

Starke Anbindung für erfolgreichen Autoteilehandel über Amazon

Amazon greift die Automotive-Branche an. Mit der Amazon-Integration von Speed4Trade gelingt der erfolgreiche Online-Teilehandel auf der Plattform des Marktplatzriesen



Altenstadt, 28.03.2017: Eine interessante, aktuelle Marktstudie von eTribes analysiert, wie es um den Kfz-Teilehandel bestellt ist. Der Marktplatz Amazon erweitert seine Vormachtstellung um den Automotive Aftersales-Market. Warum dieser Schritt logisch erscheint und wie Händler und Hersteller mit einer starken Marktplatz-Anbindung und integrierten Prozessen als Gewinner dieser Entwicklung hervorgehen.

Die aktuelle eTribes-Studie "Knut im Stau"* nimmt die Automotive-Branche in Deutschland ins Visier. Dabei wird deutlich, dass ein populärer „Online-Big-Player“ im Autoteilehandel an Fahrt aufnimmt: Amazon. Das Interesse des Marktplatzriesen aus Seattle ist unbestritten. In den US-Online-Markt für Autoteile ist Amazon 2015 mit der Plattform „Amazon Automotive“ eingestiegen. Der Zeitpunkt scheint günstig gewählt, denn Marktverschiebungen zugunsten von Online-Händlern haben bereits stattgefunden. In Deutschland haben in den letzten 12 Monaten mehr als sechs Millionen Kunden Ersatzteile, Zubehör oder Reifen online gekauft. Das sind eine Million mehr als 2014. Mehr denn je werden online Preise verglichen, die Kundentreue ist gering.

Amazon gibt im eCommerce den Ton an: Weckruf für Teileanbieter

Ein Weckruf für Kfz-Teilehändler, -hersteller und Werkstätten. Im preisdominierten Online-Zeitalter hat Amazon das Zeug dazu, die Vormachtstellung einzunehmen. Die Chance besteht darin, Amazon als Verkaufskanal in das eigene Business zu integrieren und dadurch an seinem Erfolg zu partizipieren.

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

Amazon gibt im eCommerce den Ton an. Der Marktplatz verfügt über mehrere Kundenvorteile auf dem Markt, darunter das Kundenbindungsprogramm „Amazon Prime“, das u.a. mit schnellen Versandzeiten einen reizvollen Bestellgrund liefert. Die Anbieter selbst stärken ihr Leistungsportfolio u.a. mit technischem Service, Kundendienst oder der Logistik des Online-Riesen. Daher war der Zeitpunkt für Automotive-Teilehändler nie günstiger, um als Amazon-Verkäufer zu starten, bevor es andere tun. Ein Pluspunkt für die „ersten“ Verkäufer: Noch nicht im Amazon-Produktkatalog gelistete Artikel einstellen und damit Aufmerksamkeit erregen. Dazu Wolfgang Vogl, Director Business Development bei Speed4Trade: „Je früher ein Verkäufer einsteigt, desto höher sind seine Verkaufschancen und Margen. Und gerade in nicht-fahrzeugspezifischen Produkten steckt großes Absatzpotential. Das können typische Verbrauchsgüter und Schnelldreher wie Motoröle oder Pflege- und Reinigungsmittel sein.“

Wie gelingt der erfolgreiche Teilehandel über Amazon?

Bleibt die Frage, wie Händler und Hersteller am erfolgreichsten einsteigen. Der professionelle Amazon-Teilehandel steht und fällt mit ausgereifter Integration und durchgängigen, automatisierten Prozessen. Durch diese erübrigt sich das manuelle Handling über das Backend. Speed4Trade CONNECT ist die auf umfangreiche, datengetriebene Produktsortimente ausgelegte eCommerce-Software für den Automotive Aftersales-Market. Die Softwarelösung bietet Schnittstellen zu den größten Marktplätzen der Welt und agiert im Zusammenspiel mit dem ERP-System (z.B. SAP). Die Amazon-Integration mit Speed4Trade CONNECT ermöglicht ein automatisiertes Listing und Abrufen von Aufträgen. Zudem übergibt die Softwarelösung auch die KBA-Nummern, anhand derer Amazon eine Fahrzeugverwendungsliste erstellt – ein essentieller Bestandteil fahrzeugspezifischer Teile. Dank unterstützter Länderplattformen und Multi-Account-Fähigkeit sind Händler optimal auf Internationalisierung und Expansion ausgerichtet.

Amazons Angriff fordert Agilität von den Kfz-Teile-Anbietern. Und ist es heute noch Amazon, ist morgen vielleicht schon ein anderer Online-Marktplatz, Anbieter oder die eigene Plattform das „Maß der Dinge“. Deshalb ist ein Partner, mit dem Herausforderungen mit Hilfe digitaler Lösungen gemeistert werden können, heute wie morgen wichtig. Unabhängig davon, wer auf den Markt drängt.

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

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 Integrationspezialist 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

*Quelle "Knut im Stau", Studie zur Digitalisierung der Automotive-Branche:

www.knutdigital.de

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