



Wolfgang Vogl teilt
sein Wissen mit
Branchenteilnehmern.
Foto: Speed4Trade

Expertenreihe gestartet

Laut den Verantwortlichen von Speed4Trade herrscht in der Automotive-After-sales-Branche noch immer deutlicher Digitalisierungs-Rückstand.

Mit einer Blogbeitragsreihe will das IT-Haus Speed4Trade Impulse setzen und motivieren, digitale Projekte zu starten. Wolfgang Vogl teilt als Director Business Development bei Speed4Trade sein Wissen in der Beitragsserie im Speed4Trade-Blog mit. Sie soll eine Art Anlaufstelle sein für Ratsuchende, die sich mit ihrem Geschäftsmodell im Umfeld von Kfz-Teilen neu aufstellen möchten. Händler, Hersteller sowie weitere Akteure und Fachexperten des automobilen Aftermarkets können die Beiträge

heranziehen, wenn sie Entscheidungshilfen oder fundierte Einschätzungen für ihre Digitalisierungsprojekte brauchen, wirbt das Software-Unternehmen. Vogl bündelt in seiner Kategorie Wissen zum Online-Kfz-Teilemarkt. Dabei beleuchtet er Strategien, Trends sowie Lösungsansätze und lädt auf diesem Wege zum Austausch ein. Im 6–8-Wochen-Rhythmus setzt sich Vogl mit Fragen auseinander wie „Ist das Online-Geschäftsmodell für Werkstattportale gescheitert?“ oder „Was sind die größten Herausforderungen im

Rennen um den Werkstatt-Kunden?“. Das Softwarehaus hat es als unabdingbar erkannt, Expertise aus den beiden Welten eCommerce und automobiler Aftermarket in die Projekte einzubringen. „Wir erleben in unserem Tagesgeschäft oft, wie Teile-Hersteller oder -Händler zögern, den ersten großen Schritt in Richtung Digitalisierung zu machen. Ist es dann soweit, werden viele Projekte nach der Konzeptphase abgebrochen oder nicht weiterverfolgt – genau hier wollen wir ansetzen“, erklärt Wolfgang Vogl. KAY LEHMKUHL ■