

amz

auto | motor | zubehör

OFFIZIELLES ORGAN DES
GESAMTVERBAND
AUTOTEILE-HANDEL E.V.

4

April 2013, 101. Jahrgang

Waschen und Pflegen
Fahrzeugpflege als Erfolgsrezept

Der Sommer steht vor der Tür
Neue Reifen für die neue Saison

mit freude transportieren

Fahrradträger oder Transportbox für die Anhängerkupplung.

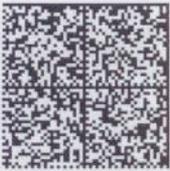
Infos auf
Seite 6-7



euro-select compact
Stylisches Leichtgewicht

euro-select box
Die „Dachbox“ am Heck
Skitransport leicht gemacht!

1652



Albert Mediamarketing e. K.
Herrn Florian Albert
Albstätter Str. 17
97295 Waldbrunn
68237#1463208#0413

Deutsche Post
68237 PVST

Schlütersche Verlagsges. mbH & Co. KG, 30130 Hannover



mft transport systems gmbh
Tel. 07904/944478-0
info@mftgmbh.de • www.mftgmbh.de

mft
TRANSPORT SYSTEMS



Um die erforderlichen Impulse für Abnehmer zu verschaffen, wird bei Dr. O.K. Wack gezieltes Marketing betrieben. Dementsprechend schneidet man beim Ingolstädter Unternehmen die Aktivitäten für den Fachhandel genau zu und stellt pünktlich zum Saisonbeginn dem Handel wieder verkaufsunterstützende Aktionen bereit.

Fotos: Wack

Ertragreich in die Saison starten

— Die Dr. O.K. Wack Chemie GmbH in Ingolstadt unterstützt den Fachhandel und die Werkstätten wieder mit exklusiven Aktionen, was zu hohem Produktabsatz bei guten Margen führen kann.

Auch wenn moderne, widerstandsfähige Lacke die harten Anforderungen des Winters ebenso wie versiegelte Kunststoffe außen und innen wesentlich besser als früher verkraften, benötigen sowohl der Autolack wie auch die Kunststoffe und Bezüge entsprechende Pflege, damit sie wertbeständig bleiben. Mit anderen Worten: jetzt wird wieder vermehrt in die Autopflege investiert. Besonders Handel und Werkstatt können es kaum erwarten, dass seitens der Autofahrer wieder auf Teufel komm raus gewaschen, poliert und gewachst wird. Die Pflegemittelprofis von Dr. O.K. Wack in Ingolstadt haben für das Frühjahrsgeschäft exklusive Aktionen für

Fachhandel und Werkstatt entwickelt, die den Betrieben einen hohen Produktabsatz bei guten Margen garantieren sollen. In den fünf möglichen Varianten A1 Lack, A1 Cabrio, A1 Innenraum, CW1:100 und P215 werden wieder die bereits bewährten Erfolgssäulen angeboten, bestehend aus einem wertigen Bodendisplay, einem auffälligem Topschild und einer geringen Warenbestückung der entsprechenden Produkte. Werden sie aufmerksamkeitsgerecht und in der Zone mit hoher Kundenfrequenz im Verkaufsraum platziert, unterstützen die flexibel einsetzbaren Erfolgssäulen den aktiven Verkauf und können für zusätzliche Impulskäufe sorgen.

Premium-Markenartikel gibt es im Fachhandel

Mittlerweile wird am Markt eine Vielzahl von Kfz-Pflegeprodukten angeboten. Nur stellt sich hier die Frage, wo werden sie vermarktet, wo von den Kunden gekauft? Durch verstärkte Werbeaktivitäten der Supermärkte werden zunehmend Käufer vom Fachhandel zum SB gelockt. Denn in der SB-Schiene werden die Verbraucher über einen vermeintlich günstigen Verkaufspreis bei den Pflegeprodukten angelockt. Hier ist ein eindeutiger Trend erkennbar. Aber billig ist nicht unbedingt gut. Dazu merkt Stefan Wind, Geschäftsführer bei Dr. O.K. Wack Chemie GmbH, an: „Kfz-Pflegeprodukte gibt es am Markt viele. Wir vermarkten nur Premium-Markenartikel höchster Qualität. Und die hat ihren Preis. Unsere Produkte werden Sie in keinem Supermarkt oder

Discounter finden. Denn Qualitätsprodukte sucht der Verbraucher, also der ambitionierte Autofahrer, im Fachhandel. Das sichert dem Fachhandel die Rendite, die er braucht. In der Selbstbedienungsschiene liegt zudem die Gefahr, dass der Verkaufspreis deutlich unterboten wird. Unsere Produkte werden Sie in keinem Super-, Bau- oder SB-Markt finden. Deshalb verzichten wir bewusst auf die eine oder andere Absatzschiene, die auf den ersten Blick manchmal lukrativ erscheint. Dementsprechend richten wir unsere Aktivitäten mit verkaufsfördernden und unterstützenden Aktionen genau auf den Fachhandel aus, ein Paradebeispiel sind



Abverkaufshilfen mit A1 Lack, A1 Cabrio, A1 Innenraum, CW1:100 und P21S fördern das Verkaufsgeschäft am Point of Sales.



„Qualität hat ihren Preis, und wer das Beste für sein Auto will, findet die entsprechenden Produkte im Fachhandel. Unsere Produkte werden Sie in keinem Super-, Bau- oder SB-Markt finden“, verspricht Stefan Wind.

Foto: Rinn

die aktuellen Frühjahrsaktionen, die dem Fachhandel eine Menge Vorteile bieten“, erklärt Wind beim Gespräch mit der amz. Beim aktiven Verkauf in der Werkstatt sowie beim Befüllen der Scheibenwaschanlagen verspricht ein Aktionsangebot durch spezielle Fünf-Liter-Vorteilsgebilde des Scheibenreinigers CW1:100 und des Felgenreiniger-Gels P21S hohe Renditen, was Musterrechnungen aus dem Hause Wack deutlich machen. Um erfolgversprechend zu wirken, wird der Verkauf seit März durch eine reichweitenstarke Werbekampagne unterstützt. Die millionenfachen Kontakte in der Zielgruppe sorgen zudem für einen starken Nachfragesog und somit für einen tatkräftigen Produktvorverkauf, weiß Wind zu berichten.

Auszeichnungen bei Produkttests versprechen zufriedene Kunden

Um Handel und Kfz-Werkstätten die erforderlichen Impulse für Abnehmer zu verschaffen, betreibt man bei Dr. O.K. Wack gezieltes Marketing und aktive Werbung. Die Qualität der Produkte wurde in zahlreichen unabhängigen Tests unter Beweis gestellt. Mehr als ein Dutzend Auszeichnungen bei Produkttests namhafter Medien und Institutionen, Handel und Werkstatt versprechen zufriedene Kunden, lassen keine Reklamationen zu und versprechen viele Nachkäufer.

Zur Stärkung des Kundenvertrauens dient dabei Dr. Wack persönlich als Markenbotschafter, indem er mit seinem guten Namen für beste Warenqualität garantiert. Anders als bisher will man zukünftig die unter ihren Markennamen bekannten Produkte wie A1, P21S, CW 1:100 unter der Dr. Wack-Story personifizieren, was letztendlich die Glaubwürdigkeit beim Endverbraucher steigert.

Zudem tritt man dem Kunden, sprich Anwender, mit gezielter Endverbraucher-Aufklärung gegenüber, was sich in höherer Kaufbereitschaft niederschlagen

soll. Last but not least soll die plakativ hervorgehobene „Geld-zurück-Garantie“ die Glaubwürdigkeit beim Kunden weiter untermauern und seine Kaufbereitschaft nochmals steigern.

Bei Dr. O.K. Wack lautet die Devise seit jeher, neue Problemlösungen zu entwickeln oder bestehende Produkte deutlich zu verbessern. Im Zuge der Philosophie, nur neue oder bessere Produkte auf den Markt zu bringen, sind Forschung und Entwicklung wichtige Grundvoraussetzungen und werden dort vehement betrieben.

Seit 1975 hat sich das Ingolstädter Unternehmen als Premium-Pflegemittelhersteller mit Weltneuheiten und speziellen Problemlösungen zu einem führenden Hersteller im Fahrzeugpflege-segment entwickelt. Zum Jahresbeginn 2012 übergab Dr. Oskar K. Wack (71), der Gründer und geschäftsführende Gesellschafter der gleichnamigen Dr. O.K. Wack Chemie GmbH in Ingolstadt, die Führung des Unternehmens an seinen Sohn Dr. Harald Wack. Gleichzeitig wechselte er in den Beirat, wo er auch in Zukunft die Geschicke des Unternehmens verfolgen wird.

Jürgen Rinn



Genehmigt nach E24-R10

Marderabwehr

www.hv-mard.com

Tel. 08031/268690

