

# **PRESSEMITTEILUNG**

## **ALZURA und Z Tyre mit Wintersaison zufrieden**

### **Mit dem Reifenabo übertreffen Händler ihre Ziele**

Kaiserslautern, den 05.12.2016: Die Einführung der zahlreichen Neuheiten vor der Saison tragen ihre Früchte. Mit neuen Reifen, neuen Abos und noch mehr Service für die Händler ist die bisherige Saison für das Reifenabo von ALZURA und Z Tyre mehr als zufrieden verlaufen. Das Konzept wird immer besser aufgenommen. Die Verbraucher empfinden die neue Art des Reifenkaufs als smart, innovativ und zukunftsfähig. Dies unterstreicht auch das Ergebnis einer unabhängigen Umfrage von t-online.de, bei der knapp 44 Prozent der User das Reifenabo als "Klasse" bezeichnen. Als Renner unter den Abos entpuppte sich das "Z Tyre Kombi-Abo", bei dem der Autofahrer ab nur 2,25 Euro monatlich pro Reifen sowohl im Sommer als auch im Winter richtig ausgerüstet ist.

### **Lust auf Marge**

Großen Zuspruch fand die neue Art des Reifenkaufs auch bei den Händlern, die durch das Reifenabo hohe Margen erwirtschafteten. "Das Ganze ist jedoch kein Selbstläufer. Wir bieten dem Handel 25 Prozent Marge und damit starke Erträge. Dies funktioniert allerdings nur, wenn die Händler wirklich Lust darauf haben und mit Eigeninitiative aktiv dabei sind, was bei dem Großteil unsere Händler glücklicherweise der Fall ist", so Stephan Nungess, Geschäftsführer Z-Tyre GmbH. Viele Händler sind mit großem Ehrgeiz dabei und verkaufen die Abos aktiv. Das zeigt sich anhand der Tatsache, dass die Händler das kostenlos zur Verfügung gestellte POS-Material nicht nur einfach nutzen, sondern dominant am POS für den

Kunden platzieren. Mehr noch, viele Z Store Partner verteilen auf eigene Kosten tausende von Flyern, führen Kampagnen bei Facebook durch oder lassen Busse bekleben. Und dieser Enthusiasmus zahlt sich aus. "Die Händler übertreffen die eigenen Ziele und profitieren von zahlreichen zufriedenen Neukunden. Eine weitere positive Erkenntnis des Abos ist, dass die Händler wesentlich mehr breitere Reifen verkaufen und somit in den Genuss von höheren Margen kommen", so Nungess weiter.

Großen Anteil an der erfolgreichen Etablierung bei den Händlern hat die Neupositionierung der ALZURA Z Stores in Montagebetriebe und Profi Partner. Die Profi Partner erhalten dabei eine umfangreiche Verkaufunterstützung, so etwa höhere Margen, kostenfrei zur Verfügung gestellte Lagerware als Konsignationslager. Im Gegenzug zahlen die Profi-Partner einen monatlichen Werbekostenzuschuss, der ihnen am Jahresende beim Erreichen von nur 50 Abos als Mindestziel erstattet wird.

### **Aktives Performance-Programm**

Mit der Wintersaison startete zudem ein aktives und kostenintensives Online-Performance-Marketing Programm. Schließt ein Profi-Händler ein Abo durch aktives Verkaufen ab, bekommt er die vollen 25 Prozent Marge. Wird ein Auftrag für ein Abo nachweislich über diese Marketingmaßnahme generiert, also ohne Zutun des Händlers, so wird die Marge geteilt. Der Profi Partner erhält dann 12,5 Prozent zuzüglich der Einnahmen aus der Montage.

Bewährt hat sich ebenfalls die Aufstockung des Vertriebsteams auf 15 Mitarbeiter. Die Vertriebsprofis im Außen- und Innendienst stellen eine optimale Betreuung der Händler und Kunden sicher und sorgen für eine kontinuierliche Steigerung der Qualität und der Flächendeckung der Z Store Partner. Mit derzeit mehr als 400 Z Store Partnern liegt der Ausbau des Vertriebsnetzes mit geplanten 700 Partnern voll im Plan.

Z Tyre und ALZURA werden sich auf dem ersten Erfolg nicht ausruhen, sondern das Reifenabo im Sinne der Bedürfnisse der Händler und Verbraucher weiter ausbauen. So werden unter anderem ab dem nächsten Frühjahr Ganzjahresreifen das Portfolio vervollständigen.

### **Pressekontakt**

Torsten Kühne  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
SAITOW AG  
Gewerbegebiet Sauerwiesen  
Technologie-Park I & II  
67661 Kaiserslautern, Germany  
Mail: [torsten.kuehne@saitow.ag](mailto:torsten.kuehne@saitow.ag)  
Telefon: +49 6301-600 1005  
Mobil: +49 175-576 6060