

E-Commerce-Spezialist Speed4Trade

Fünf Tipps für erfolgreichen Online-Teileverkauf

Der Online-Handel mit Kfz-Ersatzteilen, Reifen und Zubehör ist heute mehr denn je ein datengetriebenes Geschäft. Egal ob Hersteller oder Händler – wer Bremsscheibe, Ölfilter & Co. wirksam online anbieten möchte, braucht vor allem eines: aktuelle, richtige und vollständige Produktdaten. Anderenfalls drohen Fehllieferungen, eine erhöhte Retourenquote und unzufriedene Kunden. Speed4Trade erklärt, warum Erfolg im E-Commerce mit Autoteilen mit hochwertigen Daten beginnt. Der Softwareprovider gibt fünf praxiserprobte Tipps, wie Aftermarket-Player ihre Datenqualität systematisch sicherstellen.

1. Auf leistungsfähige Schnittstellen setzen: E-Commerce braucht robuste und intelligente Schnittstellen, um die Teilsysteme einer digitalen Gesamtlösung mit den notwendigen Daten zu versorgen. Automatisierte Datenströme erübrigen einen Großteil manueller Datenpflege – die Basis für eine geringere Fehlerquote und rentable Prozesse. Kunden werden dadurch schneller bedient und kehren als zufriedene Käufer zurück.

2. Middleware als zentrales Datendrehkreuz nutzen: Eine Middleware-Lösung verbindet beteiligte IT-Systeme rund um ERP, PIM, Online-Shop und Marktplätze effizient miteinander. Als zentrales Datendrehkreuz nimmt sie Daten entgegen und stellt diese als verkaufsfertige Angebote für Shop, Ebay, Tyre24 & Co. bereit. Ein weiterer Vorteil: Eine gute Middleware prüft, ob die Daten richtig, vollständig und aktuell sind, bevor diese online für den Kunden sichtbar werden. Mit dem integrierten PDM-Modul (Produktdatenmanagement) lassen sich Produktdaten weiter aufbereiten und veredeln. So gelingt es, sich vom Wettbewerb abzuheben.

3. Einheitliche Produktdatenformate implementieren: Im uneinheitlichen Kfz-Aftermarket mit verschiedensten Anbietern und Regeln ist die Konsistenz von Produktdaten über alle Systeme hinweg entscheidend. Hier gilt es, auf standardisierte Datenformate aus bekannten Teilekatalogen für OE- und IAM-Teile (z. B. TecDoc) zu setzen. Hersteller und Händler stellen somit die Kompatibilitäten über



Datenqualität beim Online-Teileverkauf systematisch sicherstellen: Der E-Commerce-Softwareprovider Speed4Trade gibt hierzu fünf praxiserprobte Tipps.



Bezeichnet die Qualität der Artikeldaten als „Zünglein an der Waage zwischen Kaufabschluss und Kaufabbruch“: Wolfgang Vogl, Director Market Development bei Speed4Trade.

alle Kanäle hinweg sicher. Informationen zu Ersatzteilen wie Artikelnummer, passende Fahrzeuge oder technische Spezifikationen werden so korrekt und konsistent in Shops, Portalen und Marktplätzen dargestellt.

4. **Die richtige Datenbasis schaffen:** Etablierte Datenquellen wie TecDoc liefern die Basis. Darüber hinaus braucht es zwingend verkaufswirksame Daten wie hochauflösende Bilder und starke Beschreibungen, möglicherweise in unterschiedlichen Sprachen. Es empfiehlt sich, zumindest für die gängigsten Produkte im Teilesortiment E-Commerce-taugliche Bilder bereitzustellen. Ähnliches gilt für Produktbeschreibungen, Artikelmerkmale oder Filterattribute. Sind die Daten erst einmal vorhanden, sorgen Automatismen im Backend der Middleware für den reibungslosen Austausch unter den IT-Systemen.
5. **Regelmäßige Datenpflegeprozesse etablieren:** Abseits von Software und Schnittstellen gilt es, einen kontinuierlichen Datenpflegeprozess im Unternehmen zu etablieren. Produktdaten sind keine einmalige Aufgabe, sondern ein

fortlaufender Prozess. Regelmäßige Audits, automatisierte Updates über die Middleware sowie ein klarer Workflow zur Datenfreigabe sorgen für nachhaltige Datenqualität. Zudem gilt es, Rollen und Verantwortlichkeiten für das Datenmanagement zu definieren. Teams sollten zu Tools, Standards und Prozessen geschult werden.

Wolfgang Vogl, Director Market Development bei Speed4Trade, erklärt: „Unvollständige oder inkonsistente Produktdaten führen nicht nur zu Retouren. Sie verhindern von vornherein, dass Teile in den Suchergebnissen erscheinen oder korrekt zugeordnet werden. Gerade im Aftermarket spielen Sortimentstiefe, Artikelvielfalt und fahrzeugspezifische Kompatibilitäten eine zentrale Rolle. Hier ist die Qualität der Artikeldaten oft das Zünglein an der Waage zwischen Kaufabschluss und Kaufabbruch.“

Speed4Trade unterstützt Aftermarket-Akteure beim Einsatz strukturierter Produktdaten. Der Softwareprovider und Anbieter der Middleware „Connect“ bindet etablierte Teiledatenquellen sowie beteiligte Systeme zuverlässig an. Dies ermöglicht optimale Datenströme innerhalb digitaler Handelslandschaften. ■

Info

Die Speed4Trade GmbH unterstützt Unternehmen, ihre Handels- und Serviceprozesse zu digitalisieren und zu automatisieren. Der Softwareprovider ist darauf spezialisiert, digitale Sales- und Service-Plattformen aufzubauen und solche in vorhandene IT-Systeme zu integrieren. Die erfahrenen Softwarearchitekten begleiten ihre Kunden in allen Projektphasen – von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Realisierung. www.speed4trade.com

Zitat „Über Nacht berühmt wird man nur, wenn man tagsüber gearbeitet hat.“

(Howard Carpendale, südafrikanischer Schlagersänger und Komponist)