

# Reifenhändler als Kfz-Teilehändler: Die richtige Software ist entscheidend

## Wolfgang Vogl von Speed4Trade: „Onlinehandel mit Ersatzteilen im Vergleich zu Reifen viel komplexer“



**Wolfgang Vogl** ist Director Business Development und Experte beim E-Commerce-Softwarehaus Speed4Trade; ihm zufolge ist der Onlinehandel mit Ersatzteilen im Vergleich zu Reifen viel komplexer und bedarf daher erfahrener Partner (Foto: Speed4Trade)

Der Weg vom Reifenonlinehandel zum Verkauf von Kfz-Ersatzteilen scheint nicht weit, handelt es sich bei beiden doch letztlich um Komponenten eines Fahrzeugs. Und aus geschäftlicher Sicht eines Reifenhändlers ist es durchaus lohnenswert, eine Sortimentserweiterung um Kfz-Ersatzteile ins Auge zu fassen: Bekanntlich erzielen Ersatzteile höhere Margen als Reifen. Anbieter sollten jedoch die Unterschiede beim Onlinehandel mit Ersatzteilen im Vergleich zu Reifen nicht unterschätzen und sich im Vorfeld auch Gedanken über eine passende Softwarelösung machen.

Die Suche nach der richtigen Bremsscheibe oder Abgasanlage im Internet stellt Fahrzeugbesitzer oder Werkstätten oftmals vor eine Herausforderung. „Deshalb sind Händler gefordert, gut auffindbare Angebote mit vollständigen Informationen zu erstellen. Dabei ist es wesentlich einfacher, den passenden Winter- oder Sommerreifen auf ein Fahrzeug zu bringen als das passende Verschleißteil zu ermitteln“, weiß man man Speed4Trade. Dies liege hauptsächlich an der deutlich komplexeren Datenstruktur und Fahrzeugzuordnungssystematik von Bremsscheiben & Co.

Die Auswahl eines Reifens durch den Kunden beschränkt sich weitestgehend auf die Eingabe der im Fahrzeugschein hinterlegten Reifengröße. Demgegenüber erfordert die Auswahl des richtigen Ersatzteils die genaue Abfrage des Fahrzeugs. Dies erfolgt bestenfalls anhand einer Eingabemaske für Fahrzeughersteller, -Modell und -Typ bzw. Herstellerschlüsselnummer (HSN) und Typschlüsselnummer (TSN). „Dabei gilt es, digital abzubilden, welches Ersatzteil genau für welches Fahrzeug passt“, so die E-Commerce- und Softwareexperten weiter. Und unter Fahrzeug ist wesentlich mehr zu verstehen als nur VW Golf VII; Baujahr, Motorisierung, Ausstattung etc. seien weitere sehr wichtige Unterscheidungsmerkmale.

„Kann diese Zuordnung exakt abgebildet werden, führen Anbieter ihre Kunden gezielt durch ihr Onlineverkaufsangebot und verhindern Fehlbestellungen und

Teilerückläufer. Dies schafft Vertrauen und ein sicheres Einkaufs- und Serviceerlebnis“, ist man bei Speed4Trade überzeugt. Händler reduzierten dadurch „gezielt die Retourenquote und sichern die Marge ab“. All dies erfordert jedoch ein erstklassiges Produktdatenmanagement (PDM) im Hintergrund.

Experte Wolfgang Vogl vom E-Commerce-Softwarehaus Speed4Trade meint dazu: „Wie viel komplexer das Thema Onlinehandel mit Ersatzteilen im Vergleich zu Reifen ist, zeigt das Beispiel von Fahrzeugmodellen der VAG-Gruppe, sprich Volkswagen, Audi, Seat und Skoda. Hier werden über die Hersteller-, Modell- und Typzuordnung hinaus noch sogenannte PR-Nummern erforderlich, die komplexe Ausstattungsvarianten abbilden und erst dadurch zum eindeutig passenden Ersatzteil führen.“

### Software mit starkem PDM-Modul

Um Ersatzteilesortimente online anzubieten, brauche es spezialisierte Software mit

robustem PDM-Modul und zuverlässiger Teilekataloganbindung. Im Ersatzteilebereich erreiche man schnell ein Volumen jenseits der 500.000 Artikel, was auch eine gewisse Anforderung an die Performance des Softwarekerns stelle. Teilekataloge wie TecDoc liefern als Datenquelle einheitlich strukturierte Ersatzteildaten wie Bilder, Teilenummern und Teile-/Fahrzeugzuordnungen. „Ein entsprechendes PDM-Modul reichert die Artikel mit essenziellen Produkt- und Fahrzeuginformationen aus Teilekatalogen an und liefert verkaufstarke Teileangebote für den Onlineshop.“ Zusatzfunktionen wie beispielsweise eine Synonympflege verwandelten Produktbezeichnungen in endanwenderfreundliche Suchtexte. „Damit Ersatzteile vom Kunden bestmöglich anhand hilfreicher Such- und Filtermöglichkeiten gefunden werden“, so Speed4Trade weiter.

„Sobald Reifenhändler zusätzlich Ersatzteile online verkaufen möchten, ist es ratsam, sich einen erfahrenen Partner mit entsprechender Daten-, Schnittstellen- und E-Commerce-Expertise im Umfeld des automobilen Aftermarkets zu suchen“, empfiehlt Wolfgang Vogl dementsprechend. *ab*



Um Ersatzteilesortimente erfolgreich online anzubieten, sind Händler gefordert, gut auffindbare Angebote mit vollständigen Informationen zu erstellen (Foto: Speed4Trade)