

Määrimine ei ole keeruline

Mootori- ja transmissiooniõlid on tähtsad kasumiallikad ja teenindusvahendid

Elu on raske, ütleb rahvasuu, ja see vastab tõele. Kliendi värbamise nimel käib üha halastamatum võitlus ja ideed, kuidas teda hoida, muutuvad järjest ebatavalisemaks. Isegi sõiduki tasuta äraviimise ja tagasitoomise teenus – autoteenindussektori ühe võetud idee – kuulub juba mõnda aega standard-programmi. Ülejäänud head nipid, mis käivet kasvatavad ja kliente ettevõttega siduda aitavad ning mis neljarattaliste valdkonnas juba ammugi edukalt toimivad, pole seevastu (veel) löögile pääsenud. Või olete Te klienti teenindades kunagi küsinud: „Kas ma tohin Teie mootorratta tagakohvrissi ühe varuliitri õli panna?“

See küsimus pole aga sugugi imelik. Esiteks on määrdeained head kasumiallikad ja teiseks muutub musta kulla teema hariliku mootorratturi jaoks üha keerulisemaks. Viimane seisab õli lisamisel üha sagedamini probleemi ees, milline nüüd see õige on ja kust seda saada. Õlimüüjate väljapanek muutub aina mitmekesisemaks ning üha rohkem sõidukitootjaid nõuab õli vastavust erinõuetele ja litsentside olemasolu. Kesk-

mine mootorrattur kaotab siin kiiresti igasuguse ülevaate. Ehituspoest ja supermarketist ta abi ei leia ning ka tankla abitööline oskab teda parimal juhul võileibade asjus nõustada.

Kes veaks aga mootorrattaga ühte varuliitrit mootoriõli kaasa? Selge, et mitte keegi! Klient ei peakski seda mõõda ilma ringi sõidutama. See peaks talle aga igal ajal ja vajadusel kättesaadav olema. Sellised hetked ei lange siiski sageli kokku Teie lahtiolekuaegade ja tekivad Teie haardeulatusest väljaspool. Suhtumist, *kes midagi tahab, see tuleb ise*, ei saa kuidagi pidada heaks teeninduseks. Ka mehekõrgused kaubastendid müügisaaalis ei kasvata määrdeainete käivet sugugi iseenesest ega tekita kliendis hea teeninduse tunnet. Stendid ei oska rääkida ega ole oma lugematute kanistritega ülevaatlikud. Siin on selgelt vaja inimressurssi – mõelge selle üle!

Millist tuge pakuvad nimekad määrdeainemüüjad üldiselt ja iseäranis mootorrattaõrile, millised on aktuaalsed tooted ja turundustegevused, milles seisneb müügimeeste töö ja kuidas on lood tuntud poeket-

tide omavahelise konkurentsi, kirjutab bike und business järgmistel lehekülgedel. Siit leiab ka arvamusi aktuaalsete teemade, nagu E10 kasutuselevõtu, kohta.

ADDINOL

ADDINOL Lube Oil GmbH tegeleb juba 75 aastat mootori- ja transmissiooniõlide arendamise, tootmise ja müügiga.

ADDINOL (Additives in Oil) oli üks tuntumaid kaubamärke SDV-s. Pärast Saksamaa taasühinemist sai ADDINOList ettevõtte nimi. Ettevõtte müüb MZA Meyer-Zweiradtechnik-Ahnatal GmbH kaudu mootorrattaste, motorollerite, kartide ja ATV-de määrdeaineid. MZA on Simsoni litsentsi omanik ning pakub kultusmarkidele Simson ja MZ sobivate ADDINOLi määrdeainete ja eritoodete kõrval loomulikult ka määrdeaineid nüüdisaegsetele mootorrattastele. Tähtis fakt: ADDINOLi tooted kahe rattalistele on Saksamaal saadaval ainult hulgikaubanduses ja erikauplustes.

„2011. aastal on meil kavas korraldada eeskätt sisekoolitusi, nagu tehnilisi seminare

ja müügitreeninguid,“ ütleb Sven Köhler, ADDINOL Lube Oil GmbH auto- ja mootorrattaõlide tootejuht. Koolituste eesmärk on muuta 15 mehest koosnev meeskond veelgi efektiivsemaks, et pakkuda mootorrattaõrile igal ajal kompetentset tuge. Loomulikult tehakse koolitusi ka edasimüüjatele.

MZA meeskond pakub erikauplustele laialdast abi ning osaleb meeleldi messidel või muudel üritustel, nagu nt eelmisel aastal suurimal Simonite kokkutulekul Zwickaus või MZA edasimüüjate kohtumisel Suhlis. Viimane oli erikaupluste jaoks tõeline *highlight*, kus ADDINOL esitles uusi tooteid ja jagas mootorrattaõrile ka praktilisi näpunäiteid õlide turustamiseks.

Mis puudutab uut E10 biokütust, on ADDINOL ja MZA skeptilised.

„Kuna uus kütus on saadaval alles lühikest aega, siis pole veel piisavalt andmeid, mis neid kartusi kinnitaksid,“ sõnab MZA müügijuht Sebastian Heuser, ning hoiab E10 kasutamise eest iseäranis vanemates sõidukites ja *oldtimen*tes.

ADDINOL

„ADDINOL pakub peagi uusima tootena võidusõiduõli kahetaktilistele mootorrattastele,“ räägib ADDINOLi auto- ja mootorrattaõlide tootejuht Sven Köhler. Mootoriõli High Speed 2T testiti juba edukalt motosporti tingimustes, muu hulgas ka Simsoni võistlustiimi pilootide poolt. Ettevõtte pakub ka neljataktilistele mootoritele kõrgtehnoloogilisi tooteid, milleks on Pole Position seeria õlid. Õlid on saadaval neljas viskoosusklassis ning täidavad API SM ja JASO MA-2 kvaliteediklasside nõudeid.



MZA Meyer-Zweiradtechnik-Ahnatal GmbH

Sebastian Heuser, müügijuht
Heckenweg 24
34246 Velmar
tel: 0561/9 82 00-0
faks: 0561/9 82 00-20
e-post: info@mza-vertrieb.de
www.mza-portal.de

ADDINOL Lube Oil GmbH

Am Haupttor
06237 Leuna
tel: 03461/8 45-0
faks: 03461/8 45-555
e-post: info@addinol.de
www.addinol.de

