Firma neben der KÜKE Vertriebsgesellschaft.

Ihr Zweck: Der internationale Handel mit LKW- und Industriereifen, damit wir unseren Kunden in Deutschland günstige Preise und hohe Verfügbarkeit anbieten können. Heute beschäftigt ANDIA International über 20 Mitarbeiter, die Kunden und Lieferanten auf der ganzen

Welt betreuen. Durch die zahlreichen gesprochenen Sprachen unserer Mitarbeiter konnten wir über Jahre ein exzellentes Netzwerk dieser Partner aufbauen.

Die Synergie dieser engen Zusammenarbeit zwischen den beiden Firmen können unsere Kunden tagtäglich erfahren. Wir betreiben **GEMEINSAM** Handel auf internationalem Parkett, um Ihnen jederzeit marktgerechte Konditionen bieten zu können. Sie profitieren direkt von Währungsschwankungen und Überproduktionen in anderen Ländern. Große Abnahmemengen und eine effiziente Logistik sind neben dem exzellenten Netzwerk weitere Faktoren, die es uns ermöglichen, auch bei Lieferengpässen der Industrie eine bestmögliche Verfügbarkeit zu gewährleisten.

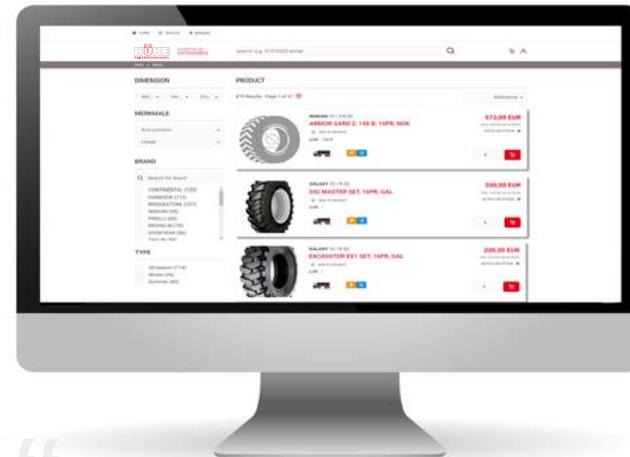
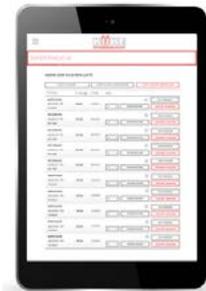
Wir verstehen Sie:

Für reibungslose und zügige Abwicklungen beschäftigen wir überwiegend Muttersprachler; z.B. für Englisch, Spanisch, Italienisch, Niederländisch, Polnisch, Französisch, Russisch, ...!

Auf allen Land- und Sehwegen dirigiert unser Andia-Sales-Team
Waren rund um die **WELT**, damit wir Ihre Bestellung
zu **BESTEN** Konditionen auf den Punkt terminieren und ausliefern können.



GEMEINSAM. **VORWÄRTS.**



„Gehen Sie mit uns die nächsten **SCHRITTE** in Richtung Zukunft.“

Willkommen im neuen digitalen Zeitalter. Angesichts der sich ständig ändernden Marktsituation, haben wir über viele Jahre ein solides Netzwerk aufgebaut. Mit unseren Partnern bieten wir Ihnen für jedes Problem eine Lösung.

Unser neuer Online-Shop wird Ihnen die alltägliche Arbeit erleichtern und findet Wege für ein effizientes und strukturiertes Arbeiten, kurze Kommunikationswege und eine präzise Produktidentifikation. Im Fokus unserer Entwicklung stehen eine anwenderfreundliche, intuitive Benutzeroberfläche sowie eine außergewöhnliche Indivi-

dualisierungsmöglichkeit des Anwenders im Gebrauch des Shops. Gemeinsam mit dem Webshop der ANDIA International sind wir weltweit digital erreichbar und bieten neben einer umfangreichen Produktpalette auch einen automatisierten Bestellprozess – damit wir gemeinsam **VORWÄRTS** in Richtung Zukunft gehen.

Alle Reifen finden Sie bequem im Shop!

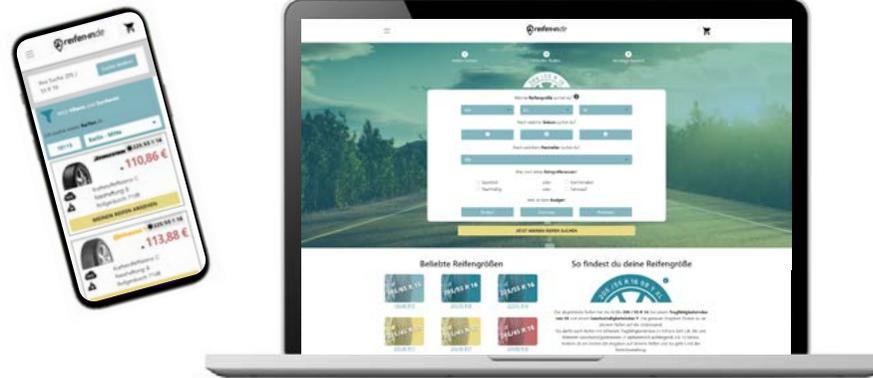


Erkunden Sie unsere **DIGITALE** Welt.

Mit zukunftsorientierten Lösungen stärken wir nachhaltig
den Fachhandel und bieten **INTUITIVES** Arbeiten im Alltag.



GEMEINSAM. **VORWÄRTS.**



„Nie wieder **FREMDE** Reifen montieren.“

Um dem Fachhandel im hart umkämpften Markt im Endkundensegment zu stärken, gründeten wir im Jahr 2016 die reifen-in GmbH. Der Online-Marktplatz reifen-in.de ermöglicht Händlern den Verkauf von Reifen und Dienstleistungen zu selbstbestimmten Preisen.

Registrierte Händler laden per Import Ihre Bestände und Preise hoch oder bestimmen im Kundenkonto, welche Reifen online angeboten werden sollen. Dann wird eine individuelle Marge angegeben, die beim Verkauf auf jeden Reifen aufgeschlagen werden soll.

Kunden suchen auf reifen-in.de nach ihrem Reifen und finden mit Hilfe ihrer Postleitzahl Händler der umliegenden Region, die den gewünschten Reifen anbieten. Online kann direkt die Montage dazugebucht werden. Unter Angabe eines Wunschtermins wird der Auftrag abgeschlossen - und das bequem von daheim, auch am Sonntag.

Als Händler erhalten Sie bequem **DIGITAL** eine Auftragsbestätigung per Mail mit allen relevanten Informationen. Bestätigen Sie den Termin per Klick und schon wickeln Sie Ihren Auftrag ab.



Wir bieten dem **STATIONÄREN FACHHANDEL** die
Möglichkeit wieder **SELBSTBESTIMMT** im Internet Reifen zu verkaufen
und nicht länger nur **MONTAGEPARTNER** zu sein.

KÜKE Vertriebsgesellschaft mbH

Pfingstanger 7-8

37412 Herzberg am Harz

Telefon: +49 (0) 5521 / 85 44-0

Telefax: +49 (0) 5521 / 85 44-29

info@kueke.info

www.kueke.info

GEMEINSAM. **ERFOLGREICH.**