



SIEG IN DER FORMEL 1:



SIE HATTEN ENERGIZER IM TANK!

ENERGIZER International

England. Bekanntermaßen kommt besonders originelle und aufmerksamkeitsstarke Werbung oftmals aus Großbritannien. Und von Energizer...



Ungarn. Keine Chance hatte ein Muskelpaket in der Auseinandersetzung mit Mr. Energizer in diesem Spot.



England. Gerüstet für einen Tag voller Spiel und Spaß – das Energizer-Team beim Visibility Day im Königreich.



Hilden. Geklaut wie ein Rabe hat ein junger Mann nach eigenem Geständnis mehrfach in einem Supermarkt im Hildener Gewerbegebiet. Beim letzten Mal wurde er von der Überwachungskamera gefilmt. Einzige Beute immer: Batterien. Aber nur die von ENERGIZER.



Impressum

Herausgeber: Energizer Deutschland GmbH & Co. KG
 Chefredakteur: Birgit Mestmäcker
 Wirtschaft: Jan Stolber
 Lokalredaktion: Birgit Mestmäcker
 Bildredaktion: Britta Schult, Nicole Tietze
 Sonderaufgaben: Sandra Tillmann
 Chef vom Dienst: Nicole Tietze
 Anzeigenannahme: Nicole Tietze
 Leserbrief: Sandra Tillmann
 Rätsel: TXT, Schwalmtal
 Art Direktion & Gestaltung: Britta Schult
 Produktion und Druck: 3mail art, Düsseldorf
Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen. Gerichtsstand ist Hilden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden.

Umsatzsteigerungen im Super Premium Segment –

Setzt auch Energizer zum Sprung an?

Kaum war unser Artikel in der letzten Today erschienen, stand das Telefon in der Redaktion nicht mehr still. Händler bestätigten: Unsere Kunden kaufen nur das Beste. Energizer Today sprach mit Peter Müller, Marktleiter in Hilden.

ET: Herr Müller, überall hört man die Leute jammern, seit der Euroumstellung sei das Geld knapp. Und doch erfährt man aus allen Branchen, dass das Super Premium Segment wächst. Wie passt das zusammen?

PM: Zunächst – ja, es ist richtig, die Umsätze beim Verkauf batteriebetriebener traditioneller Geräte sind deutlich zurückgegangen. Statt dessen erleben wir einen Boom von hochwertigen Geräten wie digitale Kameras oder Notebooks. Es ist deutlich zu beobachten: Wenn der Kunde sich entschieden hat, ein solches Gerät zu kaufen, dann legt er höchsten Wert auf die Qualität.

ET: Viele dieser modernen High-Tech-Geräte sind für den mobilen Gebrauch gedacht. Ich denke da zum Beispiel an MP3-Player, von denen sicher einige zu Weihnachten auf den Gabentischen gelegen haben. Verzeichnen Sie in Ihrem Markt auch einen erhöhten Absatz an Batterien?

PM: Ja selbstverständlich. Das gehört unmittelbar zusammen. Und auch hier verlangt der Verbraucher ein Extra an Leistung und an Qualität. Das ist auch verständlich. Wem einmal mit einer Billigbatterie innerhalb kürzester Zeit sein Gerät ausgefallen ist, der kauft die kein zweites Mal.

ET: Hochwertige Batterien für hochwertige Geräte – ist das die Devise der Verbraucher?

PM: Ja, das haben Sie ganz richtig formuliert. Auch hier achten unsere Kunden sehr auf Qualität und wollen grundsätzlich die richtige und beste Batterie für ihr spezielles Gerät. Ich bin froh, dass wir unseren POS mit ansprechenden Displays und überzeugenden Informationen von Energizer bestücken können. In diesem Unternehmen vergeht ja eigentlich kein Jahr ohne eine Weiterentwicklung von Qualität und Leistung. Und das in jeder Beziehung.

ET: Ich habe es immer noch nicht verstanden: Höhere Qualität, verbesserte Leistung, das heißt doch auch zwangsläufig ein höherer Preis? Und das ist ihr Erfolgsrezept in diesen schlechten Zeiten?

PM: Aber ja. Glauben Sie mir: Der Trend ist eindeutig! Verbraucher haben verstanden, dass der Kauf eines so genannten Schnäppchens oftmals bedeutet, am falschen Ende zu sparen. Am Ende zahlen sie drauf. Heutzutage wird langfristiger gedacht: Bessere Qualität ist den Verbrauchern ein höherer Preis wert!

ET: Herr Müller, ich danke Ihnen für das Gespräch.

Es bleibt rätselhaft. Ob auch Energizer den Trend erkannt und darauf reagiert hat, erfahren Sie, wenn Sie unser Preisrätsel auf Seite 2 lösen.

Durchbruch mit Qualitätsprodukten

Hilden. Der Handel verlangt nach deutlich stärkerer Platzierung von Produkten im Super Premium Segment. Verbraucher lassen so genannte Noname-Produkte oder Billigsegmente immer öfter in den Regalen liegen. Statt dessen fordern sie hochwertige Qualitätsprodukte am POS. Bei Energizer steht der Verbraucher im Mittelpunkt. Deshalb hat das Unternehmen nun reagiert und rückt gleich zu Beginn des Jahres 2004 höchste Qualität noch mehr in den Mittelpunkt. Qualität und Leistungsstärke fürs Geld – die Kunden werden begeistert sein. (red)



