

Mit integrierten Prozessen zum Erfolg

Zum „Shopware Community Day“ zeigt eCommerce-Spezialist Speed4Trade auf, wie Online-Händler durch Integration und Automatisierung Reichweite und Umsatz steigern können



Altenstadt, 02.06.2016: Speed4Trade nahm am „Shopware Community Day“ in Ahaus teil. Die spannende Veranstaltung zeigte Innovationen und Trends für die Shopware-Community und eCommerce-Branche auf. Ein wichtiges Thema dort: Wie können Online-Händler durch Softwarelösungen und integrierte Prozesse expandieren? Speed4Trade liefert mit emMida samt offener ERP-Schnittstelle die Antwort darauf. So können Webshop-Betreiber mit Shopware und Kanälen wie eBay, Amazon oder OTTO gesund wachsen.

Am „Shopware Community Day“ am 20. Mai 2016 stellte die shopware AG die neuesten Entwicklungen rund um das gleichnamige Shopsystem vor – eines der beliebtesten, kundenfreundlichsten Shopsysteme auf dem deutschen Markt. Zur eCommerce-Veranstaltung des führenden Shopsystem-Herstellers reisten zahlreiche Entwickler, Händler, Agenturen und Partner, wie auch der Altenstädter Softwarehersteller Speed4Trade, nach Ahaus.

Speed4Trade und die shopware AG verbinden bereits seit 2014 als Technologie-Partner ihre Kompetenzen. Mit seiner eCommerce-Integrationsplattform emMida und deren Shopware-Anbindung unterstützt Speed4Trade Händler und Hersteller weltweit dabei, mit ihrem Shop und Multi-Channel-Business zu wachsen.

Risiken bei Unternehmenswachstum

Shopsysteme wie Shopware bilden in erster Linie das Frontend zum Kunden. Wenige Bestellungen pro Tag lassen sich händisch noch problemlos über das Shop-Backend bewerkstelligen. Bei wachsendem Volumen und tausenden Bestellungen hingegen stoßen Shop-Betreiber schnell an ihre Grenzen. Automatisiertes

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
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com

Auftragsmanagement über eine Middleware wie emMida samt Datensynchronisation mit ERP-Systemen erlaubt dem Händler, sein Geschäft national und international zu expandieren und seinen Umsatz zu steigern.

Auch Shop-Plugins, die den Verkauf auf Marktplätzen wie eBay oder Amazon aus dem Shopsystem heraus ermöglichen, bringen nicht den nötigen Automatisierungsgrad. emMida hingegen zentralisiert den Handel über Shopware-Shops und Marktplätze wie eBay, Amazon, OTTO & Co. Die eCommerce-Plattform sorgt für automatisierte Verkaufsprozesse hinter den Online-Präsenzen und bildet den gesamten Workflow bis hin zu Auftragserfassung, Prüfung des Zahlungseingangs, Versand und Rechnungslegung ab. Dabei deckt emMida auch spezifische Teilprozesse wie den Premium-Service eBay Plus zuverlässig ab. So werden Aufträge entsprechend gekennzeichnet und priorisiert abgearbeitet.

Aus Nichtbeachtung marktplatzspezifischer Service-Anforderungen können negative Kunden- und Marktplatz-Bewertungen resultieren. Ein hohes Risiko für Marktplatzhändler, denn die Service-Defizite können Reichweiteeinbrüche und Imageverluste mit sich bringen. Somit wird Integration während der gesamten Prozesskette zum absoluten Erfolgsfaktor. Dank einer zuverlässigen Middleware als Standalone-Lösung oder kombinierbar mit jedem beliebigen ERP-System kann angestrebtes Wachstum realisiert werden.

Ausbau von Umsatz und Reichweite durch Multi-Channel-Ökosystem

emMida ermöglicht durchgängige, integrierte Verkaufsprozesse. Die Software lässt sich beispielsweise mit ERP-Lösungen von SAP, Sage, Microsoft oder SoftENGINE verbinden. Auch einzelne bestehende Unternehmenssoftware-Komponenten wie PIM oder Logistiksoftware können einfach angebunden werden. Unflexible „Insel-lösungen“ gehören damit der Vergangenheit an. Die Plattform ersetzt einzelne Shop-Backends und automatisiert die Online-Shop-Verkaufsabwicklung: So verwaltet emMida Kategorien, Artikel, Metadaten und wickelt Bestellungen ab. Die Softwarelösung unterstützt die derzeit aktuelle Version Shopware 5.1.5.

Ziel muss es sein, als Unternehmen flexibel expandieren zu können – ohne, dass die Technik dem Business Grenzen diktiert. Mit Hilfe eines integrierten und automatisierten Multi-Channel-Ökosystems wird der Ausbau von Umsatz und Reichweite sicher und zuverlässig gestützt.

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
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com

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
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com