

PRESSEMITTEILUNG

Kundenumfrage zeigt Bedürfnisse

So tickt der durchschnittliche Tyre24-Kunde

Kaiserslautern, den 17.01.2018: Die Reifen- und Automotive-Branche ist im Wandel und stellt die Betriebe vor immer neue Herausforderungen. Um auch weiterhin auf die Bedürfnisse der Kunden optimal eingehen zu können, hat die B2B-Plattform Tyre24 Ende 2017 eine große Umfrage unter den 20.000 Kunden in Deutschland gestartet. Ziel der Umfrage war es, ein umfassendes Bild über die täglichen Herausforderungen der Kunden zu bekommen. Denn nur so ist es möglich, ihren Betriebsalltag mit Unterstützung von Tyre24 noch einfacher zu gestalten. Dazu wurden die auf der Plattform teilnehmenden Händler (Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser) über ihre Lebensumstände, Mediennutzung und betriebliche Lage befragt. Anhand der Antworten konnte ein Profil des "durchschnittlichen" Tyre24-Händler-Kunden erstellt werden.

Digitalisierung als Herausforderung

Der durchschnittliche Händler ist Baujahr 1971, männlich und er liebt Autos. Er hat seine Leidenschaft zum Beruf gemacht und einen Meister als Kfz-Techniker absolviert. Dann hat er sich mit einer Werkstatt mit 1-3 Mitarbeitern in einer Kleinstadt (bis 20.000 Einwohner) selbständig gemacht. Diese führt er seit zwei Jahrzehnten. Er ist nicht nur Reifenhändler, sondern bietet darüber hinaus noch andere Services an. Dementsprechend ist er neben Reifen und Felgen auch an Verschleißteilen interessiert. Beruflich ist sein größtes Ziel, seine Kunden zufrieden zu stellen. Das kann er vor allem, in dem er eine hohe Qualität liefert, denn das

wünschen sich seine Kunden besonders. Weiterhin ist ihm vor allem Zufriedenheit im Team wichtig. Erst danach wird Profit als Unternehmensziel angegeben. Momentan muss sich der Betrieb des durchschnittlichen Händler-Kunden erheblichen Herausforderungen stellen. Dies hat mit der Digitalisierung zu tun, namentlich klagt er über eine hohe Preiskonkurrenz aus dem Internet. Auch ist es schwer für ihn, gutes Personal zu bekommen. Die Neukundengewinnung, so wie auch der Einkauf könnten besser laufen. Zusammen führt dies dazu, dass seine Margen kleiner werden und er nach Lösungen sucht, um profitabler zu arbeiten. Bei seiner Arbeitsweise ist der durchschnittliche Händler-Kunde eher konservativ. Digitale Problemlösungen interessieren ihn mäßig. Dies könnte daran liegen, dass er Kosten sparen will, oder daran, dass er nicht digital genug denkt. Er liest vor allem Lokal-Zeitungen und gibt zwar das Internet als wichtigste Informationsquelle an, nutzt dieses aber nicht konsequent genug, um sich Informationen zu beschaffen bzw. findet sie dort nicht (42% Nicht-Nutzer!).

Glücksfee zieht Münchner Reifenhändler als Gewinner

Als Dankeschön für die Teilnahme an der Umfrage hatten die Händler die Möglichkeit an einem Gewinnspiel teilzunehmen und mit etwas Glück ein Präsent im Wert von 500 Euro zu gewinnen. Unter allen Teilnehmern wurde Reifen Senjak als glücklicher Gewinner ermittelt. "Ich bin seit fünf Jahren Kunde bei Tyre24 und sehr zufrieden damit. Normalerweise mache ich bei keinen Umfragen mit, da diese mich als Unternehmer normalerweise nur Zeit kosten und mir keinen Mehrwert bringen. Bei Tyre24 habe ich eine Ausnahme gemacht, da ich in der Vergangenheit merkte, dass die Kundenbedürfnisse nicht nur ernst genommen werden, sondern auch in der Praxis umgesetzt werden. Wenn man dann noch als Gewinner gezogen wird, ist die Freude natürlich riesig. Ich bin jedenfalls schon gespannt wie sich mein Präsent im Alltag bewährt", so Dominik Senjak, Geschäftsführer Reifen Senjak. Der Reifenhändler hat sich als Präsent das Shopsystem Tyre Shopping PRO + ausgewählt. Den flexiblen Webshop kann Dominik Senjak mit seinen Mitarbeitern

jetzt vier Monate kostenlos nutzen und somit vom virtuellen Tyre24-Datenbestand und der automatisierten Produktdatenpflege profitieren.

Über die SAITOW AG

Die SAITOW AG ist ein international agierendes IT-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Kerngeschäft ist die Herstellung, der Vertrieb und der 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 einer der größten B2B-Plattformen in Europa mit etwa 2.000 Lieferanten. Mehr als insgesamt 40.000 Reifenhändler, Autohäuser und Werkstätten nutzen in Europa die Plattform zur Beschaffung von Reifen, Felgen, Werkstattzubehör und Verschleißteilen.

Pressekontakt

Torsten Kühne
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
SAITOW AG
Gewerbegebiet Sauerwiesen
Technologie-Park I & II
67661 Kaiserslautern, Germany
Mail: torsten.kuehne@saitow.ag
Telefon: +49 6301-600 1005