

Zebra stärkt Händlern im Preiskampf den Rücken

07.09.2005, 14:52 | Logistik & Transport

Pressemitteilung von: *Zebra Technologies*

Meerbusch, 7. September 2005 – Der Auto-ID-Spezialist Zebra Technologies unterstützt seine Händler im gegenwärtigen Preiskampf, der die Gewinnspannen immer weiter nach unten drückt. Gemeinsam mit seinen Partnern hat das Unternehmen Verkaufs- und Marketingstrategien, die Händlern überzeugende Margen ermöglichen, sowie moderne Geschäftslösungen für die Kunden entwickelt.

„Bis jetzt waren die Hauptverkaufsargumente bei Barcode-Druckern in erster Linie Geschwindigkeit und Durchsatz sowie die Kosten für die Einführung eines Druckers am Arbeitsplatz“, erläutert Ashley Ford, Sales Director Zebra Technologies Europe. „Der Preis entschied alles, spezifische Wertbeiträge hatten kaum Bedeutung und die Gewinnmargen der Händler sanken ins Bodenlose. Heute ist der Markt in Bewegung gekommen und kluge Kunden verlangen nach mehr. Nunmehr 23 Jahre lang haben wir unsere Etikettendrucklösungen weiterentwickelt, um die ständig wachsenden Anforderungen zu erfüllen und Produkte anzubieten, für die Kunden auch zahlen wollen. Heute verfügt Zebra über zehn Hauptunterscheidungsmerkmale zum Wettbewerb – wir nennen sie unsere „Asse“ – und wir sind überzeugt, dass sie unseren Händlern helfen, mehr Abschlüsse zu erzielen, ohne zu große Kompromisse bei den Preisen eingehen zu müssen.“

Zebra hat ein komplettes Vertriebspaket für seine Händler entwickelt und wird demnächst eine Reihe von Infotagen in Europa durchführen, um seinen Partnern diese „Asse“ näher zu erläutern. Die Ernennung von Marion Obergfell zum EMEA Channel Marketing Manager im letzten Monat unterstreicht diese Bemühungen von Zebra zur Stärkung seiner Vertriebskanäle.

Die Asse im Einzelnen:

- Vernetzung für SAP®-Anwender – Anwender von mySAP™ können direkte Verbindungen zu Zebra-Druckern herstellen.
- Vernetzung für Oracle®-Anwender, die WMS- und MSCA-Module einsetzen – die XML-fähigen Drucker von Zebra können direkt in eine Vielzahl von Unternehmenssystemen eingebunden werden.
- Vernetzung mit IBM iSeries® – Sowohl mobile als auch Tischdrucker von Zebra können einfach mit AS/400-Anwendungen verbunden werden.
- Unicode – Zebra bietet „Out of the box“-Unterstützung für alle Sprachen und Zeichensätze in der EMEA-Region.
- Mobilität – Kabellose und mobile Drucklösungen von Zebra senken Fehlerraten und steigern die betriebliche Flexibilität und Produktivität.
- RFID-Technologie – Zebra führte als erstes Unternehmen in Europa EPC-kompatible Drucker ein und präsentierte kürzlich den ersten Drucker in Europa mit EPC Class 1 Gen 2.
- Druckermanagement – Dies reduziert Ausfälle, fördert die Transparenz im Unternehmen und ermöglicht die Fernsteuerung mehrerer Drucker in Echtzeit.
- Druckeraustausch – Eine umfassende Palette an Tools für den Druckeraustausch ermöglicht den schnellen, einfachen und problemlosen Wechsel zu Zebra-Druckern.
- Verbrauchsmaterialien – Zebra bietet eine weit gespannte Palette an Etiketten und Farbbändern für jede Anwendung.
- Custom Applications Group – Experten von Zebra stehen bereit, um Händlern bei der Anpassung von Druckern an bestimmte Anforderungen zu helfen, um einen Abschluss unter Dach und Fach zu bringen.

„Wir haben erkannt, dass Kunden bereit sind, mehr für eine Lösung auszugeben, wenn man ein drängendes Problem für sie löst und einen klaren ROI für eine Investition aufzeigen kann. Dies verschafft Händlern höhere Gewinnspannen und mehr Abschlüsse“, so Ford abschließend.

Mehr Informationen zu den Drucklösungen von Zebra und den Assen gibt es unter www.emea.zebra.com/en/aces.

Zebra Technologies

Zebra Technologies Corporation (Nasdaq: ZBRA) ist mit innovativen und zuverlässigen Drucklösungen auf Abruf für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen in 90 Ländern weltweit präsent. Über 90 Prozent der Fortune-500-Unternehmen nutzen bereits Zebra-Drucker. Eine Vielzahl von Anwendungen profitieren von den Zebra-Thermodruckern für Barcode-Etiketten, Smart Labels und Belege sowie Plastikkartendruckern, die höhere Sicherheit, gesteigerte Produktivität, verbesserte Qualität, geringere Kosten und besseren Service für den Kunden bedeuten. Das Unternehmen, das bereits nahezu vier Millionen Drucker, einschließlich RFID-Drucker/-Kodierer und mobile Lösungen, in Unternehmen installiert hat, bietet außerdem Software, Vernetzungslösungen und Thermodruck-Verbrauchsmaterialien. Informationen über die Barcode-Produkte von Zebra finden sich unter www.zebra.com. Zum Unternehmen selbst stehen Informationen unter www.zebracorporation.com zur Verfügung.

Zebra Technologies Europe Ltd.

Mollsfeld 1

40670 Meerbusch

Tel.: 0 21 59 / 67 68 0

Fax: 0 21 59 / 67 68 22

E-Mail: Germany@zebra.com

Bei Rückfragen rufen Sie bitte

Richard T. Lane oder Katrin Striegel,

IMC INTERNATIONAL MARKETING COMMUNICATIONS

Tel.: 0 61 31 / 89 13 89, an.

E-Mail: info@imc-pr.de

Belegexemplar erbeten an:

IMC INTERNATIONAL MARKETING COMMUNICATIONS

Zeppelinstraße 25

D-55131 Mainz

Portrait

News-ID: 59649 • Views: 3710 (Stand: 12.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/59649/Zebra-staerkt-Haendlern-im-Preiskampf-den-Ruecken.html>