

Mit Speed4Trade und TecDoc auf dem „Highway to sell!“ – schnell, sicher und vollautomatisch

Höchste TecDoc Partnerstufe für Altenstädter Softwarehersteller sichert Vorsprung für Verkäufer aus dem Online-Autoteilehandel.



Altenstadt, 25.02.2016: Als langjähriger Partner von TecDoc schafft Speed4Trade seit mehr als zehn Jahren optimale Lösungen für Kunden, die online Autoersatzteile erfolgreich verkaufen wollen. So nutzen Händler mit der Middleware emMida die automatische Datenintegration von hunderten Herstellern und hunderttausenden Teilen von TecDoc. Und erstellen so sicher, schnell und fast vollautomatisch Angebote auf den wichtigsten Marktplätzen sowie dem spezialisierten Automotive-Shop. Gemessen an Anzahl der Kunden und Umsatz erhielt Speed4Trade von TecDoc den höchsten Status als Platinpartner – ein Beweis für modernste Integrationsleistung und höchste Performance.

Warenwirtschaft und Logistik auf der einen Seite – Shops und Marktplätze auf der anderen Seite: Durch die Integration aktueller Daten über den TecDoc Webservice fügen Online-Händler mit emMida lediglich ihre Bestände und Preise hinzu, um auf Marktplätzen wie eBay oder DAPARTO oder spezialisierten Automotive-Shops Angebote zu erstellen. Speed4Trade schafft Online-Händlern somit einen entscheidenden Vorsprung. „Die Verbindung von emMida und TecDoc bedeutet eine dramatische Reduzierung des Arbeitsaufwands – wir reden hier nahezu von einer Vollautomatisierung“, so Torsten Bukau, Leiter Partner Management bei Speed4Trade. „Und das bei einem Markt, der sich in den kommenden Jahren verdoppeln wird.“*

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Head of PR / Kommunikation
presse@speed4trade.com

Performance + Sicherheit = Vorsprung im Online-Autoteilehandel

Um an diesem Wachstum teilzuhaben, müssen die Einzelteile des Motors im Online-Handel perfekt zusammenarbeiten: Automatische Synchronisierung, leistungsoptimierte Schnittstellen, zentrale Einsteuerung über die Middleware emMida, dynamisch und tagesaktuell – das sind die Erfolgsfaktoren für einen effizienten Teilehandel im Web. Im Autoteilehandel ist eine Spanne von einer Million Produkten keine Seltenheit, daher legt das Softwarehaus aus dem bayerischen Altenstadt auch besonderen Wert auf die Sicherheit der Schnittstellen.



Ein spezieller Vorteil ist, dass die TecDoc-Informationen direkt aus den Datenbanken der kooperierenden Automobil-Teilehersteller stammen und in standardisierter Katalogform vorliegen: Die Suchergebnisse der Kunden werden somit verbessert und der Kauf der richtigen Angebote gesichert – wichtige Faktoren für den Erfolg im eCommerce. Wenn dann die Schnittstelle vollautomatisch aktuelle Daten, Beschreibungen und Fotos integriert, stehen die Ampeln auf grün für einen erfolgreichen Wettbewerb in diesem wachsenden Markt.

Sandro Kunz, Geschäftsführer bei Speed4Trade, freut sich über die Auszeichnung als Platinpartner. „Wir wollen unsere Kunden immer erfolgreicher machen: Denn optimale Integration schafft weniger Aufwand, höchste Sicherheit und starke Performance. Dass uns dies gemeinsam mit strategischen Partnern wie TecDoc immer besser gelingt, freut uns sehr. Wir nehmen das als Aufforderung, in der Zukunft weiter an immer besseren Lösungen zu arbeiten.“

Optimale Lagerhaltung durch ERP-Integration

So sieht das auch Thorsten Laages, Sales Manager D-A-CH bei der TecAlliance: „Eine der Kernaufgaben ist die intensive Arbeit an neuen Produkten und effizienteren Lösungen für Industrie, Handel und Werkstatt.“ Dazu passt perfekt, dass emMida nicht nur den Verkauf, sondern auch den Einkauf einfacher und sicherer macht, so Torsten Bukau: „Spezialisierte ERP-Partner liefern ergänzende Komponenten wie die TecOrder Integration von TecCom zur Abwicklung des Einkaufs bei den Teilelieferanten.“ So profitieren Speed4Trade-Kunden mit emMida in der gesamten

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Head of PR / Kommunikation
presse@speed4trade.com

Wertschöpfungskette: Durch optimale Lagerhaltung und automatisierte Angebotserstellung mit einem stark reduzierten Aufwand.

* Studie von Roland Berger: „Online automotive parts sales: The rise of a new channel“, Mai 2015

Über Speed4Trade

Speed4Trade ist Partner für mittlere und große Unternehmen, die im eCommerce noch erfolgreicher sein wollen. Das bewährte eCommerce System emMida koppelt dafür das Warenwirtschaftssystem direkt an reichweitenstarke Handelsplattformen. Mit nur einem zentralen System sparen Unternehmen Ressourcen, Zeit und können auf den wichtigsten Marktplätzen ebenso aktiv verkaufen wie im eigenen Shop. Dadurch können Unternehmen mehr ihrer hochwertigen Produkte im Internet verkaufen, und zwar gezielt und zum besten Preis. Denn mit einem funktionierenden Omni-Channel Ecosystem holen Speed4Trade-Händler ihre Kunden dort ab, wo diese gerade sind: gleichzeitig auf allen Kanälen.

Mit über 85 Mitarbeitern und Standort in Deutschland arbeitet Speed4Trade weltweit für renommierte Unternehmen und Konzerne aus Handel und Industrie. Das Softwarehaus engagiert sich im BITKOM und ist Preferred Business Partner des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel (bevh) – ausgezeichnet mit dem Innovationspreis 2014.

www.speed4trade.com

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Head of PR / Kommunikation
presse@speed4trade.com