

# **PRESSEMITTEILUNG**

SAITOW AG und Z Tyre führen ALZURA Reifen-Abo ein

## **Die Flatrate revolutioniert das Reifengeschäft**

Kaiserslautern, den 13.04.2016: **Eine neue Art der Reifennutzung bietet die Z-Tyre GmbH. Autofahrer müssen Reifen nicht mehr kaufen, sie können sie einfach gegen geringe Monatsgebühr abonnieren. Dem Handel winken durch dieses Modell 25 Prozent Marge, aber auch der Verbraucher wird von deutlichen Vorteilen profitieren.**

Die modernen Zeiten machen auch vor dem Reifenhandel nicht Halt. Spätestens seit es Mobiltelefone gibt, ist die Flatrate als Pauschaltarif bekannt. Und was für eine Telefonverbindung mittlerweile Gang und Gäbe ist, wird nun auch im Reifenkauf als Bezahlmodell möglich. Ein Satz neuer Reifen der Premiumklasse ist dann für den Autofahrer keine teure Einmal-Anschaffung mehr, sondern kann in bequemen monatlichen Raten bezahlt werden. Schon ab 4,99 Euro monatlich ist für Autofahrer ein Reifen Abo zu haben, damit ist der Kunde für die jeweilige Saison immer richtig ausgerüstet, ohne Abstriche an der Sicherheit in Kauf zu nehmen. Mit dem Z Tyre Reifenabo haben die Verbraucher nicht nur die volle Kostenkontrolle, sondern profitieren auch von der im Abo enthaltenen erweiterten Reifenschutz im Falle von Reifenschäden. Sind die Sommerreifen nahe der Verschleißgrenze ( i.d.R. 2 mm) werden sie gegen neue ersetzt.

### **Erschwinglicher Premiumreifen**

Die Z Tyre Premiumreifen können mit den Labelwerten B/B in Nassbremsen und Kraftstoffeffizienz aufwarten und bieten damit in Rollwiderstand und Haftung erstklassige Werte zu einem sehr günstigen Preis. Die Premiumklasse wird damit

auch für den sparsamen Verbraucher erschwinglich. Je nach Dimension von 15 bis 21 Zoll lassen sich gegen Aufpreis auch Tuning-Wünsche verwirklichen.

Verantwortlich für diese neue Art der Reifennutzung sind Michael Saitow, Betreiber der B2B-Reifenplattform Tyre24, der Alzura GmbH und CEO der SAITOW AG sowie Stephan Nungess, General Manager der Central Europe Zenises Europe Ltd., die mit ihrer Idee das Reifengeschäft auf ein modernes, dem Zeitgeist entsprechendes Niveau heben wollen: "Wir wollen alte Denkstrukturen aufbrechen", erklärt Michael Saitow. Reifen sind Gebrauchsgegenstände wie ein Mobiltelefon, die man nicht zwangsläufig besitzen müsse. Warum solle man diese also kaufen, wenn Reifen nun auch über eine günstige Flatrate zu haben sind, so das Grundprinzip des "Z Tyre Flatrate Reifen Abo".

### **Kein Risiko für die Händler**

Das Händlernetzwerk für die Z Tyre-Reifen setzt sich derzeit aus über 200 Z Stores zusammen. Das langfristige Ziel für ein flächendeckendes Händlernetz liegt bei etwa 600 Händlern bundesweit. Z Store können nur hauptberufliche Fachbetriebe (Reifenhändler, Werkstätten, Autohäuser) mit geregelten Öffnungszeiten und geschultem Personal werden. Wichtig ist den Verantwortlichen auch, dass die teilnehmenden Händler das Modell wirklich wollen und verstehen. Um dies zu erreichen sind zehn Außendienstmitarbeiter bundesweit unterwegs, um interessierten Händlern das Modell umfassend zu erklären. Für die Z Stores wurde eine WIN/WIN Situation geschaffen, die viele Vorteile für den Händler mit sich bringt, der als wichtigstes Bindeglied zwischen Hersteller und Kunde fungiert. Durch die Flatrate bindet sich der PKW-Halter fest an den Z Store, wodurch sich leichter Zusatzgeschäfte generieren lassen. Die Händler haben bei dem Reifen-Abo zudem kein Lagerrisiko, keine Kapitalbindung und profitieren von hohen Margen. Zum Start werden dem Händler 20 Reifen als Konsignationsware kostenfrei zur Verfügung gestellt. Der Z Store selbst muss demnach keine Pneu einkaufen, auf Lager legen

und finanziell in Vorleistung gehen. Gegen eine Bankbürgschaft können aber auch 200 oder 500 Reifen ins Lager genommen werden. Durch die Terminvereinbarung des Kunden kennt der Händler die Reifengröße des Kunden, bevor er bei dem Z Store war. Ein eigenes Zentrallager sorgt dafür, dass der gewünschte Reifen innerhalb von 24 Stunden vorhanden ist. Ein weiterer großer Vorteil ist der Entfall des DOT-Risikos für den Händler. Er kann sicher sein, dass aus dem Zentrallager stets neue Ware geliefert wird.

### **Antizyklische Einnahmen**

Dadurch dass der Z Store an den laufenden Einnahmen seiner Reifen-Abo-Flatrate beteiligt ist, kann er mit einem verlässlichen Einkommen auch in der umrüstungsschwachen Zeit rechnen. Das hilft ihm seine monatlichen Fixkosten zu decken und entlastet ihn. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die starke Kundenbindung mit der ALZURA Z-Kundenkarte, die den Kunden immer wieder zu seinem Z Store führt, sei es zum Reifenwechsel, der kostenlosen Reifeninspektion oder zur Einlagerung der nicht benötigten Reifen.

Viel Wert wurde bei dem Abo-Modell auch auf einen einfachen Ablauf für den Verbraucher gelegt. Zentrale Anlaufstelle ist für den Autofahrer die neugeschaffene Handelsplattform ALZURA der SAITOW AG. Unter [ztyre.alzura.com](http://ztyre.alzura.com) wählt der Kunde seine Reifengröße und vereinbart einen Termin bei einem Z Store. Der Z Store berät den Kunden und überprüft die Wunschreifengröße. Danach werden die Fahrzeugdaten und Kundendaten elektronisch erfasst und der Reifen-Abo-Antrag wird an die Z-Tyre GmbH geschickt. Nach der Auswahl des Wunschproduktes und der nachfolgenden Eingabe der Postleitzahl, bekommt der Autofahrer eine vollständige Liste der angeschlossenen "Partner vor Ort". Auch die elektronische Terminanfrage ist über die Online-Tools möglich. Beahlt wird, nachdem der Kunde die gewünschte Ware erhalten hat. Die Bezahlung erfolgt per Kreditkarte, Paypal oder Sepa Lastschrift.

## **Unternehmensprofil**

Die SAITOW AG ist ein international agierendes IT-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Kerngeschäft ist Herstellung, Vertrieb und Betrieb von eCommerce Systemen. Seit 15 Jahren entwickeln hier Spezialisten Software, Web-Applikationen und Online-Plattformen, die zu den erfolgreichsten ihrer Branche zählen. Alle Elemente – von der Webseite, den Anbindungen an Warenwirtschaftssysteme, der Schnittstellen zum Datenaustausch unterschiedlichster Datenbankstrukturen bis hin zu eigenen Bezahlssystemen werden inhouse programmiert, getestet und gehostet. Die SAITOW AG wickelt über 100.000 Transaktionen täglich über die Server ab, genießt dabei das Vertrauen von rund 75.000 Kunden. Der Geschäftsbereich Tyre24.com ist der größte Marktplatz der Reifenbranche mit etwa 2.000 Lieferanten in ganz Europa. Mehr als insgesamt 40.000 Reifenhändler, Autohäuser und Werkstätten nutzen in Europa die Plattform zur Beschaffung von Reifen, Felgen und Verschleißteilen.

## **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