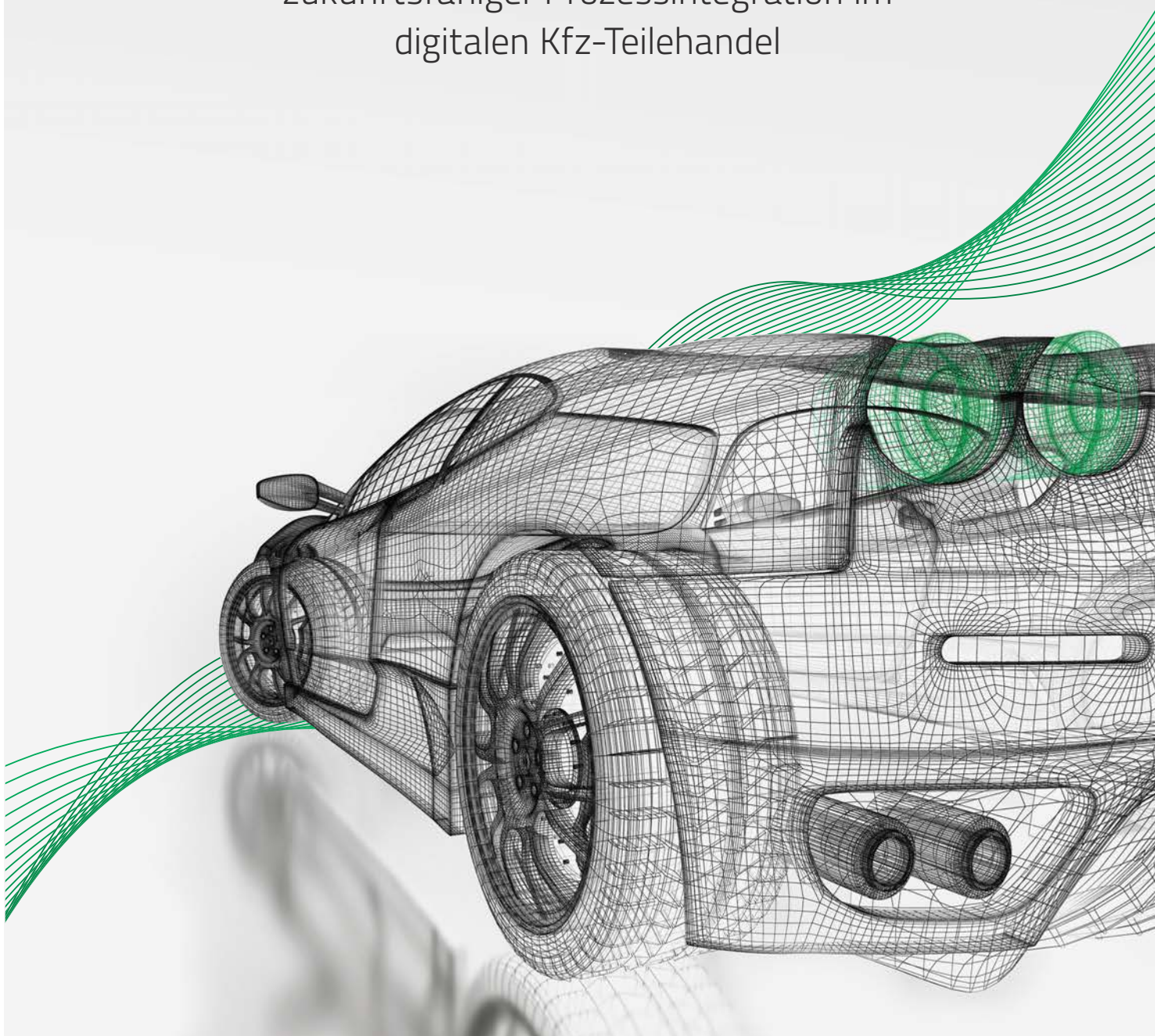
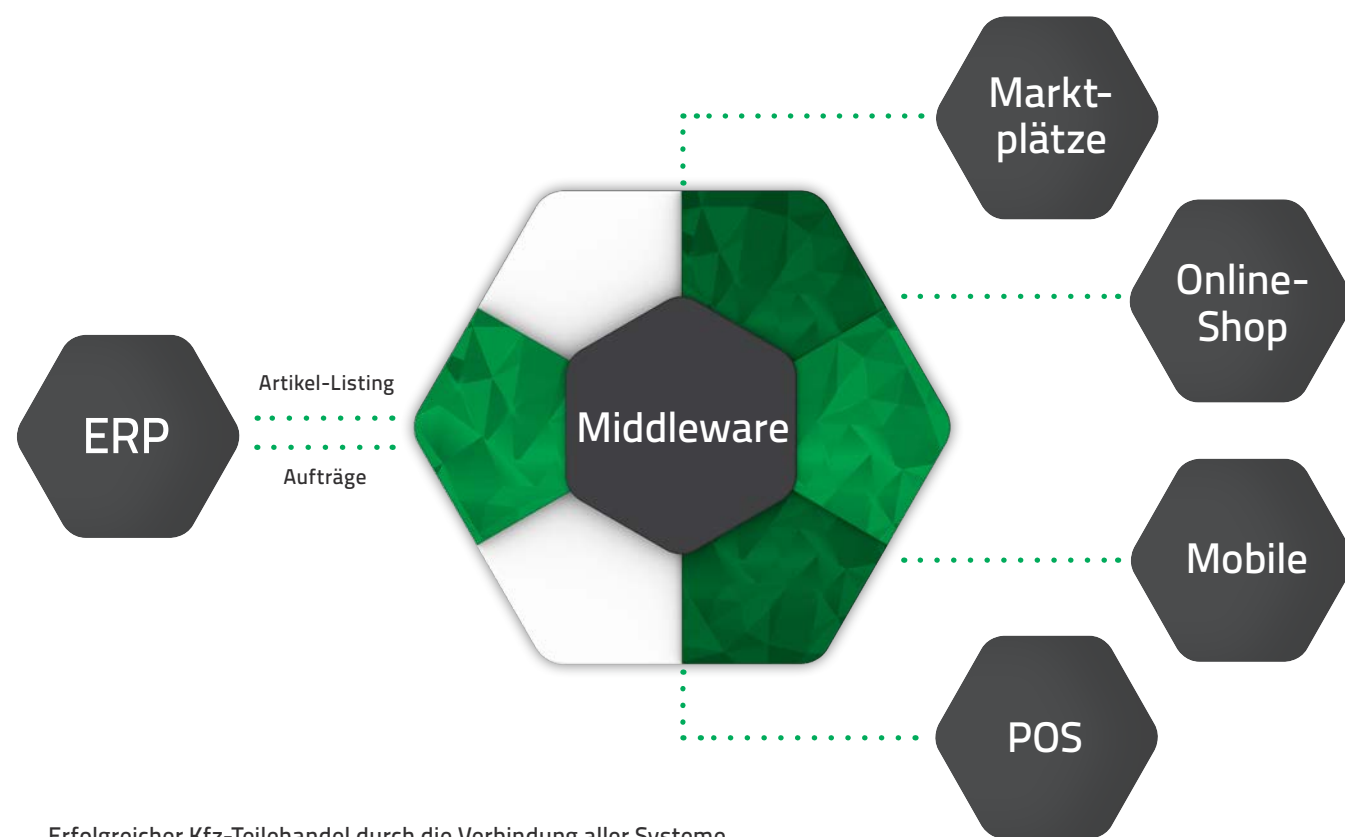


# 8 ERFOLGSFAKTOREN

zukunftsfähiger Prozessintegration im  
digitalen Kfz-Teilehandel





Erfolgreicher Kfz-Teilehandel durch die Verbindung aller Systeme.



1

## VERKAUFSKANÄLE BÜNDELN

Über Shop, eBay, Amazon & Co. automatisiert verkaufen.

Dem Automotive-Aftermarket stehen in den nächsten Jahren große Herausforderungen bevor. Die Digitalisierung verändert das Kundenverhalten und bietet das Potenzial, Käufer über neue Verkaufswege zu gewinnen. Das Ziel muss sein, Kunden dort abzuholen, wo sie sich aufhalten: Online, Mobile oder am POS (Point of Sale).

„Kundenorientierung“ lautet das Stichwort. Dafür gilt es, die wichtigsten Handelsplattformen in Business-Strategien einzubinden. Für den Omni-Channel-Handel über klassische und digitale Kanäle. Mit einem eigenen Online-Shop erreichen Sie Wiederholungskäufer und Stammkunden. Auf eBay, Amazon & Co. sind hohe Reichweite und Besucherfrequenz garantiert, denn Kunden nutzen hier die Angebotsvielfalt zum Produktvergleich und Kauf. Doch der Aufbau von Marktplatzpräsenzen stellt Entscheider im Mittelstand vor die make-or-buy-Frage: eigene Entwicklungsabteilung aufbauen oder auf die Lösung eines erfahrenen Branchenexperten setzen.

Eine **Middleware** verbindet die Welt der Warenwirtschaft mit der Welt des eCommerce und verteilt Teile- und Reifensortimente auf die wichtigsten Handelsplattformen. Das Auftragsmanagement wird durch Automatismen vereinfacht und zeitsparender. Spezialprozesse wie eBay Plus, Amazon Prime oder Amazon FBA (Fulfillment By Amazon) werden unterstützt und priorisiert. Daraus resultieren gute Bewertungen und die Chance auf mehr Verkäufe.

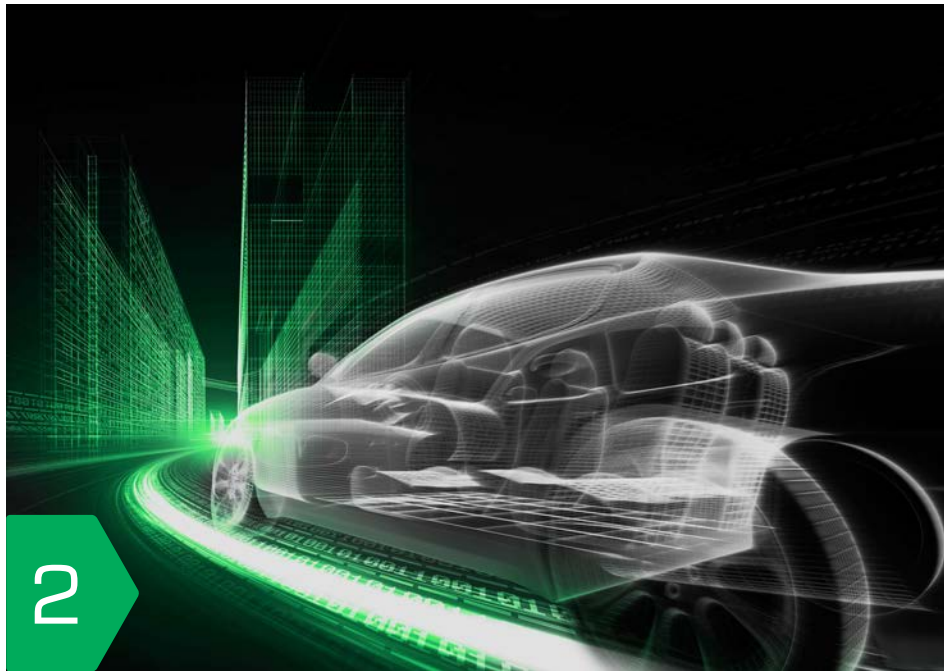
Die **Middleware** beschleunigt den „Time-to-Market“ und Kfz-Teileanbieter bedienen somit die wichtigsten Kontaktpunkte zum Kunden. Jetzt und in Zukunft.

Zentrale Middleware

Reichweitengewinn durch Marktplätze

Tiefenintegration für eBay, Amazon & Co.





2

Schnelle Reaktion auf  
Marktveränderungen.  
Immer am Puls der Zeit.

## ZUKUNFTSSICHER

Modularer Maßanzug für schnelle Reaktionsfähigkeit.

Frühzeitig auf Marktsignale zu reagieren ist das A und O für die Zukunft des digitalen Handels. Unternehmen, die auf Wachstum setzen, brauchen dazu eine flexible Softwarelandschaft. Ein Software-Fundament mit starkem Reaktionsvermögen.

Gewinner sind diejenigen, die Änderungen ohne Zeitverlust adaptieren können, sei es im Falle von Marktumbrüchen oder bei Änderungen im dynamischen Marktumfeld. Um zukunftsfähig zu bleiben, müssen sämtliche Verkaufskanalbindungen aktuell gehalten werden. Im Idealfall agiert eine Middleware als Verbindungsstück und Synchronisationseinheit in der Software-Infrastruktur – und ist in sich flexibel update- und reaktionsfähig, ohne das Gesamtsystem zu beeinträchtigen.

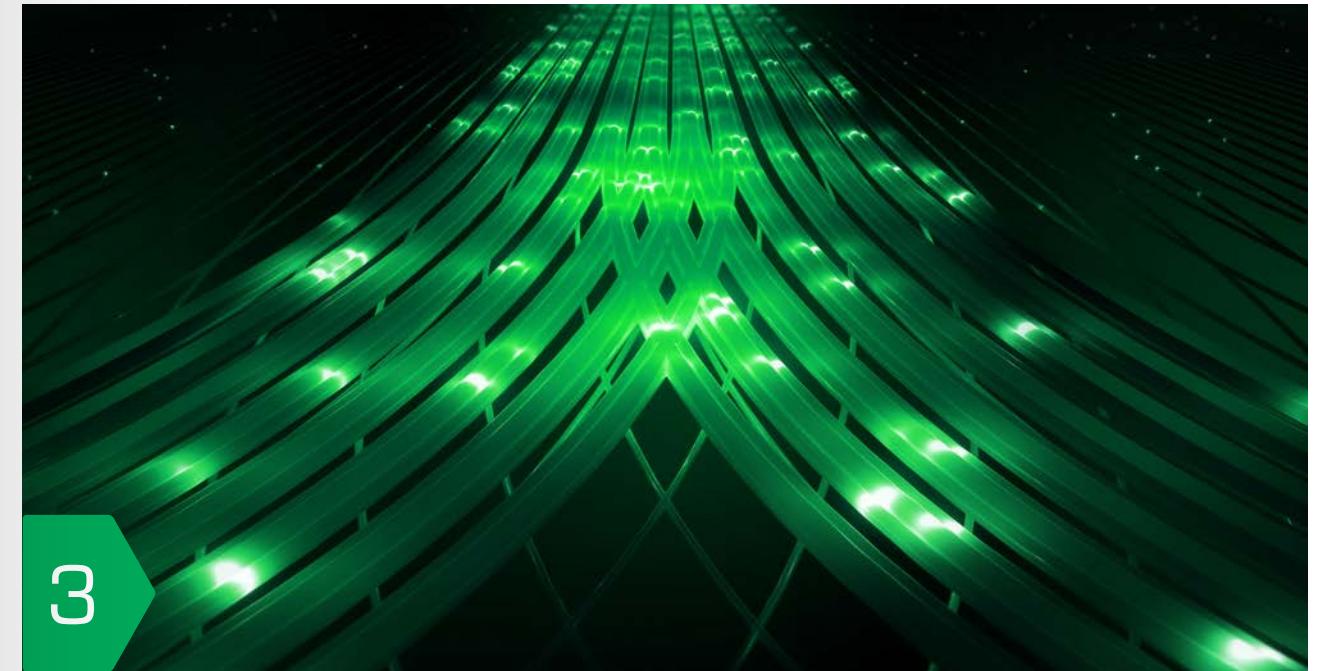
**Der Vorteil einer modularen, zukunftssicheren Middleware:** Auch wenn sich Strategien wandeln, können Änderungen über die Schnittstellen flexibel aufgegriffen werden. Autoteilehändler profitieren von einem auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen eCommerce-Maßanzug und einem verlässlichen System dank regelmäßiger Aktualisierungen.

Feste Lizenzgebühren garantieren volle Kostenkontrolle. Beahlt wird nur, was für das Business genutzt wird. Verkaufsprovisionen oder Zahlungen für nicht genutzte Verkaufskanäle gehören der Vergangenheit an. Dank kontinuierlicher Weiterentwicklung bleibt das System auf dem neuesten Stand. Immer ganz nah am Puls der Zeit.

Basierend auf zukunftsfähiger,  
modularer Plattformtechnologie

Dynamische Reaktion auf  
Marktentwicklungen

Ideale Ausgangslage für  
zukunftssicheren Handel



3

## OFFENHEIT

Offen für ERP-Systeme und profitables Wachstum.

Kundenzufriedenheit und Wiederholungskäufe beim Online-Einkauf von Autoteilen entstehen durch überzeugenden Service. Dies verlangt händlerseitig nahtlose Prozesse: Vom Warenkorb mit Reifensatz und Bremsanlage bis in den hintersten Winkel des Anbieter-ERP-Systems. In sich isolierte Systeme verhindern reibungslose Workflows und erschweren das Expandieren. In Zeiten digitaler Transformation wird das Unternehmenswachstum von modularer und erweiterbarer Technologie getragen.

Es gilt, eine nach allen Seiten hin offene Middleware einzuführen. Eine modular konzipierte Plattform bildet dabei die skalierbare Basis für den automobilen B2C-/B2B-Teilehandel der Zukunft. Kompatibel mit fundierten Partnerlösungen innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette. Dazu gehören beispielsweise Lösungen aus den Bereichen ERP, Logistik oder Payment.

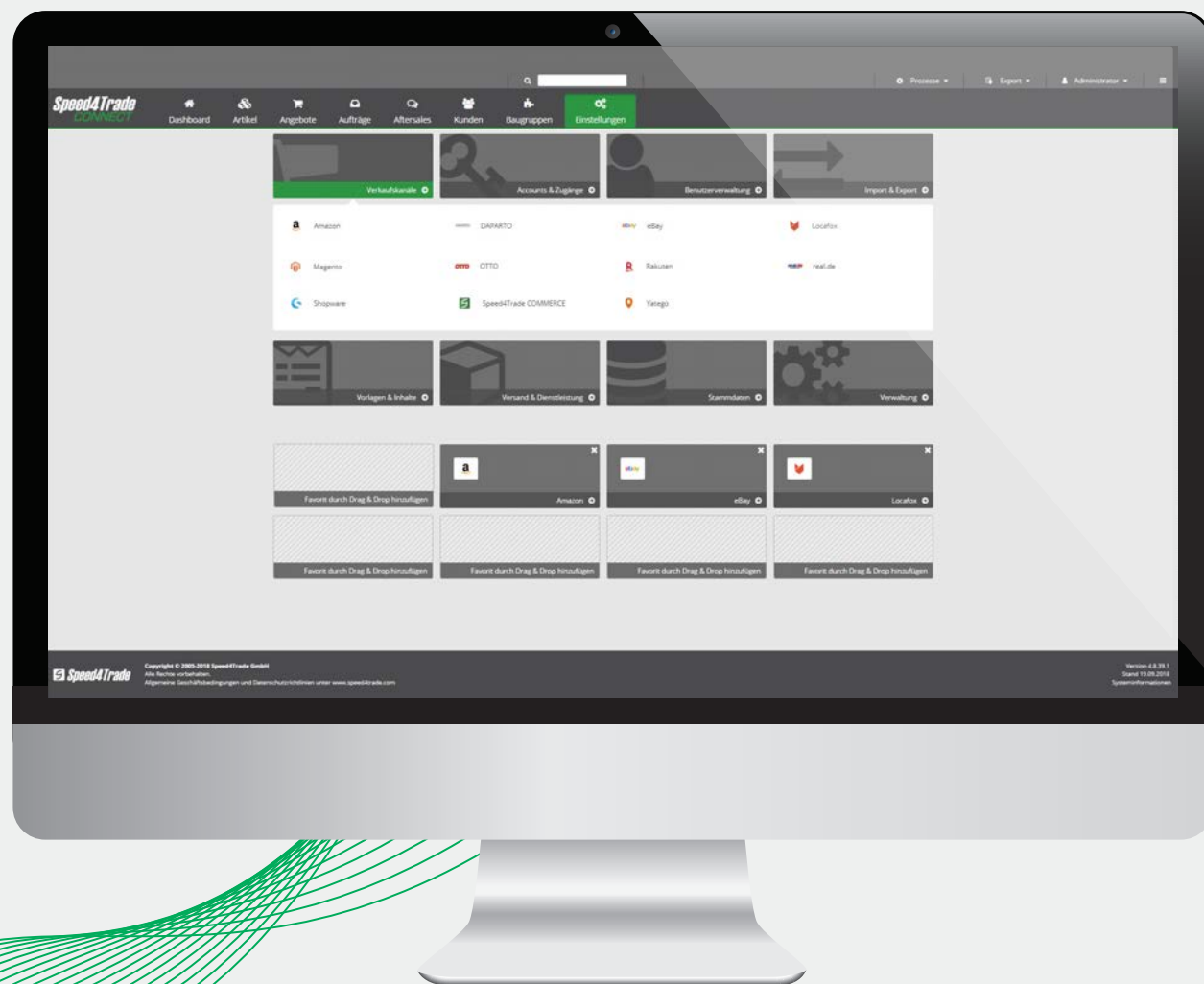
Dank variabel programmierbarer Schnittstellen (API) gelingt eine fließende Integration der eCommerce-Prozesse in das ERP-User-Interface von SAP & Co. Das Ergebnis: Hochautomatisiertes Artikel- und Transaktionsmanagement aus einem Guss, über alle Kanäle.

Profitables Wachstum gelingt Ihnen neben schlanken Prozessen durch eine flexibel skalierbare Plattformarchitektur. Internationalisierungsstrategien können sich mittels multipler Mandanten, Benutzer, Marktplatz-Accounts und Landessprachen zentral aus einem System heraus entfalten.

eCommerce-Prozesse fließend in  
ERP-Systemlandschaft einbetten

Drittssysteme durch offene Standards  
effektiv anbinden

Skalierbare Plattformarchitektur  
unterstützt Expansion



Steuerzentrale für Marktplatzlisting und Auftragsmanagement am Beispiel Speed4Trade CONNECT



# 4

## STEUERZENTRALE

Benutzerfreundliches Cockpit für kanalübergreifenden Verkauf.

Kfz-Teilehändler sind aufgefordert, in digitalen Strategien zu denken und Prozesse digitalfähig umzuwandeln. Der Schlüssel: Eine Steuerzentrale anstatt unflexibler Insellösungen. Integration während der gesamten Omni-Channel-Wertschöpfungskette. Automatisiert, durchgängig, sicher.

Es braucht einen reibungslosen Gesamtprozess. Eine **Middleware**, die das ERP-System mit Online-Shops, Marktplätzen und dem POS verbindet. Eine fortschrittliche Plattform orientiert sich dafür an höchsten Qualitäts- und Benutzerfreundlichkeitsstandards. An zentraler Stelle werden Einstellprozesse, Preise, Bestände und Aufträge beherrscht.

Durch die Verknüpfung der Kanäle ergeben sich zahlreiche Vertriebsstrategien. So können Autohäuser und Werkstattketten durch die Anbindung des Händlernetzes Innovationsmodelle wie „Click & Collect“

ermöglichen (online bestellt, in der Filiale abgeholt). Die ideale Möglichkeit für Sie, zusätzliche Montage- und Reparatur-Services zu verkaufen und Ihre Kunden vor Ort zu beraten.

Bei allem Funktionsumfang lässt sich die Middleware gleichzeitig intuitiv steuern: Die Benutzerführung bedient sich kurzer Klickwege und komfortabler Navigation. So viele Prozesse wie möglich zentralisieren und den individuellen Charakter der Marktplätze berücksichtigen – das macht eine Steuerzentrale für erfolgreichen Kfz-Teilehandel aus.

- Durchgängige Prozesse entlang der Wertschöpfungskette
- Zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten durch Kanalverknüpfung
- Intuitive Benutzerführung





Zentrale Datenpflege und Abbildung großer Sortimentsvielfalt auf allen Kanälen.



5



## PRODUKTDATENMANAGEMENT

Veredelung datengetriebener Teilesortimente.

Im Teilehandel sind gut auffindbare Angebote mit vollständigen Informationen unerlässlich, um über Online-Shops und Marktplätze Kunden zu gewinnen. Das baut Kundenvertrauen auf und schafft ein einzigartiges Einkaufs- und Serviceerlebnis.

Werden Fahrzeugkompatibilitäten eines Ersatzteils exakt ausgewiesen, können auf Händlerseite weniger Rückläufer verbucht werden. Gerade datengetriebene Kfz-Teilesortimente verlangen daher ein erstklassiges Produktdatenmanagement (PDM) oder auch Product Information Management (PIM).

Die Voraussetzungen dafür schafft das PDM-/PIM-Modul der **Middleware**. Es bietet effektive Veredelungsfunktionen für verkaufstarke Produktkataloge. Die Datenquelle: Teilekataloge wie z. B. der von TecDoc, dem führenden Datenpool renommierter Teilehersteller, oder von anderen Datenprovidern wie Fahrzeugherstellern oder Großhändlern. Durch die Integration

eines Teilekatalogs werden Ihren Kunden **essentielle Informationen wie passende Fahrzeuge zu Brems-scheibe, Abgasanlage & Co. angezeigt.**

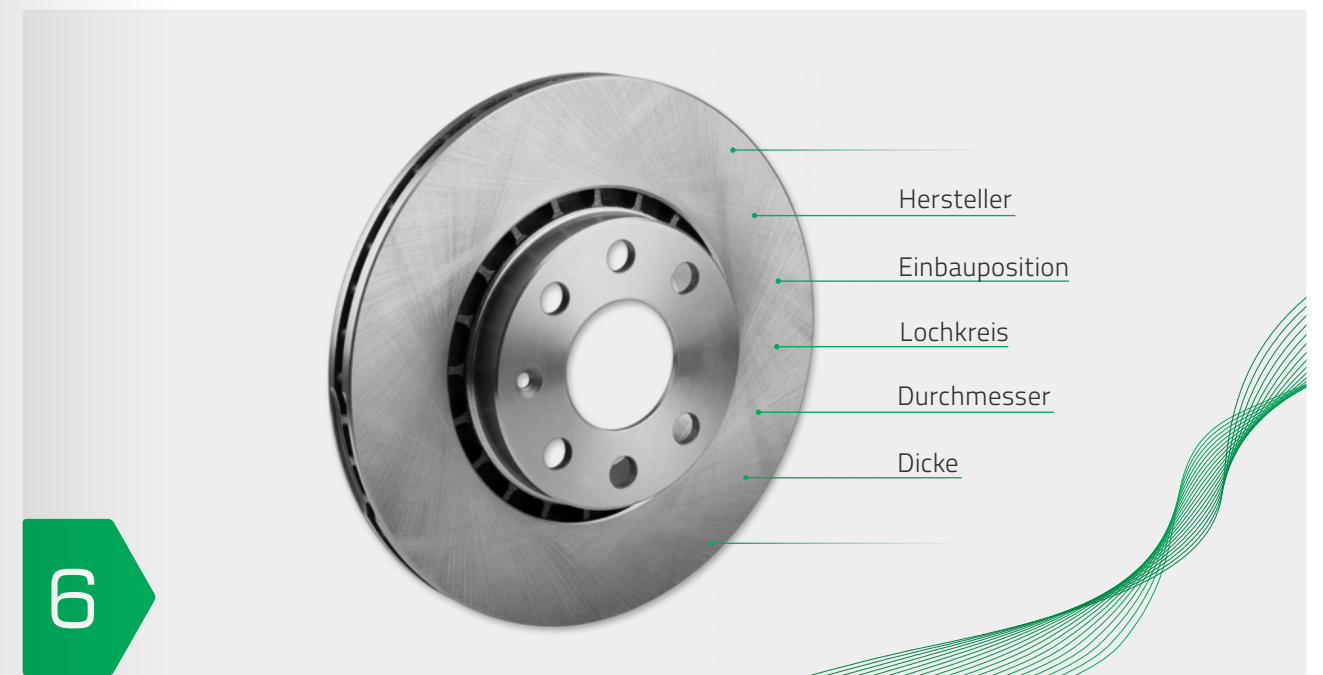
Vordefinierte Text- und Bildbausteine werden mit den Produktdaten automatisch zu verkaufstarken Angeboten zusammengefügt. Clevere Zusatzfunktionen wie bspw. ein Synonympflegemodul verwandeln Produktbezeichnungen in endanwenderfreundliche, schlagkräftige Suchtexte. So werden unter anderem spezielle Merkmale für Artikelvarianten (Ausprägungsmerkmale wie Bau- und Betriebsart) oder Produktset-Angebote genauestens abgebildet.

PDM-/PIM-Modul für zentrale Datenanreicherung

Vollständige Ausgabe von Fahrzeugkompatibilitäten

Anbindung bewährter Teilekataloge wie z. B. von TecDoc

6



## ZENTRALES ATTRIBUTMANAGEMENT

Optimale Sichtbarkeit durch filterbare Produktattribute.

End- und Geschäftskunden wollen im Internet zügig zu passenden Teileangeboten navigiert werden. Filterbare Produktattribute wie „Hersteller“ oder „Einbauposition“ spielen dabei eine zentrale Rolle. Sie verfeinern käuferseitig die Produktauswahl und grenzen präzise ein.

Um in die Top-Suchergebnisse zu gelangen, sind Teileangebote mit aussagekräftigen Attributen anzureichern. Und zwar verkaufskanalspezifisch, im B2C-/B2B-Online-Shop ebenso wie auf reichweitenstarken Marktplätzen wie eBay oder Amazon.

Um **attributreiche Teilesortimente für den digitalen Handel zu veredeln, braucht es eine agile Middleware**. Gleich einem PIM-System (Product Information Management) werden Attribute ERP-unabhängig umgeschlüsselt (Mapping) und automatisiert kanalspezifisch

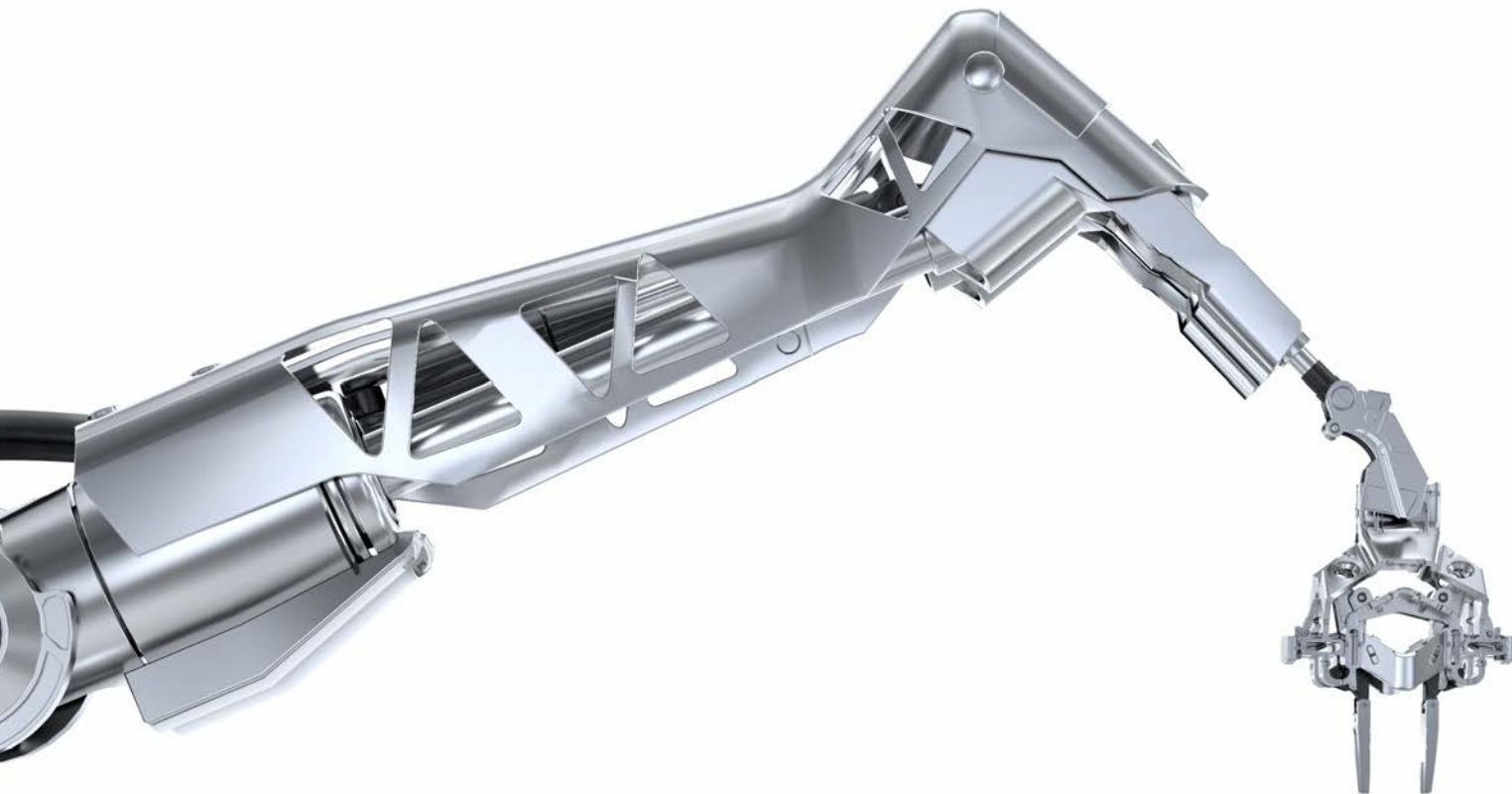
**ausgespielt. Frei definierbare Attributbezeichnungen und -werte sowie clevere Attributsets sorgen für zielgerichtete, klassifizierte Teileangebote.**

Die Datenbasis für verkaufsfördernde Attribute kann dabei aus einem ERP-System wie SAP oder spezifischen Teilekatalogen wie TecDoc stammen. Aufwendige manuelle Mehrfach-Attributpflege, die sich mit jedem zusätzlichen Verkaufskanal potenziert, entfällt. Für effiziente Mehrkanalstrategien, bei denen Ihre Produkte bestmöglich gefunden werden.

PIM-Einheit mit hochflexibler, performanter Attributsteuerung

Filterattribute sichern Top-Platzierung in Suchergebnissen

Attributmapping der Datenbasis aus ERP oder Teilekatalog



## AUTOMATISIERUNG

Hochdynamisches Preismanagement, starke Automatismen.

Den Online-Handel über Shops und Marktplätze bestimmt ein massiver Preiskampf. Der nächstgünstigere Anbieter ist nur einen Klick entfernt. Um sich im hart umkämpften Wettbewerb einen Vorsprung zu sichern, ist es wichtig, Preise bei Bedarf flexibel ändern zu können.

Abhilfe bieten ein hochdynamisches Preismanagement und regelbasierte Automatismen. Variable Preislisten, die für alle Verkaufskanäle importiert werden können, passen Preise für begrenzte Aktionszeiträume an. Bei Mehrkanalstrategien ist zudem ein sauberes Warenbestandsmanagement notwendig. Der inter-aktive Bestandsabgleich verhindert Überverkäufe oder vergriffene Artikel über alle Verkaufskanäle hinweg. Mit dem integrierten Zahlungsmanagement verbuchen Sie eingehende Zahlungen automatisiert über verschiedene Importe.

Im Aftersales-Bereich sollte die eingesetzte **Middleware** die Möglichkeit bieten, unterschiedliche und mehrsprachige E-Mail-Vorlagen für Käuferbenachrichtigungen wie im Falle der Erstbenachrichtigung, bei Zahlungseingang oder Auslieferung zu nutzen. Vielfältige

**Automatismen übernehmen Einstellprozesse, holen Aufträge ab oder benachrichtigen Käufer. Integriert, strukturiert und automatisiert.**

Mittels automatisierter Verkaufsabwicklung konzentrieren sich Händler wieder ganz auf ihr Geschäft. Freigewordene Ressourcen können gezielt an anderer Stelle eingesetzt werden. Das Ergebnis automatisierter Prozesse: Kunden erleben eine vollkommene Customer Journey an allen Kontaktpunkten und der Händler erfreut sich einer hohen Verkaufsquote.

Import variabler Preislisten möglich

Kanalübergreifender Preislisten- und Bestandsabgleich

Automatismen reduzieren manuelle Tätigkeiten



8

## ERFOLGREICH ERPROBT

Einsatzszenarien von Speed4Trade CONNECT.

### Steuerzentrale bei einem europaweit agierenden Kfz-Teilehändler

Mit **Speed4Trade CONNECT** als **Middleware** steuert der Teilehändler alle Verkaufskanäle. Mehrere hunderttausend Ersatz-/Verschleißteile werden im Online-Shop (Basis: **Speed4Trade COMMERCE**) und auf eBay, Amazon und DAPARTO angeboten. Der Händler profitiert von der Anbindung an SAP, TecDoc und seinen individuellen Ersatzteilkatalog. Durch die automatisierte Datenanreicherung werden verkaufsfördernde Online-Angebote erzeugt.

### Marktplatzanbindung für einen internationalen Reifenhandelskonzern

Das Reifensortiment wird für die Darstellung auf eBay und Amazon optimiert ausgespielt. So werden typische Bereifungsmerkmale für Top-Positionen in den Suchergebnissen in marktplatzkonforme Attribute überführt. Angebote werden anhand der „Darstellungsschablone“ des jeweiligen Marktplatzes inszeniert. Die Echtzeitkommunikation mit einem externen Abgleichserver synchronisiert Preise und Bestände.

### „Click & Collect“ bei einer in der D-A-CH-Region tätigen Autohausgruppe

Die Gruppe bündelt die Verkaufspower ihrer Niederlassungen. Verkauft werden auf eBay u.a. Schnelldreher-Artikel und Originalzubehör. Ersatzteil-Restanten samt Montageservices in lokalen Werkstätten („Click & Collect“) generieren Zusatzgeschäft. **Speed4Trade CONNECT** wird als SaaS-Lösung (Software as a Service) mehrmandantenfähig eingesetzt und ist an das Dealer-Management-System und externe Logistikkösungen angebunden.

Welche Kunden mit Speed4Trade schon erfolgreich sind, sehen Sie unter:  
[goto.speed4trade.com/referenzen](https://goto.speed4trade.com/referenzen)

## Speed4Trade

Die **Speed4Trade GmbH** entwickelt Software für digitalen Handel. Das eCommerce-Softwarehaus ist darauf spezialisiert, Plattformen aufzubauen (z. B. Online-Shops, Marktplätze, Serviceportale) und mit vorhandenen IT-Systemen zu vernetzen. Speed4Trade begleitet primär Hersteller und Händler des Kfz-Teile- und Reifenmarktes dabei, digitale Geschäftsmodelle mit automatisierten Prozessen zu verwirklichen. Mit der Vision „Kundennähe durch digitale Lösungen“ verschafft Speed4Trade Anbietern effizient, sicher und kostenreduziert Zugang zu Kunden und Umsatz. Seit über 15 Jahren unterstützen die erfahrenen Softwarearchitekten ihre Kunden in allen Phasen ihrer Digitalisierungsprojekte, von Beratung an. Das international tätige, inhabergeführte Softwarehaus mit 100 Mitarbeitern ist im bayerischen Altenstadt an der Waldnaab ansässig.



Wir beraten Sie gern.

