

Schnittstellen sind der Schmierstoff im Online(reifen)handel

E-Commerce funktioniert nur dann so richtig gut, wenn Daten zwischen Anbietern und Interessenten in beide Richtungen problemlos fließen. Schnittstellen spielen dabei eine essenzielle Rolle.

Deshalb etwa nimmt das IT-Unternehmen Speed4Trade aus Altenstadt immer neue Anbieter in die Liste der Onlinemarktplatzanbindungen seiner „Connect“ genannten Software auf. Seit Neuestem zählt mit Pitstraat ein Such- und Vergleichsportal für Autoteile und Kfz-Zubehör dazu, das Zugang zu über zehn Millionen potenziellen Kunden in den Benelux-Ländern bieten soll. „Durchschnittlich schafft Speed4Trade eine weitere wichtige Schnittstelle für Automotive-Onlinehändler, die ihren Kundenstamm auch international ausbauen möchten“, sagen die Altenstädter. „Dank der Anbindungsmöglichkeit von ‚Connect‘ an ein bestehendes ERP-System ist der Aufwand der manuellen Datenpflege deutlich geringer“, so das Unternehmen mit Blick auf seine als Middleware und Anbindungszentrale für verschiedene relevante Onlineplattformen im automobilen Teilemarkt fungierende Lösung.

Um die Wichtigkeit eines reibungslosen Datenaustausches weiß man allerdings auch bei der Saitow AG, die mit Blick auf ihre B2B-Plattform Tyre24 auf Lösungen von Anbietern wie TopM, SoftCom oder ByteRider verweist sowie auf Schnittstellen zu E-Commerce-Systemen von 4Sellers, JTL, Linnworks und nicht zuletzt eben von Speed4Trade. Diese große Auswahl mache es Profiver-



Mit Pitstraat hat Speed4Trade ein Such- und Vergleichsportal für Autoteile und Kfz-Zubehör, das Zugang zu über zehn Millionen potenziellen Kunden in den Benelux-Ländern bieten soll, in die Liste der Onlinemarktplatzanbindungen seiner „Connect“ genannten Software aufgenommen (Quelle: Speed4Trade)



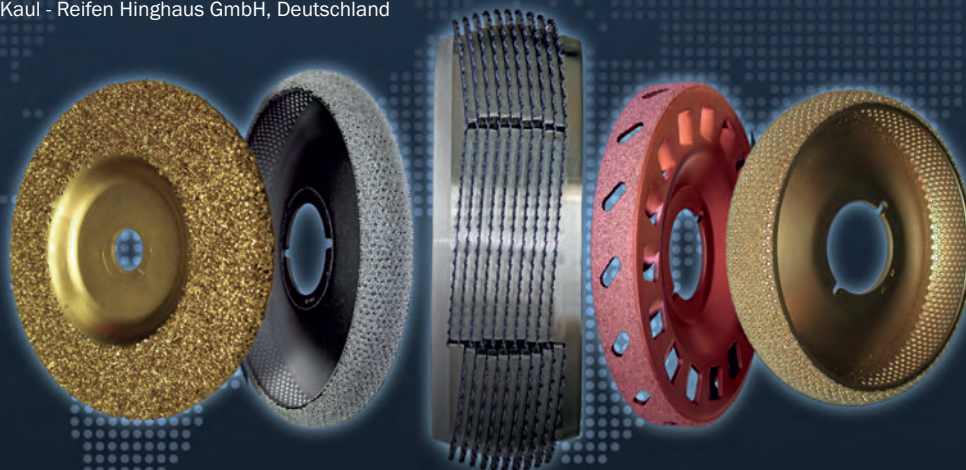
„Das Sortiment auf Tyre24 besteht aus Artikeln, die auf den ERP- oder Warenwirtschaftssystemen des Handels liegen, zu denen es Schnittstellen benötigt, um Prozesse effizient zu gestalten“, unterstreicht Saitow-COO **Christian Koeper** die Wichtigkeit sogenannter Middleware (Quelle: Saitow AG)

käufern „noch einfacher, Sortimente auf Tyre24 anzubieten und europaweit über 40.000 gewerbliche Käufer aus dem automobilen Aftermarket zu erreichen“, heißt es aus Kaiserslautern, dem Unternehmenssitz der Saitow AG. „Jeder Marktplatz lebt davon, dass auf der einen Seite viele Käufer angedockt sind, die eine Nachfrage darstellen, während auf der anderen Seite Verkäufer ein breites und tiefes Angebot stellen“, erklärt Saitow-COO Christian Koeper. cm

Kundenzufriedenheit ist unsere Mission.

„Wir haben andere Rauwerkzeuge und auch Klingen getestet, aber mussten immer wieder feststellen, dass die B&J Produkte leistungsfähiger sind. Qualität zahlt sich einfach aus!“

Mark Hinghaus-Kaul - Reifen Hinghaus GmbH, Deutschland



www.bj-rocket.com