

Überblick auf einen Klick

Mit dem EurotaxMarketAnalyser wird in Kürze ein völlig neues Informationswerkzeug auf den Markt kommen. Auch in anderer Hinsicht hat EurotaxGlass's Österreich Vorbildfunktion.

Von Philipp Hayder



Der überzeugendste Beweis für den Erfolg eines Produkts ist es, wenn sein Name sprichwörtlich wird. Das ist EurotaxGlass's mit „Gelb“ und „Blau“ gelungen. Auch „die Idat“ ist längst in den allgemeinen Sprachgebrauch übergegangen. Rund 700 österreichische Kunden informieren sich mit diesem Programm in Sekundenschnelle über die aktuellen Marktdaten. „Nach über 10 Jahren ist es aber an der Zeit für einen Generationswechsel“, sagt Mag. Henrik Kinder, Geschäftsführer von EurotaxGlass's Österreich. Das Resultat: Der EurotaxMarketAnalyser, der ab April das Vorgängerprogramm ersetzt.

Vielseitiges Werkzeug

„Frei wählbare Filterkriterien ermöglichen unzählige Auswertungen“, erläutert Verkaufsleiter Martin Novak die Vorzüge des neuen Programms. Verbunden mit einer benutzerfreundlichen Kartendarstellung, stehen beispielsweise alle fahrzeug- und marktspezifischen Daten zur Verfügung. Neuzulassungen, Bestandszahlen und Besitzzummeldungen lassen sich nach Herstellern, Segmenten, Modellen, Nutzergruppen oder technischen Kriterien aufschlüsseln. „Das macht den EurotaxMarketAnalyser zum perfekten Werkzeug für nationale und regionale Analysen“, so Novak.

Für Importeure und Händler

Je nach Konfiguration informiert das System da-

rüber hinaus über die Vertriebs- und Servicestruktur, die Verkaufsziele gewisser Händler oder die Ergebnisse von Netzstudien. Das werden vor allem Importeure zu schätzen wissen, während Händler gleichermaßen von den optionalen soziographischen Daten profitieren: Welcher Bezirk hat welche Kaufkraft? Wie hoch ist die Bevölkerungsdichte, die Anzahl der Er-

werbstätigen oder das potenzielle Firmenkundenvolumen? „All diese Fragen werden vom EurotaxMarketAnalyser kompetent beantwortet“, sagt Kinder, der zudem die „sehr angemessene Preispositionierung“ ins Treffen führt.

„Exzellentes Ergebnis“

Konkurrenzfähige Preise sind auch vonnöten, denn

der Wettbewerb unter den Branchendienstleistern verschärft sich weiter. Nach DAT plant Audatex den Einstieg in den Markt für Fahrzeugbewertungen, der Kfz-Sachverständige Dr. Wolfgang Pfeffer bemüht sich um Mundpropaganda für sein in Eigenregie entwickeltes Programm. Bei EurotaxGlass's ist man dennoch zusehends vorsichtiger: „2009 haben wir in Österreich ein exzellentes Ergebnis mit Umsatz- und Ertragssteigerungen im einstelligen Bereich erwirtschaftet“, berichtet Kinder. In Zentral- und Osteuropa habe man gar ein zweistelliges Plus verzeichnet, wozu neben Slowenien und Polen vor allem die jungen rumänischen Aktivitäten beigetragen hätten. In einigen anderen Märkten, allen voran Ungarn, musste man dagegen der katastrophalen Entwicklung des Automarkts Tribut zollen.

Gestiegene Verantwortung

Mit Österreich und Osteuropa verantwortete Kinder schon bisher zwei wesentliche Pfeiler von EurotaxGlass's. In Zukunft wird ihm darüber hinaus die Schweiz zugeordnet, sodass auf den Cluster rund 40 Prozent des Konzernumsatzes entfallen werden – Tendenz steigend.

Für die österreichischen Kunden, erklärt der solcherart in seiner Unternehmensführung bestätigte Manager, wird die Zusammenlegung vor allem eines bringen: „Noch schnellere, besser koordinierte und auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmte Produktentwicklung.“ ●

Mit dem neuen MarketAnalyser will Henrik Kinder die Spitzenposition am österreichischen Markt behaupten. International ist seine Verantwortung soeben gewachsen.