

## Pressemitteilung

# Speed4Trade resümiert zu Automechanika-Trendthema: Drei Gründe für Teile- und Werkstattportale

- **Speed4Trade identifiziert Teile- und Werkstattportale als Trendthema auf der Automechanika 2018, Anbieter wie caroobi auf dem Vormarsch**
- **Zugang zum Kunden neu finden und Abgrenzung durch zubuchbare Werkstattservices**
- **Neue Generation der Speed4Trade-Commerce-Plattform ist Basis für Portale und Marktplätze**

**Altenstadt, 20.09.2018:** Die 25. Automechanika endete als Rekordmesse – mit mehr Ausstellern und einem neuen Flächen- und Besucherrekord. Auf der wichtigsten Messe für den Aftermarket durfte Speed4Trade mit seiner langjährigen Branchenexpertise nicht fehlen. Der eCommerce-Softwarehersteller ist seit fast 15 Jahren Experte für den Online-Handel und flexibel anpassbare Softwarelösungen für den Kfz-Teile- und Reifenhandel. Speed4Trade war auf der Automechanika zusammen mit seinem Partner wolk aftersales experts vom 11.–15. September in Halle 9.1 an einem Gemeinschaftsstand vertreten.

In Bezug auf die Digitalisierung war der Vormarsch von Teile- und Werkstattportalen wie FairGarage oder caroobi eines der großen Messethemen. Den Speed4Trade-Stand besuchten überwiegend Kfz-Teile-Anbieter aus dem B2C- und B2B-Bereich, darunter namhafte Teilehersteller, Teilegroßhändler und Online-Pure-Player. „Auf der Automechanika haben wir wieder festgestellt, dass sich viele Händler noch immer an den Gedanken klammern, dass sich viele Händler an den Gedanken klammern, dass ein klassischer Online-Shop zum reinen Ersatzteileverkauf schon ausreicht, um von Kunden online gefunden zu werden. Dazu sei gesagt: Man denke nur an die Bekanntheit und Preisgestaltungsmöglichkeiten von Amazon. Da können viele Teilehändler nicht mithalten“, so Christian Rockefeller, Head of Customer Consulting von Speed4Trade. „Wir haben unseren Standbesuchern dringend dazu geraten, auf die wachsende Konkurrenz durch Portale wie caroobi und etablierte Marktplätze wie Amazon zu reagieren. Wir empfehlen, Kunden mit eigenen, neuartigen Teile-/Werkstattportalen oder -Marktplätzen und besonderen Services zu überzeugen. Idealerweise sollte zum neuen Komplettträdersatz der Radwechsel gleich mitangeboten werden.“ Am Messestand erläuterte Speed4Trade, weshalb Teile- und Werkstattportalen die Zukunft gehört.

### 1. **Anbieter müssen Zugang zum Kunden neu finden**

Online wird es für Kfz-Ersatzteileanbieter immer schwieriger, Kunden über den Preis zu gewinnen und zu binden. Zwar bestellen bereits 29 % aller Autoteile-Käufer ihre Produkte online und der Anteil steigt weiterhin an.\* Allerdings erschweren es starke Konkurrenten wie Amazon den Händlern, sich durchzusetzen. Deshalb müssen sie beim Teile- oder Reifenverkauf eine Abgrenzung schaffen und Kunden mit zubuchbaren Services binden. Seien

es Terminbuchungen für Montageservices bei der nächstgelegenen Werkstatt, Leihwagenvermietung oder Reifeneinlagerung.

## 2. Branchenfremde Akteure drängen sich zwischen Kunde und Werkstatt

Die aktuelle Roland-Berger-Studie „Chancen der Konsolidierung im Kfz-Aftermarket“ verweist auf den Einfluss sogenannter Intermediäre auf die Wertschöpfungskette.\*\* Versicherungen oder Leasingfirmen drängen sich zwischen Kunden und Werkstatt, indem sie den Großteil der Werkstatt- und Service-Steuerung übernehmen. Sie legen vermehrt vertraglich fest, in welche Werkstatt der Kunde sein Auto bringen muss. Klassische Akteure wie der Teilegroßhandel müssen auf diese Verschiebung in der Wertschöpfungskette reagieren und online mit eigenen Angeboten die Schnittstelle zwischen Endkunden und Werkstatt besetzen. Mit einem Kfz-Teile- und Werkstattportal holen Anbieter Kunden online ab und navigieren sie in die lokale Werkstatt.

## 3. Gemeinsam größer und stärker

Gemeinsam größer denken ist angesagt. Gerade auf der Automechanika, wo sich namhafte Hersteller die Klinke in die Hand geben, wurde klar, dass sich diese zunehmend mit eigenen Shops profilieren wollen. Dabei ist der Einzelkampf nicht unbedingt nötig. Schließlich verkauft Amazon seine eigenen Produkte auch nicht separat über eine Plattform, sondern zusammen mit vielen anderen Händlern unter einem Dach. Anbieter von Kfz-Teilen können sich mit Werkstätten zusammentun, um Ersatzteile und Service- oder Reparaturleistungen über einen gemeinsamen Marktplatz anzubieten. Mehr Anbieter bedeuten in diesem Zusammenhang mehr Auswahl und Komfort für den Kunden und deutlich mehr Sichtbarkeit und Reichweite im Markt. Die optimale Ausgangslage für Wachstum und Expansion.

Aus diesen Gründen sichern Portale und Marktplätze mit individuellen Services den Umsatz, ist sich eCommerce-Technologiepartner Speed4Trade sicher. Die Fachgespräche auf der Messe bestätigten diesen Eindruck. Die auf der Automechanika vorgestellte, neue Generation der Commerce-Plattform von Speed4Trade ist die Basis für die Realisierung genau solcher Portale. Dank des komponentenbasierten Aufbaus können Plattformbetreiber ihr Digitalisierungsvorhaben maßgeschneidert nach ihren Anforderungen realisieren – und damit den Zugang und die Nähe zum Kunden neu finden. Die Eindrücke von Speed4Trade auf der Automechanika sind in diesem Messe-Review-Video zu sehen: <https://youtu.be/0Ui4Ad4Haiw>

Quellen:

\*Studie von KANTAR TNS: „Die Online-Nachfrage an Autoteilen steigt“: [www.tns-infratest.com/presse/presseinformation.asp?prID=3620](http://www.tns-infratest.com/presse/presseinformation.asp?prID=3620)

\*\*Studie von Roland Berger: „Chancen der Konsolidierung im Kfz-Aftermarket“: [www.rolandberger.com/de/Publications/Chancen-der-Konsolidierung-im-KFZ-Aftermarket.html](http://www.rolandberger.com/de/Publications/Chancen-der-Konsolidierung-im-KFZ-Aftermarket.html)

## 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](http://www.speed4trade.com)

### **Pressekontakt**



Speed4Trade GmbH  
Anja Melchior  
Leiterin PR/Kommunikation  
Tel. +49 9602 9444-0  
[presse@speed4trade.com](mailto:presse@speed4trade.com)

### **Anmerkung Fotomaterial für die Redaktion:**

Fotomaterial und Grafiken zur Pressemitteilung finden Sie in print- und webfähiger Auflösung als komprimierte Zipdatei unter folgendem Link zum kostenfreien Download:

[www.speed4trade.com/downloads/presse/Grafiken\\_PM\\_Speed4Trade\\_Automechanika\\_Trend\\_Portale.zip](http://www.speed4trade.com/downloads/presse/Grafiken_PM_Speed4Trade_Automechanika_Trend_Portale.zip)

### **Bilduntertitel:**

- Speed4Trade\_Automechanika\_Christian\_Mueller:  
Christian Müller vom Speed4Trade-Messeteam führte zahlreiche Gespräche mit Kfz-Teile-Anbietern aus dem B2C- und B2B-Bereich.
  
- Speed4Trade\_Automechanika\_Messestand\_Speed4Trade-Wolk:  
Der Gemeinschaftsstand von eCommerce-Softwarehersteller Speed4Trade und seinem Partner wolk after sales experts auf der Messe.
  
- Speed4Trade\_Automechanika\_Messesteam:  
Das Messeteam des eCommerce-Softwareherstellers Speed4Trade für die Automechanika 2018.
  
- Speed4Trade\_Automechanika\_Torsten\_Bukau:

Torsten Bukau, Head of Partner Management bei Speed4Trade, im Gespräch auf der Automechanika 2018 in Frankfurt.

- Speed4Trade\_Automechanika\_Trend\_Portale

Der eCommerce-Softwarehersteller beriet Interessenten auf der Automechanika 2018 über die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten der neuen Speed4Trade-Commerce-Plattform.

- Einzelportrait des Zitatgebers Christian Rockefeller:

Christian Rockefeller, Head of Customer Consulting von Speed4Trade, sprach auf der Automechanika 2018 mit Messebesuchern über die Zukunft des Teile-Online-Handels.