Reifenpresse.de
Ein Service der NEUE REIFENZEITUNG

Positives Zwischenfazit zur Alzura-Reifenflatrate

Dienstag, 6. Dezember 2016 | 0 Kommentare

Unter dem Markennamen Alzura bietet das zur Saitow AG (ehemals Tyre24) gehörende gleichnamige Unternehmen gemeinsam mit der Z-Tyre GmbH aus der Zenises-Gruppe seit diesem Frühjahr eine sogenannte Reifenflatrate an, bei der Verbraucher für die Nutzung der Reifen eine monatliche Gebühr zahlen, anstatt sie tatsächlich anzuschaffen. Nach einer zwischenzeitlichen Preissenkung und Erweiterung des Angebotes um zusätzliche Abooptionen ziehen die Betreiber ein vorläufiges Zwischenfazit dieses neuen und im deutschen Markt bis dahin unbekannten Konzeptes. Und das fällt positiv aus, weil es offenbar immer besser angenommen wird. Die Verbraucher empfänden diese „neue Art des Reifenkaufes als smart, innovativ und zukunftsfähig", heißt es unter Verweis auf eine Umfrage von T-Online, wonach nach aktuellem Zwischenstand immerhin fast 44 Prozent der Teilnehmer das Reifenabo als „Klasse" bezeichnen. Großen Zuspruch findet der Ansatz demnach außerdem bei den Händlern, denen „hohe Margen" durch das Reifenabo versprochen werden. „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.



„Die Händler übertreffen die eigenen Ziele und profitieren von zahlreichen zufriedenen Neukunden", zieht Z-Tyre-Geschäftsführer Stephan Nungess eine positive Zwischenbilanz der Alzura-Reifenflatrate

Viele Händler seien mit großem Ehrgeiz dabei und verkauften die Abos aktiv. Anbieteraussagen zufolge nutzen die Händler das kostenlos zur Verfügung gestellte POS-Material nicht einfach nur, sondern platzierten es dominant im Verkaufsraum oder verteilten auf eigene Kosten Tausende von Flyern, führten Kampagnen bei Facebook durch oder ließen Busse bekleben. „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", berichtet Nungess davon, dass sich ein solcher Enthusiasmus letztlich auszahle. Großen Anteil an der erfolgreichen Etablierung bei den Händlern soll bei alldem die Neugliederung der sogenannten Alzura-Z-Stores in Montagebetriebe und Profipartner haben. Die Profipartner erhalten als umfangreich beschriebene Verkaufsunterstützung, so etwa in Form höherer Margen, kostenfrei zur Verfügung gestellter Lagerware als Konsignationslager. Im Gegenzug haben sie einen monatlichen Werbekostenzuschuss zu zahlen, der ihnen am Jahresende beim Erreichen von nur 50 Abos als Mindestziel jedoch erstattet wird.

Mit der Wintersaison startete darüber hinaus das sogenannte Online-Performance-Marketingprogramm. Dieses sieht vor, dass ein Profipartner beim Abschluss eines Abos „durch aktives Verkaufen" die vollen 25 Prozent Marge erhält, beim nachweislichen Generieren des Auftrages über diese Marketingmaßnahme – also ohne Zutun des Händlers – aber lediglich die Hälfte davon bzw. 12,5 Prozent zuzüglich der Einnahmen aus der Montage. Nach den Worten der Verantwortlichen hinter der Alzura-Reifenflatrate habe sich zudem die Aufstockung des eigenen Vertriebsteams auf 15 Mitarbeiter bewährt. „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", heißt es vonseiten der Saitow AG. Mit derzeit mehr als 400 Z-Store-Partnern liege der Ausbau des Vertriebsnetzes mit anvisierten 700 Partnern „voll im Plan". Gleichwohl wollen sich Z-Tyre und die Alzura GmbH auf den ersten Erfolgen nicht ausruhen, sondern das Reifenabo im Sinne der Bedürfnisse der Händler und Verbraucher weiter ausbauen unter anderem beispielsweise mit Ganzjahresreifen, die ab dem nächsten Frühjahr das Portfolio abrunden werden. *cm*