

32-seitige Extrabeilage.
RETREADING SPECIAL

C 7624 · ISSN 0933-3312 · März 2013

NRZ

neue

Reifenzeitung

Fachzeitschrift für den Reifenfachbetrieb sowie die Reifen- und Runderneuerungsindustrie



www.alcar.de



LEICHTMETALLRÄDER COLLECTION 2013

FELGENFINDER

X 200/2



100340/3/2013



Profil-Verlag GmbH, Harsfelder Straße 5, 21680 Stade

07624 PVSt

Albert Mediamarketing E. K.

Albster Str. 17

97295 Waldburn

- | S. 18 | ESKA: Alles ist gut
- | S. 32 | 4x4-/SUV-Reifen
- | S. 38 | „Winter Response 2“ kommt
- | S. 56 | Räderreport (Teil 1)

Räderreport

TEIL 1
NRZ 3/2013

Kurzgefasst.

Räderhersteller Alux will im europäischen Markt Fuß fassen



Alux-Räder sollen in allen gängigen Größen lieferbar sein und außerdem sämtliche Industriestandards erfüllen

Der koreanische Hersteller geschmiedeter Lkw-Räder aus Aluminium Alux Co. Ltd. will im europäischen Markt Fuß fassen und hat deshalb eine Europa-Dependance in Bidford-on-Avon (Warwickshire/Großbritannien) gegründet. Aufgabe der Alux Europe Ltd.

ist es, die Produkte des Unternehmens hiesigen Fahrzeug- und Trailerherstellern schmackhaft zu machen, aber auch Vertriebspartner für den Ersatzmarkt zu gewinnen. Eigenen Angaben zufolge werden Alux-Räder im Fernen Osten bereits bei Daewoo, Hyundai, Tata und Volvo als Erstausrüstung montiert. Lieferbar seien sie in allen gängigen Größen, und außerdem würden die Räder sämtliche Industriestandards erfüllen, heißt es weiter.

cm

SportContact für veredelten SL 500 von **Famous Parts**



In des Tuners Werkstatt

Einen Umbau auf Basis eines Mercedes-Benz SL 500 präsentiert Famous Parts aus Ratingen bei Düsseldorf. Der Tuner spendierte dem Roadster unter anderem einen kompletten Prior-Design-Widebody-Karosseriebausatz sowie FPX-Felgen des Typ III, vorne in 8,5x20 Zoll mit ContiSportContact-Bereifung 255/30 und hinten in 11x20 Zoll mit 295/25. dv

DBV hat Händlershop optimiert

Bessere Benutzeroberfläche, optimierte Suchfunktionen. Das waren die Anforderungen an die eigene EDV-Crew im Hause DBV (Würzburg), um den Händlershop „zu tunen“. Am Programm, an den bewährten Datenbanken und Suchmaschinen hat sich technisch nichts geändert. Wesentlich übersichtlicher und optisch aufgefrischt erscheinen jedoch der gesamte übersichtlichere Aufbau und der Bereich „mein DBV“, in dem Kundendaten, Aufträge, Kalkulation, Rücksendungen und vieles mehr zu finden sind. Reifen, Aluräder, Komplettträder, Schmierstoffe und Zubehör sind übersichtlich dargestellt und über entsprechende Suchfunktionen schnell abrufbar.

Der DBV-Shop, der bereits weitaus mehr als nur ein Bestellshop sein sollte, hatte sich in seiner alten Version schon im Handel etabliert. Er ist Ratgeber und Wissensportal für den Handel. Der Anwender findet aus mehreren Millionen Möglichkeiten die richtige Rad-Reifen-Kombination für Komplett-

räder, Felgen oder einzelne Reifen und die exakte Spezifikation für ein bestimmtes Motoröl. Auf Knopfdruck kann der Handel fast jede Frage seitens des Endverbrauchers beantworten. Die gesamte Auftragsabwicklung ist selbsterklärend aufgebaut, einfach und unkompliziert zu bedienen und in allen Facetten übersichtlich. Das im DBV-Shop integrierte Prämiensystem erfreut sich beim Handel großer Beliebtheit. Die einlösbaren Punkteprämien bieten nützliche Produkte, praktische Dinge, aber auch lustige Prämien für die Werkstatt, das Autohaus und zum Spaß. Als Service für den Händler bleibt der Shop in seiner alten Form parallel zum neuen Design erst einmal zusätzlich bestehen. Der User/Anwender/Händler kann entscheiden, in welchem Shop (altes oder neues Design) er bestellen möchte. Der DBV-Shop kostet keine Grundgebühr, beinhaltet keine Mindestabnahmeverpflichtung, hat ein eigenes Händlerkalkulationsprogramm und viele andere Features mehr. dv

„P21S-Erfolgssäule“ für den Verkaufsraum

Getreu dem Motto „Frühjahrszeit ist Autopflegezeit“ startet die Dr. O.K. Wack Chemie (Ingolstadt), einer der führenden Hersteller von Pflegeprodukten für Automobil und Zweirad, seine diesjährige Frühjahrsoffensive. Rechtzeitig zu Beginn der Saison wurde dazu eine verkaufsfördernde und -unterstützende Maßnahme für den Handel entwickelt. Eigens konzipierte sechseckige Displays, die sogenannten Erfolgssäulen, sollen den Handel dabei unterstützen, zusätzlichen Umsatz zu generieren.

Speziell für den Fachhandel wurde eine „P21S-Erfolgssäule“ konfektioniert, welche ausschließlich mit P21S-Premiumprodukten – für die Dr. Wack im Übrigen eine Geld-zurück-Garantie anbietet – bestückt ist. Die „P21S-Erfolgssäule“ sei – so der Anbieter – in wenigen Sekunden aufgebaut und extrem flexibel im Verkaufsraum zu positionieren. Ein auffälliges Topschild generiere die Aufmerksamkeit der Kunden und unterstütze dabei den aktiven Verkauf.

Eine begleitende Werbekampagne soll dem Handel darüber hinaus eine hohe Nachfrage und einen schnellen Produktabsatz beschern. Zudem werden im Rahmen der Frühjahraktion vier weitere Erfolgssäulen angeboten: „A1 Lack“, „A1 Cabrio“, „A1 Innenraum“ und „CW1:100“. Lieferbar sind alle Aktionspakete seit der achten Kalenderwoche und nur solange der Vorrat reicht. dv



Felgenreiniger und Mittel zum Reifenglanz dürfen auf der Erfolgssäule nicht fehlen