Presseinformation

Techpilot erleichtert das Matching in der Fertigungsindustrie – Neue Funktionalitäten steigern die Effizienz

München, 28. September 2017 – Zeit- und Kosteneffizienz sind in Zeiten von Industry 4.0 einmal mehr von entscheidender Bedeutung bei der Suche nach passenden Fertigungspartnern. Techpilot, das führende Matching-Portal für Einkäufer und Zulieferer der Fertigungsindustrie mit über 33.000 registrierten Mitgliedern, erleichtert Einkäufern und Zulieferern von Zeichnungsteilen seit 17 Jahren den Suchprozess. Etwa alle fünf Sekunden sucht ein Einkäufer auf Techpilot nach passenden Zulieferern. Nun hat Techpilot seine bewährte Plattform mit einer Reihe neuer Funktionalitäten versehen, die das Matchmaking noch einfacher und effektiver gestalten und zudem die Nutzererfahrung in zentralen Punkten verbessern.

„Wir wollen die Schwellenangst in der Arbeit mit Techpilot senken, unsere Plattform soll die Suche passender Partner für Einkäufer wie Zulieferer so einfach und effizient wie möglich machen“, erklärt Pieter van Groos, CEO des Unternehmens. „Und wie bei jeder Partnerbörse gilt: je präziser ein Firmenprofil in Techpilot anlegt ist, umso exakter passen letztlich die Anfragen bzw. Angebote der Gegenseite.“

Techpilot bietet seinen Kunden auf Einkäuferseite zwei kostenlose Kernfunktionen: aus über 20.000 registrierten Zulieferern den passenden Partner für den eigenen Teilebedarf auszuwählen und Angebote einzuholen. Die leistungsstarke Matching-Plattform mit zahlreichen intelligenten Filtermöglichkeiten deckt mehr als 280 Fertigungstechnologien ab. Der Kunde erhält eine Suchergebnisliste mit aussagekräftigen Zulieferprofilen inklusive Fertigungskompetenzen, Losgrößen, Werkstückdimensionen und Werkstoffen. Übrigens ist die Mitgliedschaft für Einkäufer immer kostenfrei**.**

Mehr als 25.000 Anfragen platzieren Einkäufer jährlich über Techpilot an Zulieferer. Ein durchdachter Komfort-Anfrageprozess, der nicht nur auf einem Algorithmus beruht, sondern vom Techpilot-Team jeweils individuell beratend unterstützt wird, macht es für Einkäufer einfacher, Angebotsanfragen punktgenau zu platzieren und Angebote von ausgewählten Zulieferern einzuholen, die in einer aufschlussreichen Anfragenübersicht inkl. Preis- und Lieferbedingungen zusammengefasst sind und einen sofortigen Vergleich aller Angebote erlauben.

Zulieferer finden Aufträge

Zulieferer haben zwei Möglichkeiten, vom Service der Techpilot-Plattform zu profitieren. Entweder wählen sie die kostenlose Basis-Mitgliedschaft, bei der sie ihr Unternehmen mit einem aussagekräftigen Firmenprofil den über 13.000 bei Techpilot registrierten Einkäufern präsentieren können, sowie limitiertem Zugang zu aktuellen Marktplatzanfragen erhalten.

Oder sie entscheiden sich für eine kostenpflichtige (einjährig befristete) Premium-Mitgliedschaft und erhalten detaillierten Zugang zu allen Anfragen, die genau zu ihren Maschinen und

Fertigungstechnologien passen. Persönliche Kundenbetreuer helfen bei der Erstellung des Firmenprofils sowie bei technischen Fragen. Wegen dieser individuellen Betreuung erneuern mehr als 70% der Premium-Mitglieder nach einem Jahr ihre Mitgliedschaft. Ein hervorragender Wert!

Kunden von Techpilot – egal ob Einkäufer oder Zulieferbetrieb – können mit den Services der Plattform ihre Geschäftsbeziehungen aufbauen bzw. vertiefen, Neukunden akquirieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Doch jetzt geht noch mehr.

Neue Funktionalität steigert die Leistungsfähigkeit

Um die Suchprozesse sowohl für Einkäufer als auch Zulieferer weiter zu optimieren, hat Techpilot seine Plattform mit weiteren innovativen Funktionalitäten ausgestattet, die nicht nur die Nutzererfahrung verbessern, sondern Techpilot zu einem unverzichtbaren Werkzeug für die Analyse und Steigerung des eigenen Unternehmenserfolgs machen.

- **Performanceübersicht für Premium-Mitglieder:** Die neue personalisierte Performanceübersicht bietet zahlenden Kunden eine einzigartige Transparenz, mit der sie ihr Geschäft optimieren können.
  - So erfahren sie in der ***Suchpräsenz*** nicht nur, wie oft Einkäufer bei einer Google-Suche nach ihrer Website gesucht haben, sondern auch, wie oft das Firmenprofil und die Website im Anschluss an die Suche auch aufgerufen wurde.
  - Die ***Anfragenübersicht*** gibt detaillierte Auskunft darüber, wie viele Anfragen das Unternehmen in den letzten 30, 90, 360 Tagen erhalten hat, wie viele davon geöffnet wurden und auf wie viele ein Angebot abgegeben wurde. So können Zulieferer jederzeit kontrollieren, wie hoch Ihre Angebotsaktivität auf Techpilot ist. 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 €.
  - Am attraktivsten ist jedoch sicher die Performanceübersicht über die ***Angebotsaktivität***: Mit diesem innovativen Tool wertet Techpilot die Angebote seines Premium-Mitglieds im Vergleich zu konkurrierenden Angeboten anonymisiert aus und bietet damit einen wertvollen Preisvergleich, der es dem Kunden ermöglicht, sein Geschäft zu optimieren. So erhalten Kunden erstmals einen Gesamtüberblick auf Technologienebene über das Preisniveau aller von Ihnen angebotenen Positionen und Ihre Abweichung zum Durchschnitt aller Anbieter.

- **Firmenprofil:** Das neue attraktive und suchmaschinenoptimierte (SEO) Firmenprofil gibt auf nur einer Seite einen detaillierten Überblick über das Unternehmen, seine Fertigungstechnologien und -maschinen, Werkstoffe, Branchen, Zertifizierungen und Referenzteile. Kontakt- und Unternehmensdaten mit Ansprechpartnern sowie Standorte runden das Bild ebenso ab, wie das Firmenlogo und eine Galerie mit Firmen- und Produktfotos. So bekommen Einkäufer auf einen Blick alle zentralen Informationen zusammengestellt.

- **Überarbeitete Homepage:** Die neue Startseite von Techpilot richtet einen Fokus auf die Zielgruppe der Einkäufer und deren Bedürfnisse, d.h. Zulieferer finden und Angebote einholen. Zulieferer finden bereits auf der Startseite eine übersichtliche Darstellung aktueller Anfragen und Zeichnungen.

- **Bündelung der Anfragen:** Effizienz ist auch bei der Informationsgewinnung ein entscheidendes Thema. Damit nicht für jedes ausgeschriebene Zeichnungsteil eine Flut von E-Mails eintrifft, bündelt Techpilot auf Wunsch die individuell passenden Anfragen auf eine übersichtliche E-Mail pro Tag.

- **Neue integrierte Kommunikationsfunktionen:** Über die neu integrierten Kommunikationsfunktionen „Nachrichten“ und „Kontakte“ können Zulieferer nun auch ohne konkrete Anfrage mit Einkäufern in Kontakt treten. Nachrichten können jetzt auch direkt aus dem E-Mail-Programm beantwortet werden. Trotzdem wird der gesamte Kommunikationsverlauf in Bezug zum jeweiligen Einkäufer bzw. der Anfrage im Techpilot-Nachrichtenmodul dokumentiert.
- Neue Einstellungsmöglichkeiten zur Sichtbarkeit der Kontaktdaten schützen zukünftig die Privatsphäre des Einkäufers besser. So kann der Einkäufer eine Funktion aktivieren, wodurch erst nach Bestätigung einer Kontaktanfrage oder der Abgabe eines Online-Angebotes auch eine direkte Kontaktaufnahme per telefonischer Durchwahl möglich ist.

"Wir freuen uns, mit den neu integrierten Funktionen in Techpilot unseren Kunden eine verbesserte Benutzererfahrung und höhere Funktionalität bieten zu können“, erklärt Pieter van Groos, CEO des Unternehmens. "Sie sind Ergebnis sorgfältiger Kundenbefragungen und die technische Umsetzung ihrer Wünsche in leistungsfähige Tools, mit denen unsere Kunden aus der Fertigungsindustrie erfolgreicher sein werden. Das Suchen und Finden von passenden Lieferanten sowie das Posten von Aufträgen für maßgefertigte Teile war noch nie einfacher. Vor allem mit den neuen personalisierten Performance-Übersichten bieten wir eine einzigartige Transparenz, die den Kunden auch ein Benchmarking innerhalb ihrer Branche erlaubt. So trägt Techpilot als innovativer Matchmaker der Fertigungsindustrie dazu bei, seinen Kunden den Weg zu Industry 4.0 zu ebnen.“

Kurzprofil Techpilot

Unter dem Namen Techpilot bietet die inhabergeführte DynamicMarkets GmbH aus München bereits seit dem Jahr 2000 Einkäufern und Zulieferunternehmen eine leistungsfähige Plattform für die Lieferantensuche und das Ausschreibungsmanagement. Seitdem hat sich Techpilot zu Europas führendem Matching-Portal für Einkäufer und Zulieferer der Fertigungsindustrie mit mehr als 13.000 Einkäufern und über 20.000 Zulieferunternehmen entwickelt. Täglich finden Einkäufer mit der Techpilot Lieferantensuche neue Zulieferer als relevante Geschäftspartner. Techpilot arbeitet mit renommierten Unternehmen wie Continental, Veritas, Gretsch-Unitas, Zarges, Vestner, Kuka, Sandvik, etc. zusammen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.techpilot.de.

Unternehmenskontakt:

techpilot - DynamicMarkets GmbH
Sonja Trapp (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