



PORSCHE

94 Prozent der weltweiten Händler mit digitalem Marktplatz

Porsche weitet den Online-Fahrzeugvertrieb weiter aus

Stuttgart. Porsche erreicht einen Meilenstein im E-Commerce: Die Online-Fahrzeugsuche ist seit Kurzem in 100 Märkten rund um den Globus verfügbar; in 26 davon können die Fahrzeuge online bestellt werden. In Kanada wurde die Porsche-eigene Fahrzeugsuche sogar als exklusive Vermarktungsplattform für Lagerneufahrzeuge eingeführt. In Summe präsentieren damit bereits 94 Prozent der weltweiten Händler ihre Neu- und Gebrauchtwagen auf dem digitalen Marktplatz. Aktuell werden dort rund 16.300 Fahrzeuge angeboten.

Zugleich steigt die Nachfrage auf Seiten der Kunden. So wurden im vergangenen Jahr rund 5.800 Porsche-Bestandsfahrzeuge über den Online-Kanal verkauft. Das ist mehr als das Dreifache im Vergleich zum Vorjahrszeitraum, in dem etwa 1.700 Einheiten online verkauft wurden. Rund 110.000 Leads konnten weltweit auf der Plattform generiert werden. Gegenüber 2020 stieg der Wert um 61 Prozent. Die neu gestaltete Porsche-Fahrzeugsuche nutzen pro Monat rund 1,1 Millionen User.

In Europa ist der Online-Fahrzeugvertrieb seit 2021 in allen großen Märkten verfügbar. Bei der Entscheidung für die Erschließung zusätzlicher Märkte spielen strategische Überlegungen eine Rolle. So ist das Kundenklientel in den Niederlanden beispielsweise besonders online-affin. Norwegen gehört vor allem seit dem vollelektrischen Taycan zu den stark wachsenden Märkten Europas. In beiden Ländern wurde der Online-Marktplatz im vergangenen Jahr eingeführt und sorgt seither für Transparenz über verfügbare Fahrzeuge vor Ort.

„Wir entwickeln unseren Online-Fahrzeugvertrieb mit klarem Kundenfokus weiter“, sagt Jacqueline Smith-Dubendorfer, Vice President Smart Mobility & Digital Sales. „Unsere Kunden können uns auf dem digitalen Marktplatz direkt Feedback geben. Zudem erhalten wir ein immer breiteres Bild über die Präferenzen. Innerhalb von drei Monaten haben wir mehr als 4.000 Kundenmeinungen gesammelt und nutzen diese systematisch zur weiteren Verbesserung unseres Angebots.“

Omnichannel-Strategie des Sportwagenherstellers

Das Engagement im E-Commerce ist Teil der Omnichannel-Strategie des Unternehmens. Diese sieht vor, dass Kunden sich nahtlos zwischen digitalem Marktplatz und stationärem Handel bewegen können. „Unser Ziel ist, Porsche-Produkte bequem zu jeder Zeit, überall zugänglich zu machen. Sowohl beim Händler als auch online. Wir vernetzen Systeme und Prozesse weiter und sorgen damit für ein erstklassiges Omnichannel-Erlebnis“, sagt Smith-Dubendorfer.

Porsche hat den Online-Fahrzeugvertrieb 2019 in Deutschland gestartet und seitdem stetig ausgebaut. In China und den USA arbeiten seit kurzem lokale Teams an der Plattform. Sie können marktspezifische Anforderungen der Kunden noch unmittelbarer erfassen und passende Lösungen schnellstmöglich umsetzen.

Weitere Informationen sowie Film- und Foto-Material im Porsche Newsroom: newsroom.porsche.de