

E-Commerce

## Make or Buy? Gretchenfrage bei der Anbindung an Online-Marktplätze



Zentrale Make-or-Buy-Frage bei der Anbindung an Online-Marktplätze: Marktplatzanbindung individuell entwickeln (make) oder lieber eine etablierte Lösung implementieren (buy)?

**D**em Handel auf Online-Marktplätzen wird das stärkste Wachstum und ein Marktanteil von über 50 Prozent bescheinigt (siehe Textkasten). Auch für den Kfz-Aftermarket wird das Plattform-Business immer wichtiger, wie eine Studie des renommierten Beratungsunternehmens McKinsey & Company mit dem Titel „Die Online-Revolution im Kfz-Aftermarket“ aufzeigt. Demnach soll sich der Anteil von Werkstätten, die Teile über Online-Marktplätze beziehen, von heute rund 5 Prozent bis 2030 auf bis zu 12 Prozent mehr als verdoppeln. Amazon und Ebay zählen hier europaweit längst zu den Topverkaufsplattformen.

Dass sich Online-Marktplätze bei Teile-Herstellern und -Händlern weiterhin wachsender Beliebtheit erfreuen, spürt auch Speed4Trade im Tagesgeschäft. Interessenten des E-Commerce-Softwarehauses (siehe Info S. 109) stehen während der Evaluierungsphase für den Verkaufsstart auf Ebay, Amazon oder Tyre24 häufig vor der Make-or-Buy-Frage. Speed4Trade, selbst Anbieter der Marktplatzsoftware und Middleware „Connect“, nennt fünf prägnante Gründe für das Implementieren einer etablierten Lösung, anstatt die Marktplatzanbindung individuell zu entwickeln.

### (1) Schnelles Onboarding und beschleunigtes Ausweiten des Business

Eine Middleware ist kurzfristig einsetzbar, so dass die Time-to-Market – als Zeit bis zum Ersteinsatz – deutlich reduziert wird. Zusätzlich unterstützt wird dies auch durch komfortable Funktionen der Datenmigration. Eine fertige Lösung bringt von Haus aus Konzept und Strukturen mit, die marktplatzübergreifend funktionieren. Dies ermöglicht grundsätzlich ein leichteres Aufschalten eines neuen Verkaufskanals – auch international. Die Software „Connect“ wurde zum Beispiel erst kürzlich um die Anbindung an Teilehaber, 07ZR und Gettygo erweitert.

### (2) Neue Marktplatzfunktionen effizient nutzen und mit Wettbewerb Schritt halten

Marktplatzbetreiber optimieren laufend ihre Prozesse oder launchen neue Funktionen. „Wir sind als einer der führenden Middleware-Anbieter laufend im Austausch mit Marktplatzbetreibern. Wir prüfen und bewerten regelmäßig, wie wir neue Highlight-Funktionen schnellstmöglich und effizient implementieren können. Unser Anspruch sind zügige Rollouts an unsere Kunden, damit sich diese Wettbewerbsvorteile sichern.“, erklärt Christian Jakob, Director Customer Consulting bei Speed4Trade.

### Marktplayer im E-Commerce

Laut Analyse des Bundesverbandes E-Commerce und Versandhandel (bevh) ist im 2. Quartal 2021 im E-Commerce der Umsatz im Handel auf Online-Marktplätzen mit 22,5 Prozent am stärksten gewachsen und kam damit per Mitte letzten Jahres auf einen Marktanteil von 50,7 Prozent. Dicht dahinter rangierten Teleshopping-Anbieter mit einem Wachstum von 21,3 Prozent sowie Internet-Pure-Player (+ 21,1 Prozent) und Hersteller (Direct-to-Consumer) mit + 20,1 Prozent. Das Schlusslicht bildeten die Multichannel-Anbieter mit sowohl stationärem als auch digitalem Standbein. Sie legten mit 8,2 Prozent am wenigsten zu.

### (3) Kfz-Ersatzteile branchengerecht online verkaufen

Autoteile und ihre Datenstrukturen sind speziell, wenn es um den Online-Verkauf geht. Eine Middleware wie Speed4 Trade Connect unterstützt bereits eine Vielzahl an automotiverelevanten Handelsplattformen sowie deren Eigenheiten – zum Beispiel Ebay-Motors und deren spezielle Fahrzeugverwendungsliste. Darunter fällt auch, dass vorhandene Datenschnittstellen zu bekannten Teilekatalogen für OE- und IAM-Teile (z. B. TecDoc) das Marktplatz-Business mit Kfz-Teilen deutlich professionalisieren. Im Ergebnis sind Teile-Angebote mit exakter Teile-Fahrzeug-Zuordnung besser auffindbar und Retouren werden minimiert.

### (4) Customizing und Integrierbarkeit – ein Schuss „Make“ in „Buy“

So standardisiert wie möglich, so kundenindividuell wie nötig: Die Softwarearchitekten von Speed4Trade passen die Software an spezielle Anforderungen des Händlers an – ein Argument für „Make“, das der Middlewareanbieter auf das Pro-Konto für den Einsatz seiner Software buchen darf. „Connect“ kann auf Basis einer offenen Anwendungsschnittstelle (API) mit den umliegenden Systemen (z. B. ERP, PIM, Logistik) kooperieren. Auch können beispielsweise bedarfsgerecht Transaktionsdaten zwischen Middleware und Marktplatz jenseits des Standards transferiert werden.

### (5) Kein Entwicklungsrisiko und kalkulierbare Kosten

Das mit Softwareentwicklungsprojekten verbundene Risiko von Zeit- oder Budgetüberziehungen entfällt beim Implemen-

Christian Jakob, Director Customer Consulting bei Speed4Trade: Er und sein Consulting-Team beraten Interessenten während der Evaluierungsphase für den Verkaufsstart auf Marktplätzen.



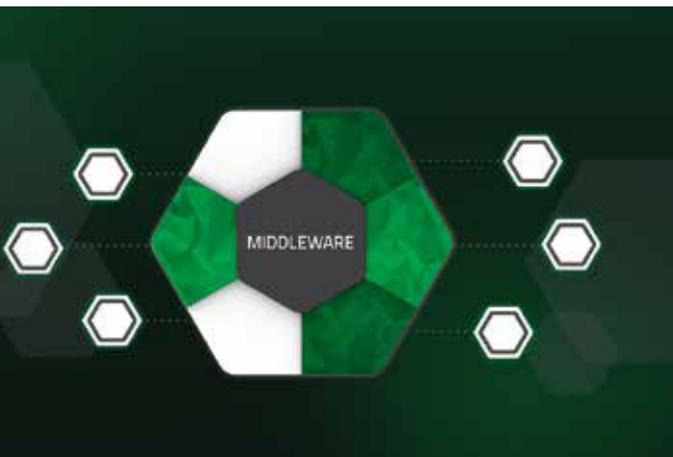
Alle Abb.: Speed4Trade

tieren einer Middleware. „Immer häufiger erlassen Plattformbetreiber zudem diverse Policies wie beispielsweise zum Schutz von Käuferdaten. Derartige Auflagen umzusetzen, ist nicht selten mit hohen Administrations- und Entwicklungsaufwänden verbunden.“ betont Christian Jakob. „Zugleich sind dies unkalkulierbare Aufwände im Falle einer eigenentwickelten Marktplatzschnittstelle durch den Verkäufer. Monatliche Lizenzpreise sowie einmalige Setupkosten für eine Middleware sind hingegen eine fest kalkulierbare Größe.“

Interessierte Anbieter können sich unter [contact@speed4trade.com](mailto:contact@speed4trade.com) an die E-Commerce-Experten von Speed4 Trade wenden. Auf Wunsch besteht die Option, die Middleware in einer persönlichen Online-Präsentation kennenzulernen. ■

## Info

Die Speed4Trade GmbH ([www.speed4trade.com](http://www.speed4trade.com)) entwickelt Software für den digitalen Handel. Das E-Commerce-Softwarehaus ist darauf spezialisiert, digitale Plattformen wie Online-Shops, Marktplätze oder Serviceportale aufzubauen und solche mit vorhandenen IT-Systemen zu verbinden. Speed4Trade hilft Herstellern und Händlern aller Branchen mit Schwerpunkt des automobilen Aftermarkets dabei, digitale Geschäftsmodelle mit automatisierten Prozessen zu verwirklichen. B2B- und B2C-Anbieter erhalten dadurch sicher, zuverlässig und effizient direkten Zugang zu mehr Kunden und Umsatz. Hierfür baut das Unternehmen auf eigenentwickelte, skalierbare Softwareprodukte und schafft performante Schnittstellen. Speed4Trade ist Fördermitglied im BRV.



Vorteil einer fertigen Middleware: Sie bringt von Haus aus Konzept und Strukturen mit, die marktplatzübergreifend funktionieren und die umliegenden Systeme einbeziehen.