

## Pressemitteilung

# 12 Erfolgsfaktoren digitaler Handelsplattformen im Kfz-Aftermarket: Speed4Trade gibt Whitepaper heraus

- **Whitepaper gibt Rat für Digitalisierungsprojekte von Kfz-Teile- und Reifenanbietern**
- **Marktplatzfähigkeit als Voraussetzung für Mehr-Anbieter-Plattformen**
- **Commerce-Plattform ebnet Weg für zufriedene Kunden**

**Altenstadt, 08.08.2019:** Das Softwarehaus Speed4Trade aus Altenstadt hat zwölf Erfolgsfaktoren für den Aufbau digitaler Handelsplattformen identifiziert und gibt diese in Form eines Whitepapers heraus. Es soll Kfz-Teile-Herstellern und -Händlern bei der Entscheidung für Digitalisierungsprojekte unterstützen. Der Spezialist für eCommerce-Lösungen im Automotive Aftermarket weiß aus 15-jähriger Erfahrung, welche Faktoren bei der Entscheidungsfindung für eine Commerce-Plattform einzubeziehen sind.

### **12 Erfolgsfaktoren digitaler Handelsplattformen vom eCommerce-Experten**

Das Whitepaper soll Kfz-Teile- und Reifen-Anbietern als eine Art Leitfaden behilflich sein, beim Auf- und Ausbauen ihres digitalen Geschäftsmodells. Auf zwölf kompakten Themenseiten wird erläutert, worauf schon bei der Auswahl des Softwarefundaments zu achten ist. Alle zwölf Faktoren sind für den Erfolg essentiell und zum Teil bedingen sie einander. So kann zum Beispiel der *Produktkonfigurator* nicht ohne *zentrales Datenmanagement* funktionieren. Ein *agiles Frontend* setzt voraus, dass die Plattform *Geschwindigkeit* und einen performanten Technologiekern mitbringt.

### **Marktplatzfähigkeit macht die Plattform zur Plattform**

Plattformökonomie beschreibt internetbasierte Geschäftsmodelle, die Anbieter mit Interessenten oder Kunden auf einem digitalen Marktplatz zusammenbringen. Kunden finden dann die gesamte Angebotspalette an nur einem Ort. Für Händler verringern sich automatisch Aufwand und Kosten. Besonders nennenswert ist deshalb der Erfolgsfaktor *Marktplatzfähigkeit*. Eine verlässliche Commerce-Plattform muss spezielle Marktplatzmodelle und Shop-in-Shop-Konzepte abbilden können. Dies bedarf besonderer Anforderungen im Bereich Angebotslisting, Auftragssteuerung oder Provisionsabrechnung. Die Plattform muss außerdem individuelle Landingpages der verschiedenen Anbieter abbilden können. So kann der einzelne Händler oder Hersteller sich optimal präsentieren und zusätzliche Informationen wie Öffnungszeiten und Standort angeben.

### **Mit dem richtigen Werkzeug zum treuen Stammkunden**

Der Einsatz einer Commerce-Plattform ist künftig unumgänglich. Service-Plattformen wie Carooobi.com oder Werkstatt.autoscout24.de machen es vor: Sie denken aus Sicht der Autofahrer. Mit zusätzlichen Services werden diese auf die Plattform gelotst und zum

zufriedenen Stammkunden. „Plattformökonomie ist die Lösung im Kampf um den Kundenzugang. Damit der Kunde das ganze Angebotspaket auf einmal bekommt, müssen sich Ersatzteile-Händler oder -Hersteller bspw. mit Werkstätten und Filialisten auf einer digitalen Plattform zusammenschließen“, so eCommerce-Experte Wolfgang Vogl, Director Business Development von Speed4Trade. „Das Ziel muss es sein, den Autofahrer zufriedenzustellen. Was er mit der Suche nach dem richtigen Ersatzteil beginnt, muss die Plattform mit Terminbuchung in seiner favorisierten Werkstatt inklusive Preisangabe und Lieblings-Zahlungsart komplettieren.“

Wie das gelingt, erfahren Interessierte in dem Whitepaper *12 Erfolgsfaktoren digitaler B2C- und B2B-Handelsplattformen für direkten Kundenzugang im automobilen Aftermarket*. Erhältlich auf der Speed4Trade-Website unter: [speed4trade.com/whitepaper-commerce-plattform/](https://speed4trade.com/whitepaper-commerce-plattform/)

### **Über 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.

[www.speed4trade.com](https://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\\_Whitepaper\\_Commerce-Plattform.zip](http://www.speed4trade.com/downloads/presse/Grafiken_PM_Speed4Trade_Whitepaper_Commerce-Plattform.zip)

**Bildtitel und -untertitel:**

- Speed4Trade-Whitepaper-Commerce-Plattform-Cover:  
Die 12 Erfolgsfaktoren dienen als Leitfaden bei der Auswahl der richtigen Software zum Aufbau digitaler Handelsplattformen im automobilen Aftermarket.
- Speed4Trade-Whitepaper-Commerce-Plattform(-2):  
Das Whitepaper von Speed4Trade gibt Antworten auf die Frage, wer zukünftig den direkten Zugang zum Kunden hat.
- Speed4Trade-Wolfgang-Vogl:  
Wolfgang Vogl, Director Business Development bei Speed4Trade, empfiehlt Plattformbetreibern, aus Sicht der Autofahrer zu denken.
- Speed4Trade-Wolfgang-Vogl-Portraet:  
Wolfgang Vogl ist Director Business Development bei Speed4Trade und Experte für digitale Geschäftsmodelle und Commerce-Plattformen.