

Presseinformation

Die Preise des Wettbewerbs kennen – Techpilot bietet Zulieferern einzigartige Transparenz bei der Preispositionierung

München, 14. Dezember 2017 – Als Zulieferbetrieb nicht nur in der Fertigungsindustrie hat man mit einem harten Wettbewerb zu kämpfen; die Spielräume in der Preisgestaltung sind oft eng gesteckt. Marktfaktoren wollen dabei ebenso berücksichtigt werden wie das Wettbewerbsverhalten und die Ausgabebereitschaft der Kunden. Das Matchmaking-Portal Techpilot ermöglicht seinen Kunden nun durch neu integrierte Analysetools, die aggregierten Angebotspreise der – anonymisierten – Wettbewerber auf bereits abgeschlossene Angebotsanfragen zu erfahren, um auf Basis solcher Orientierungswerte die Preisspanne im Markt auf das konkrete Zeichnungsteil zu erfahren. Die neue Performance-Übersicht von Techpilot bietet zahlenden Kunden damit einen einzigartig transparenten Markteinblick, mit dessen Hilfe sie ihre Preispositionierung prüfen können.

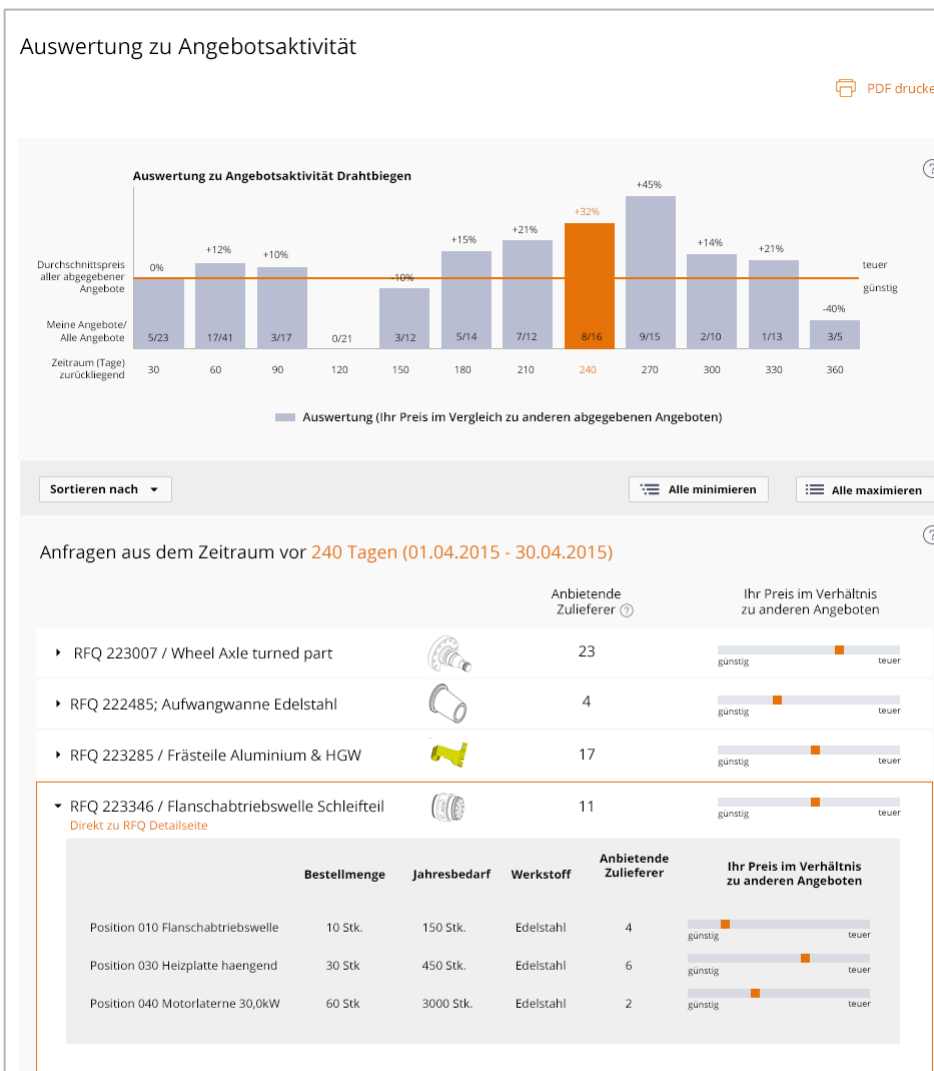
Die Wettbewerbspreise sind gerade in der Fertigungsindustrie ein wichtiger Parameter für das Kaufverhalten der Kunden. Bei seriengefertigten Zeichnungsteilen ist der Preis einer der relevanten Faktoren bezüglich der Annahme oder Ablehnung eines Angebots. Welcher Vertriebsmitarbeiter wünscht sich deshalb nicht, im Rahmen der Auftragsakquise die Preisgestaltung des Wettbewerbers zu kennen und mit der eigenen Preispositionierung vergleichen zu können? So ließen sich eigene Angebote genauer am aktuellen Marktpreis orientieren. Doch Analysen waren bisher kaum möglich oder relativ aufwändig und dabei wenig zuverlässig, gaben die recherchierten Angebotspreise doch meist eine ganze Bandbreite wieder. Dementsprechend spiegelten sie die aktuelle Marktsituation nur unzureichend wider.

Als auf die Fertigungsindustrie spezialisierte Matchmaking-Plattform wird Techpilot heute von über 20.000 registrierten Zulieferbetrieben für deren tägliche Auftrags- und Kundenakquise genutzt. Um seinen zahlenden Kunden das Optimum in der Nutzung von Techpilot bieten zu können, hat das Portal kürzlich eine Reihe innovativer neuer Analysemöglichkeiten integriert. Zahlende Premium-Mitglieder können auf Techpilot jederzeit ihre aktuelle Performance-Übersicht abrufen, die ihnen wertvolle Informationen über ihr Business auf der Plattform liefert.

Jährlich laufen über 25.000 Ausschreibungen aus ca. 280 Fertigungstechnologien über den Online-Marktplatz von Techpilot. Knapp 300.000 Zeichnungsteile wurden seit dem Gründungsjahr 2000 über Techpilot ausgeschrieben und über eine Million Angebote abgegeben. Eine Menge Traffic also, die die intelligente Matchmaking-Plattform von Techpilot mit ihren zahlreichen Filtermöglichkeiten abdeckt.

Die neue Performance-Übersicht von Techpilot bietet nun Aufschluss zu folgenden Kriterien:

- **Suchpräsenz:** Wie oft haben Einkäufer im letzten Monat das Firmenprofil und die Webseite des Kunden bei Techpilot oder bei einer Google-Suche gefunden und im Anschluss an die Suche auch aufgerufen?
- **Anfragenübersicht:** Die Anfragenübersicht gibt detaillierte Auskunft darüber, wie viele Anfragen das Unternehmen in den letzten 30, 90 bzw. 360 Tagen erhalten hat, wie viele davon geöffnet wurden und auf wie viele ein Angebot abgegeben wurde. So können Zulieferer jederzeit Ihren Aktivitätslevel bei der Abgabe von Angeboten kontrollieren und ggf. umplanen. Zudem erhalten Kunden Auskunft über den Gesamtwert der Anfragen der letzten 30, 90, 360 Tage sowie den Wertbereich der Anfragen in drei Kategorien: unter 5.000 €, 5.000 € bis 25.000 € und über 25.000 €.



Diese Grafik zeigt einen Gesamtüberblick auf Technologieebene über das Preisniveau aller vom Kunden angebotenen Positionen und seine Abweichung zum Durchschnitt aller Anbieter.

Diese Grafik zeigt das Preisniveau des Kunden auf Anfrageebene im Vergleich zu den Mitanbietern.

Diese Grafik zeigt das Preisniveau des Kunden auf Positionsebene im Vergleich zu den Mitanbietern.

- **Angebotsaktivität:** Mit diesem attraktiven Analysetool wertet Techpilot die Angebote seines Premium-Mitglieds im Vergleich zu konkurrierenden Angeboten anonymisiert aus und bietet ihm damit einen wertvollen, weil detaillierten Preisvergleich bis auf Technologie-, Anfrage- und Positionsebene. Kunden erhalten damit erstmals einen Gesamtüberblick über

das Preisniveau ihres Angebots und ihre Abweichung zum Durchschnitt aller Anbieter. Diese einzigartige Transparenz bietet Ihnen wertvolle Informationen für die gewünschte Preispositionierung bei zukünftigen Angeboten und hilft ihnen damit, in der Auftragsakquise erfolgreicher zu sein.

Erste Kundenstimmen von Zuliefererseite zeigen, dass Techpilot mit seiner Angebotsanalyse bei seinen Kunden einen Nerv getroffen hat. „Für uns im Vertrieb ist es enorm wichtig, zu wissen, wo wir uns mit unserem Angebot bewegen“, meint Rainer Veitinger, Vertriebsleiter der **Karcoma-Armaturen GmbH** aus Sindelfingen. „Ist unser Preis zu hoch, im Rahmen oder eher zu niedrig? Mit der Performance-Übersicht von Techpilot haben wir nun ein Instrument an der Hand, das uns Transparenz verschafft. Das erleichtert uns beim nächsten Mal die Preiskalkulation.“

Richard Steiner von der **SHN Stanz Schmidt GmbH & Co.KG bei München**, der einen Großteil seiner Auftragsakquise über Techpilot abwickelt, freut sich über die neuen Analysemöglichkeiten. Da das Unternehmen einen Strategie-Wechsel in Bezug auf Kunden-Branchen plane, sei Techpilot hierbei sehr hilfreich für ihn. Die Zahlen zur Angebots-Aktivität bringen ihm hierfür wertvolle Hinweise.

Kurzprofil Techpilot

Unter dem Namen Techpilot bietet die DynamicMarkets GmbH aus München bereits seit dem Jahr 2000 Einkäufern und Zulieferunternehmen der Fertigungsbranche ein leistungsfähiges Matchmaking-Portal im Web. Jährlich platzieren über 13.000 registrierte Einkäufer mehr als 25.000 Anfragen für Fertigungsteile und finden so unter den 20.000 registrierten Lieferanten den passenden Fertigungspartner. Damit hat sich Techpilot zu Europas führendem digitalen Online-Portal für Einkäufer und Zulieferer der Fertigungsindustrie entwickelt. Zu den Kunden von Techpilot zählen zahlreiche renommierte Unternehmen wie Continental, Veritas, Gretschnitas, Zarges, Vestner, Kuka, Sandvik, etc. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.techpilot.de.

Unternehmenskontakt:

Techpilot - DynamicMarkets GmbH
Manuel Marchese (Marketing)
Steinerstraße 15, Haus C
81369 München

Tel: +49 (0) 89 599 444 400
Fax: +49 (0) 89 599 444 401
E-Mail: marketing@techpilot.net
Internet: <http://www.techpilot.net>

Agenturkontakt:

Grüne Welle Kommunikation
Frank Brodmerkel
Notburgastr. 3
80639 München

Tel: +49 89 203 494 94
Fax: +49 89 178 761 47
E-Mail: kontakt@gruenewellepr.de
Internet: <http://www.gruenewellepr.de>