

Pressemitteilung

Speed4Trade: 5 Impulse für Make-or-Buy im E-Commerce

- **E-Commerce-Softwarehaus liefert Kfz-Teile-Händlern 5 prägnante Gründe für ein „Buy“ in punkto Anbindung von Online-Marktplätzen**
- **Schneller Start, Wettbewerbsfähigkeit und abgedeckte Branchenstandards sprechen für Einsatz einer etablierten Middleware**
- **Anpassungsoptionen und kalkulierbare Kosten/Risiken als Pro-Faktoren für Buy-Entscheidung**

Altenstadt, 24.02.2022: Dem Handel auf Online-Marktplätzen wird das stärkste Wachstum und ein Marktanteil von über 50 % bescheinigt¹. Auch für den Kfz-Aftermarket wird das Plattform-Business immer wichtiger, wie eine McKinsey-Studie² 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 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“, liefert deshalb nun 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.

(3) Kfz-Ersatzteile branchengerecht online verkaufen

Autoteile und ihre Datenstrukturen sind speziell, wenn es um den Online-Verkauf geht. Eine Middleware wie Speed4Trade Connect unterstützt bereits eine Vielzahl an automotive-relevanten 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 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 Implementieren 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 Händler können sich unter contact@speed4trade.com an die E-Commerce-Experten von Speed4Trade wenden. Auf Wunsch besteht die Option, die Middleware in einer persönlichen Online-Präsentation kennenzulernen.

Über Speed4Trade

Die Speed4Trade GmbH 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. Getreu der Vision „Kundennähe durch digitale Lösungen“ erhalten B2B- und B2C-Anbieter durch Speed4Trade sicher, zuverlässig und effizient direkten Zugang zu mehr Kunden und Umsatz. Hierfür baut das Unternehmen auf eigenentwickelte, skalierbare Softwareprodukte und schafft performante Schnittstellen. Die erfahrenen Softwarearchitekten unterstützen ihre Kunden in allen Projektphasen, von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Realisierung. Das international tätige Unternehmen mit 100 Mitarbeitern ist im bayerischen Altenstadt a. d. Waldnaab ansässig. www.speed4trade.com

Quellenangaben:

- ¹ [Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. \(bevh\) \[Pressemeldung\]](#)
- ² [McKinsey & Company: Die Online-Revolution im Kfz-Aftermarket](#)

Pressekontakt



Speed4Trade GmbH
Anja Melchior
Head of PR & Communications
Tel. +49 9602 9444-0
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/Pressematerial_Marktplatzsoftware_5-Impulse_Make-or-Buy.zip

Bildtitel und -untertitel:

- PM-Marktplatzsoftware-5-Impulse-Make-or-Buy:

Das E-Commerce-Softwarehaus Speed4Trade liefert 5 Impulse hinsichtlich der Make-or-Buy-Frage bei der Anbindung von Online-Marktplätzen.

Fotograf/Quelle: Speed4Trade

- PM-Speed4Trade-Christian-Jakob-DRUCK-7:

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

Fotograf/Quelle: Speed4Trade

- PM-Speed4Trade-CONNECT-Wabe-DRUCK:

Eine fertige Middleware bringt von Haus aus Konzept und Strukturen mit, die marktplatzübergreifend funktionieren und die umliegenden Systeme einbeziehen.

Fotograf/Quelle: Speed4Trade

