



Reifen-Müller (Berlin) als „Werkstatt des Vertrauens“ bestätigt

Dieses Jahr darf Reifen-Müller, Berlins führender Reifenfachhändler, wieder das Gütesiegel „Werkstatt des Vertrauens“ führen. In einer Kundenumfrage gaben über 1.000 zufriedene Werkstattbesucher ein positives Urteil ab. „Wir bedanken uns bei unseren Kunden für ihre Stimme und freuen uns sehr über die Auszeichnung. Zertifikate sind ein wichtiger Indikator für Qualität“, freut sich Stefan Brüning, Leiter Marketing & Vertrieb bei Reifen-Müller. Damit darf sich Reifen-Müller zum zweiten Mal in Folge „Werkstatt des Vertrauens“ nennen. Das Siegel ist für ein Jahr gültig, dann wird neu beurteilt und entschieden. Die Auszeichnung bestätigt Reifen-Müller ein sehr hohes Serviceniveau, das von den Kunden honoriert werde. „Weit über 1.000 Kunden haben uns gewählt. Dies zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, sieht Stefan Brüning in der Honorierung einen Lohn für die harte Arbeit seines Teams. „Das ganze Jahr geben die Mitarbeiter in unseren Filialen alles, um unsere selbst gesetzten hohen Ansprüche zu erfüllen.“

Seit 2005 bestimmen bei der bundesweiten Aktion „Werkstatt des Vertrauens“, durchgeführt von der Mister A.T.Z. GmbH mit Sitz in Herdecke, allein die Kunden, welche Betriebe die Auszeichnung erhalten sollen. Die Initiative hat es sich zur Aufgabe gemacht, den rund

20.000 freien und inhaergeführten Werkstätten in Deutschland bei der Imagebildung zur Seite zu stehen. Im vergangenen Jahr gaben über 123.000 Kunden ihre Stimme ab. Mindestens 50 positive Bewertungen benötigt ein Betrieb, um ein Jahr mit dem Siegel „Werkstatt des Vertrauens“ werben zu dürfen.

Das Unternehmen Reifen-Müller Georg Müller GmbH & Co. KG wurde 1934 gegründet. Es hat seine Zentrale in Berlin-Kreuzberg und ist der stärkste unabhängige Anbieter von Reifen, Rädern, Zubehör und Dienstleistungen rund um alle Fahrzeuge in der Region Berlin/Brandenburg. Das von Christian Duda geführte Unternehmen betreibt heute 15 Filialen mit über 70 Mitarbeitern und neun Auszubildende. Reifen-Müller ist Gesellschafter der Top Service Team KG.

ab



Zufriedenheitsfrage 2016 bei Kunden Freier Werkstätten
Durchgeführt von Mister A.T.Z. Marketing, 58313 Herdecke, www.werkstatt-des-vertrauens.de

Mit „Speed4Trade Connect“ in die digitale Zukunft des Kfz-Teilehandels

Die Digitalisierung verändert das Kundenverhalten. Erfolgreich wird sein, wer Kunden dort erreicht, wo sie nach Produkten suchen. Deshalb liegt das Potenzial der Digitalisierung darin, Käufer über neue Verkaufswege zu gewinnen: online, mobile und am POS in Filialen oder Werkstätten. Diese Entwicklung hat Speed4Trade erkannt, heißt es in einer Mitteilung des Unternehmens. Mit der neuen E-Commerce-Integrationsplattform „Speed4Trade Connect“ richtet sich der Softwarehersteller an Anbieter von Kfz-Teilen, Reifen und Services, „die sich optimal für die digitale Zukunft aufstellen wollen“.

Manuel Fröhlich, Bereichsleiter Produktentwicklung bei Speed4Trade, über die Neuentwicklung: „Connect legt für Kfz-Teileanbieter den Grundstein, um flexibel und anpassungsfähig zu bleiben. Händler und Hersteller erreichen einen höchstmöglichen Automatisierungsgrad auf allen Verkaufskanälen und bewahren sich dabei größtmögliche Flexibilität. Denn das System ist modular aufgebaut und je nach Anforderung dynamisch erweiterbar.“ Mit der E-Commerce-Software würden Ersatzteilanbieter ihre ERP-Systeme (zum Beispiel SAP) mit den für sie wichtigsten Handelsplattformen verbinden. Daraus würden sich durchgängige und automatisierte Verkaufsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette ergeben. „Während Software-Silos das Expandieren erschweren, bleiben Händler durch die erweiterbare Technologie wachstumsfähig und zukunftssicher. Die

neue Lösung sei die vierte Generation der vormals unter dem Namen ‚emMida‘ bekannten Integrationsplattform und Middleware“, heißt es weiter.

Abgesehen vom neuen Namen hebt sich die Plattform durch eine neue Softwareoberfläche sowie Benutzerführung und ein fortschrittliches Produktdatenmanagement ab. Aus dem Unternehmen heißt es: „Für hochwertige Produktkataloge sorgt die Anbindung an Teilkataloge wie zum Beispiel von TecDoc, der führenden Datenbasis renommierter Teilehersteller. Starke Verkaufsangebote werden dann aus Bildern, Texten, Attributen, Teilefahrzeug-Zuordnungen und weiteren De-



Die E-Commerce-Integrationsplattform „Speed4Trade Connect“ richtet sich an Anbieter von Kfz-Teilen, Reifen und Services

tails automatisiert zusammengeführt.“ Ein flexibles Preismanagement ermögliche es, Preislisten zu importieren und damit für begrenzte Aktionszeiträume Preise automatisiert anzupassen, beispielweise zur Reifenwechselsaison auf Marktplätzen. Auch Premiumservices wie eBay Plus oder Amazon Prime würden zuverlässig unterstützt. cs