
Konzentration bei IT-Lösungen für den Handel schreitet voran

Die „CitNOW Group“, ein in Großbritannien ansässiger Anbieter von Kommunikations-Lösungen für den Automobilhandel, hat „dealerdesk“, einen Hamburger Anbieter von Anfragenmanagement-Systemen übernommen. Diese Übernahme ist Teil der Citnow Strategie, die Fähigkeiten ihres Produktportfolios zu erweitern, den Kunden von der ersten Verkaufsanfrage bis hin zum Kauf und während der Nutzung zu betreuen. Die „dealerdesk-Suite“ mit Kommunikations- und Anfragenmanagement-Produkten soll Händlern zu mehr Effektivität bei den Interaktionen mit Kundeninteraktionen verhelfen.

Geoffrey Page-Morris, CEO der CitNOW Group, betont: „Wir wissen um den guten und wachsenden Ruf, den Dealerdesk auf dem deutschen Automobilmarkt genießt. Indem wir Dealerdesk und ihre Produktpalette in die CitNOW Group-Familie aufnehmen, werden wir unser Angebot für Händler in Deutschland verbessern und ihnen helfen, ihre Rentabilität und Kundenbindung zu optimieren.“ Soner Catakli, Geschäftsführer von dealerdesk, unterstreicht: „Der Beitritt zur CitNOW Group stellt sicher, dass wir über die Ressourcen und Fähigkeiten verfügen, um die Entwicklung von dealerdesk und ihren Lösungen richtig zu beschleunigen.“

Seit ihrer Gründung hat sich die CitNOW Group mit über 13 Millionen geschaffenen Verkaufsmöglichkeiten, 60 Millionen verarbeiteten Videos und über 10.000 Händlerinstallationen in 64 Ländern etabliert. Sie hat derzeit die höchste Marktdurchdringung aller Softwareanbieter im britischen Autohandel. Dealerdesk hat in nur wenigen Jahren einen bedeutenden Marktanteil erobert. Der Dienstleister fungiert als Kommunikationszentrum, das die Kunden mit den Händlern über verschiedene Wege und Kanäle verbindet. (aum)

Bilder zum Artikel



CitNOW GROUP.

Foto: Autoren-Union Mobilität/CitNOW
