

20 Jahre Speed4Trade

Trendreport Special liefert digitale Erfolgsrezepte

Anlässlich seines 20-jährigen Firmenbestehens hat BRV-Fördermitglied Speed4Trade, ein auf E-Commerce-Lösungen spezialisierte Softwareprovider, in diesem Jahr ein Trendreport-Special mit dem Titel „20 Jahre digitaler Wandel im Kfz-Aftermarket“ herausgegeben. Es adressiert Digitalisierungsbeauftragte bei Herstellern sowie Groß- und Fachhändlern – im Prinzip alle Aftermarket-Akteure, die digitale Chancen nutzen und Kundennähe neu definieren wollen.

Zeitreise durch zwei Jahrzehnte Online-Teilehandel

Das Whitepaper liefert digitale Erfolgsrezepte aus 20 Jahren Speed4Trade. Auf insgesamt 28 Seiten nimmt es die Leser mit auf eine Zeitreise durch die letzten zwei Jahrzehnte des Autoteile-Online-Handels. Es geht zurück zu den Anfängen im Jahr 2005, als Teilebestellungen langsam nicht mehr nur per Fax eingingen und der Online-Handel allmählich in Schwung

kam. Gleichzeitig richtet es den Blick nach vorn und setzt Impulse für das, was heute zählt – Bestellungen laufen selbsterklärend per Klick und Kunden erwarten Amazon-Feeling.

Im Editorial resümiert Sandro Kunz, einer der beiden CEOs und Gründer von Speed4Trade: „Als wir 2005 unser Unternehmen gründeten, trieb uns eine klare Vision an: den Online-Handel einfacher und schneller machen. Heute, 20 Jahre später, sehen wir, was daraus

entstanden ist: hochperformante E-Commerce-Lösungen, vernetzte Serviceplattformen und IT-Architekturen, die Händler, Werkstätten und Lieferanten nahtlos miteinander verbinden.“



Alle Abb.: Speed4Trade

Resümiert im Editorial des Trendreport-Specials 20 Jahre Firmengeschichte und den digitalen Wandel der Branche: Sandro Kunz, einer der beiden CEOs und Gründer von Speed4Trade.



Trendreport Special zum digitalen Wandel im Kfz-Aftermarket: Das kostenlos downloadbare Whitepaper, veröffentlicht von Speed4Trade anlässlich des 20-jährigen Firmenjubiläums, adressiert Digitalisierungsbeauftragte in Industrie, Groß- und Einzelhandel.

Trends und Praxisbeispiele

Im Jubiläums-Whitepaper serviert Speed4Trade sehr konkrete Trends und Tipps, um Kunden digital besser zu erreichen. Sieben praxiserprobte Impulse zeigen aktuelle Chancen und Herausforderungen für Anbieter auf und geben Orientierung. Mit Praxisbeispielen von Branchengrößen wie zum Beispiel PneuHage Fleet Solution oder Euromaster möchte der E-Commerce-Softwareprovider andere Aftermarket-Akteure inspirieren, eigene digitale Meilensteine zu setzen. Ein Zukunftsausblick beleuchtet, wie KI, Personalisierung und Automatisierung den Autoteilemarkt umkrempeln.

Der im Trendreport Special beschriebene Wandel ist längst Realität. Die Plattformökonomie verändert Handelsstrukturen und Kunden fordern digitale Services auf Augenhöhe. Wer hier nicht mithält, verliert Marktanteile. Das Whitepaper zeigt, wie es Schnittstellen, Daten und Middleware strategisch zu nutzen gilt. Damit können Anbieter ihre Prozesse automatisieren, Kunden mit relevanten Services binden und somit ihre E-Commerce-Strategie zukunftssicher aufstellen.

Das Trendreport-Special „20 Jahre digitaler Wandel“ richtet sich an alle, die den Autoteilehandel auch in Zukunft professionell und erfolgreich gestalten möchten. Es ist kostenfrei downloadbar von der Unternehmenswebsite: www.speed4trade.com > Unternehmen > Medien & Downloads > Whitepaper. ■