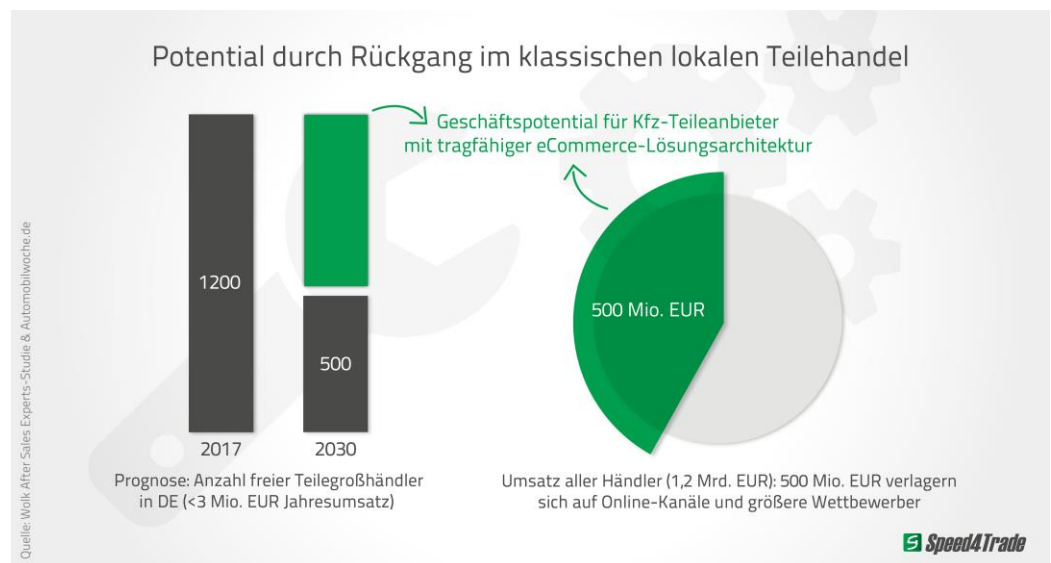


eCommerce-Lösungsgespann als Antwort auf Veränderungen im Kfz-Teile-Aftermarket

Studie sagt lokalem Teilegroßhandel schwere Zeiten voraus. Mit Softwarelösungen von Speed4Trade ergeben sich für Teileanbieter neue Märkte, Kunden und mehr Umsatzpotentiale



Altenstadt, 13.02.2017: Eine aktuelle Studie von Wolk After Sales Experts zeigt: Der klassische lokale Teilegroßhandel wird von strukturellen Veränderungen der Branche bedroht. Für etablierte Anbieter ergibt sich daraus die Chance, Boden gutzumachen. Es gilt, sich mit Datenqualität und Service abzuheben. Mit den Softwarelösungen Speed4Trade COMMERCE und Speed4Trade CONNECT gewinnen Teileanbieter im Online-Handel neue Kunden und Umsatzpotentiale hinzu.

Es rumort in der Kfz-Teilebranche. Die Hess Gruppe übernimmt den Teilegroßhändler Schwenker. Hella kauft mit iParts einen polnischen Fahrzeugteile-Online-Shop. Dass der freie Teilegroßhandel Veränderungen durchmacht, bestätigt auch eine aktuelle Studie von Wolk After Sales Experts. Sie legt offen, dass die Zahl der 1200 kleinen lokalen Teilehändler (weniger als drei Millionen Euro Jahresumsatz) bis 2030 auf 500 sinken könnte. Gleichzeitig würde sich knapp die Hälfte des Umsatzes dieser Händler auf größere Wettbewerber und Onlinekanäle verteilen – immerhin rund 500 Millionen von insgesamt 1,2 Milliarden Euro, berichtet Automobilwoche.de. * Konsolidierung und digitaler Wandel prägen die Branche.

Chancen für Teileanbieter durch tragfähiges eCommerce-Lösungsgespann

Für verbleibende gefestigte Anbieter ergibt sich gleichzeitig großes Potential. Dann nämlich, wenn es ihnen gelingt, die Lücke zu schließen und End- sowie

Pressekontakt

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

Tel. +49 9602 9444-0
Fax: +49 9602 9444-100

Frau Anja Melchior
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com

Geschäftskunden online und lokal anzusprechen. Es gilt, eine zukunftsfähige eCommerce-Strategie aufzubauen. Ausgezeichnetes Produktdatenmanagement (PDM oder auch PIM) und attraktive Services gewinnen an Bedeutung. Softwarehersteller Speed4Trade stellt ein auf den Kfz-Teilehandel zugeschnittenes „Lösungsgespann“ bereit, mit dem Anbieter das Potential „Online-Handel“ nutzen und ihre Prozesse sinnvoll integrieren können. Mit einem B2C- oder B2B-Shopportal auf Basis des Enterprise-Shopsystems Speed4Trade COMMERCE bilden Teilehändler Produkte und Services auf der Web-Oberfläche optimal ab. Für die optimale Verbindung der zu bedienenden Verkaufskanäle und der involvierten Systeme rund um die ERP-Landschaft sorgt Speed4Trade CONNECT. Die eCommerce-Software schafft automatisierte Prozesse beim Verkaufen über B2C- oder B2B-Shop, eBay, Amazon & Co.

Zukunftssicheres Enterprise-Shopsystem

Mit einem professionellen Online-Shopportal können nicht nur Verbraucher, sondern auch Geschäftskunden wie Werkstätten erreicht werden. Kunden erwarten, Bremsscheibe, Reifensatz oder Heckträger leicht zu finden. Ideal ist es, wenn sie die Teile mit wenigen Klicks bestellen und im selben Schritt den Montageservice in der Werkstatt vereinbaren können. Anbieterseitig braucht es hierfür mehr als ein Standard-Shopsystem. Dank dem anpassungsfähigen, agilen Frontend des Enterprise-Shopsystems Speed4Trade COMMERCE kann dynamisch auf Marktveränderungen reagiert werden. So kann die Shopping-Welt beispielsweise zusätzlich auf dem Smartphone, Tablet oder am Point of Sale abgebildet werden. Speed4Trade COMMERCE ist auf extrem große Produktsortimente sowie ein hohes Datenaufkommen ausgelegt und bietet Shop-Kunden komfortable Such- und Filtermöglichkeiten.

Marktplatz-Anbindung und automatisierte Prozesse

Parallel zur eigenen Shop-Plattform kann es für Händler sinnvoll sein, sich die hohe Reichweite von Marktplätzen zu Nutze zu machen. Mit Speed4Trade CONNECT verbinden Teileanbieter ihr ERP-System (zum Beispiel SAP) mit dem eigenen Shop und externen Handelsplattformen wie eBay oder Amazon. Die Integrationsplattform beherrscht sämtliche Artikel, Preise, Bestände und Aufträge über alle Verkaufskanäle hinweg. Essentiell beim Online-Teilehandel ist vor allem die Angabe der Fahrzeugverwendungsliste. Nur so finden Kunden schnell die zum Fahrzeug passende Bremsscheibe oder Zündkerze. In Speed4Trade CONNECT werden per angebundenem Teilekatalog (z.B. TecDoc) hochwertige Verkaufsangebote mit Texten, Bildern, Attributen und Fahrzeugzuordnungen erzeugt.

Ein Auszug renommierter Kfz-Teilehandelskunden von Speed4Trade ist zu finden unter goto.speed4trade.com/referenzen

Pressekontakt

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

Tel. +49 9602 9444-0
Fax: +49 9602 9444-100

Frau Anja Melchior
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com

*Quelle Automobilwoche.de „Lokaler Teilehandel in Gefahr“:

[automobilwoche.de/article/20170117/HEFTARCHIV/170119937/lokalerteilehandel-in-gefahr](https://www.automobilwoche.de/article/20170117/HEFTARCHIV/170119937/lokalerteilehandel-in-gefahr)

Über Speed4Trade

Speed4Trade liefert erstklassige digitale Lösungen für den internationalen Omni-Channel-Commerce im Automotive Aftersales-Market. Das Softwarehaus mit 90 Mitarbeitern und einschlägiger Automotive-Expertise versteht sich als Integrationsspezialist für Verkaufsprozesse auf allen Kanälen: Online, Mobile und am Point of Sale. Seit mehr als 10 Jahren vertrauen dem etablierten Branchenführer renommierte Ersatzteile- und Reifenhändler, Autohausgruppen, Werkstattketten, Filialisten und Hersteller. Diese profitieren von einem Gesamtpaket aus Beratung, Konzeption, Umsetzung und Integration in die bestehende Systemlandschaft. Speed4Trade-Kunden erhalten damit ein solides Fundament für deren profitable plattformgestützte B2C- und B2B-Handelsstrategien.

www.speed4trade.com

Pressekontakt

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

Tel. +49 9602 9444-0
Fax: +49 9602 9444-100

Frau Anja Melchior
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com