



# KFZ-Technologie-Zentrum Glatt strampelt für Tigerherz

Verwendungszweck  
Fahrradtour KFZ-Glatt:



Die Idee, gemeinsam per Rad quer durch Deutschland zu fahren, stand schon länger auf der Liste der Männer aus Inzlingen. Konkreter wurde es im Gespräch mit dem Vertriebsleiter Marcel Spengler von ERNST Apparatebau. Die Tigerherz-Charity Tour war geboren, denn bereits seit Jahren spendet der Kfz-Unternehmer Guido Glatt für die Psychosoziale Krebsberatung des Universitätsklinikum Freiburg „Tigerherz ... wenn Eltern Krebs haben“ und gemeinsam mit Sponsoren wollte man für dieses Projekt werben.



So fuhren Guido Glatt und seine Freunde mal im gelben (Continental) und mal im grünen Trikot (ERNST) 857 Kilometer von Inzlingen nach Hamburg. 5.000 Höhenmeter an 7 Tagen – mal bei Sonnenschein und mal bei starkem Wind mit Regen. Über 4.500 € kamen von den Sponsoren ATE, Continental, Ernst, Shell, Varta und ... und vielen zusätzlichen privaten Spendern. Über die sozialen Medien wurde die 7-Tage-Fahrradtour veröffentlicht, viele Kunden begleiteten das Team nicht nur virtuell, sondern standen auch am Straßenrand als die Tour losging. „Ganz ehrlich, das hätte ich nie gedacht, dass uns so viele Menschen über Facebook verfolgten. Selbst in meiner Metzgerei wurde ich nach der Tour vom gesamten Team mit Applaus begrüßt. Es war echt brutal“, erzählt Guido Glatt.



Gerade weil die Kfz-Werkstatt in Inzlingen so viel gepostet und geliked hat, wurden die Botschaft von vielen Personen wahrgenommen. „Tue Gutes und rede darüber!“ hat die Kundenfrequenz in der Schloßstraße deutlich erhöht. „Auch wenn wir die Charity-Tour durch Corona anders planen mussten, denn ursprünglich war das Ziel Amsterdam, hat uns die Pandemie auch viel Positives gebracht. Soviel herzliche Anteilnahme und echte Begeisterung, das fühlt sich total gut an. Es zeigt sich auch wieder: Jede Krise bringt auch eine Chance. Jetzt wo der Fahrzeugverkauf stehen geblieben ist, weil die Autofahrer verunsichert sind, kommen zu uns wieder viel größere Aufträge. Mechanik-Karosserie-Lackarbeiten im Wert von 8.000 bis 13.000 Euro wurden in den letzten Wochen viel häufiger in Auftrag gegeben als im vergangenen Jahr.“



„Alle, die uns über die sozialen Medien gefolgt sind, haben gesehen, dass wir uns bei Wind und Wetter durchkämpfen und das Ziel im Auge haben. Unsere Kunden können sich auf uns verlassen, das war auch eine der Botschaften, die ein solche Aktion mit sich zieht.“

**FAZIT:** Das war nicht unsere letzte Tour. Wir würden es sofort wieder machen. Es war ein echter Motivationskick. Danke an alle Sponsoren und an alle Menschen, die uns unterstützt haben. ■