

Success Story

Unternehmen: Lott Autoteile

WERNER LOTT KFZ.- UND INDUSTRIEBEDARF GMBH

STANDORT: 37170 USLAR

MITARBEITER: ÜBER 50

BRANCHE: EINZELHANDEL AUTOTEILE

LÖSUNG: Speed4Trade COMMERCE

Autoteile-Online-Shop. Perfektioniert.

Mit Speed4Trade COMMERCE & TecDoc.



Success Story

Unternehmen: Lott Autoteile



WERNER LOTT KFZ.- UND INDUSTRIEBEDARF GMBH

STANDORT: 37170 USLAR
MITARBEITER: ÜBER 50
BRANCHE: EINZELHANDEL AUTOTEILE
LÖSUNG: Speed4Trade COMMERCE

Lott Autoteile setzt ein:

- Speed4Trade CONNECT
- Speed4Trade COMMERCE

Verkaufskanäle:

- Online-Shop
- eBay
- Amazon
- DAPARTO

In Planung:

- englischsprachiger Online-Shop
- internationale Ausrichtung der eBay-Aktivitäten

Über Lott Autoteile. Erfolgreicher Versandhändler mit Geschichte.

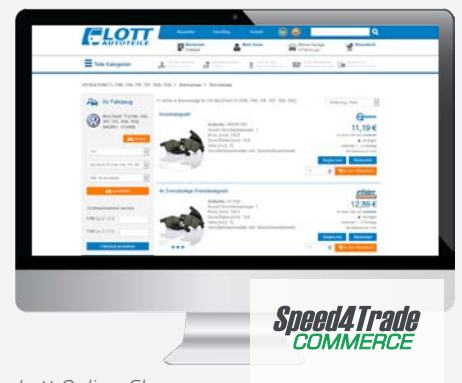
Es ist bekanntermaßen des „Deutschen liebstes Kind“: Das Auto. Die Liebe zum fahrbaren Untersatz verbindet zum Teil ganze Generationen – so auch die Familie Lott, die seit vielen Jahrzehnten mit Autoteilen und Utensilien rund ums Kfz große Erfolge verzeichnet. Mit über 500.000 Auto-, Ersatz- und Verschleißteilen gehört Lott mit ca. 30.000 Aufträgen monatlich zu den größten deutschen Anbietern. 1987 von Werner Lott in Uslar gegründet, ist Lott heute überregional tätig und auf über 50 Mitarbeiter gewachsen. Erfahrene Kfz-Mechaniker, Kfz-Meister und Logistiker sorgen dafür, dass Lott seinem Qualitätsanspruch mit einer schnellen Bearbeitung, kürzesten Versandzeiten und kompetenter Beratung Folge leistet. Mittlerweile führen die Söhne Carsten und Alexander Lott das Unternehmen.

Zielsetzung: Insellösungen ablösen. Neuschaffung einer automatisierten Lösung.

Der Vertrieb erfolgt online über den [Online-Shop](#) und [eBay](#). Auf eBay hat Lott derzeit über 320.000 Käuferbewertungen und über 1,8 Mio. gelistete Angebote, aufgesplittet auf mehrere Accounts und Handelsmarken. Um das stetige Wachstum aufzufangen, wurden im Laufe der Jahre sukzessive weitere Systeme und Insellösungen (darunter zum Teil Eigenentwicklungen) eingesetzt. Das ging lange Zeit gut. Um aber der gestiegenen Anzahl an Artikeln und Online-Bestellungen besser gerecht zu



Ladengeschäft Lott Autoteile in Uslar



Lott Online-Shop

werden, sollte eine automatisierte Lösung entwickelt werden. Diese sollte die Insellösungen, die sich angehäuft hatten und den alten Online-Shop auf Basis von xt:Commerce ablösen.

Nächster Schritt in der Zusammenarbeit. Vertrauen in fundiertes Automotive-Know-how.

Lott verglich auch Angebote anderer Anbieter, beauftragte letztendlich aber Speed4Trade – das nächste Projekt in der langjährigen Zusammenarbeit. Das erste erfolgreiche, gemeinsame Projekt fand 2011 statt, als erstmals die Software-Lösung [Speed4Trade CONNECT](#) als PIM-System in die IT-Systemarchitektur von Lott integriert wurde. Lott zeigte sich mit diesem ersten Projekt zufrieden, denn der Umsatz vervierfachte sich. Alexander Lott, Geschäftsführer von Lott Autoteile: „Gemeinsam mit Speed4Trade Lösungen zu entwickeln macht Spaß und das Team hat unsere Probleme in der Konzeptphase gut verstanden. Daran merkte man das große Know-how“, so Lott über die [Automotive-Erfahrung](#) des Softwarehauses.

Speed4Trade COMMERCE: über 500.000 Autoteile. TecDoc-Integration für erfolgreichen Teileverkauf.

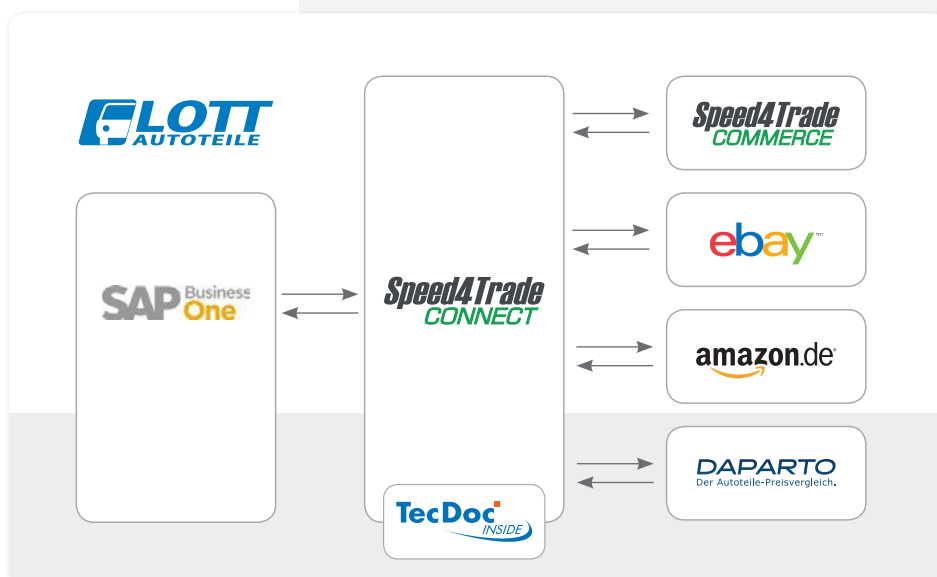
Speed4Trade hatte die passende Lösung in seinem Produktportfolio, das Shopsystem Speed4Trade COMMERCE. Ausgelegt für mehrere 100.000 Produktdatensätze, eignet es sich ideal für das große Autoteile-Sortiment. Im Gegensatz zum alten Online-Shop können Form und Funkti-

„Wir wollten eine effiziente Zentral-lösung schaffen, doch ohne die gute Zusammenarbeit mit Speed4Trade hätten wir es vermutlich nicht gewagt.“

Alexander Lott
Geschäftsführer Lott Autoteile



Mitarbeiter im Versandlager



Systemkonstellation

Business/Benefit im Überblick:

- Sortiment: > 500.000 Artikel, insg. 1,8 Mio. Angebote bei eBay
- eBay-Bewertungsprofil 99,6% positiv
- Ø > 30.000 Aufträge im Monat
- Reduktion der „Insellösungen“
- Einfache Datenpflege/ Prozessautomatisierung
- Effiziente Zentrallösung mit Speed4Trade COMMERCE und TecDoc-Integration

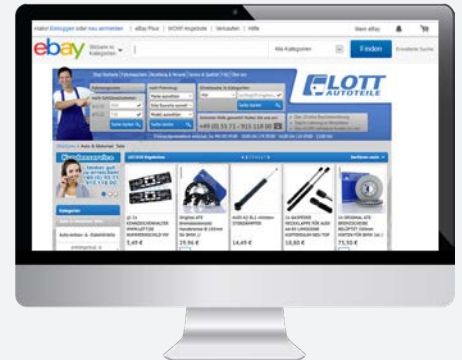
onen passgenau auf das Geschäftsmodell zugeschnitten werden. Die automatische Anbindung an TecDoc stellt die Kfz-Teile-Informationen hunderter führender Hersteller und von über 100.000 Teilen zur Verfügung. Damit können die 33 Speed4Trade-CONNECT-Benutzer bei Lott Autoteile ganz einfach attraktive Verkaufsangebote erstellen: Die Angebote werden mit Bildern, Text-Attributen, Fahrzeugzuordnungstabellen, Kategorien und vielen weiteren verkaufsfördernden Details angereichert. Mit Speed4Trade CONNECT als Kern des Komplettsystems werden Warenwirtschaftssystem (SAP Business One), Logistik, Shop auf Basis Speed4Trade COMMERCE und Marktplätze, kurz gesagt alle angebotenen Vertriebskanäle, über Performance-optimierte Schnittstellen synchronisiert. Lott zog eine Inhouse-Lösung einer gehosteten vor: „Mit einer Inhouse-Lösung liegen die Daten bei uns. Das Handling und die Auswertung der Daten wird für uns dadurch leichter.“

Raffinessen im Online-Shop. Intelligente Suche, die „mitdenkt“ und vieles vereinfacht.




Wichtig war Lott auch die Suche im neuen Online-Shop: Ziel war es, Kunden das Finden von Auto-, Verschleißteilen & Co. so leicht wie möglich zu machen. Hierfür wurden einige technische Raffinessen integriert. So kann der Kunde seinen PKW nun in einer „virtuelle Garage parken“ – das Ergebnis in der Suche wird dadurch auf zum Fahrzeug passende Ersatzteile eingeschränkt und weiterführende Hinweise für den Einsatz des Produkts speziell für dieses Fahrzeug angezeigt. Dass diese Logik bei der großen Anzahl an Angeboten und Fahrzeugen reibungslos funktioniert, war eine Herausforderung. Speed4Trade CONNECT ruft die erforderlichen Daten von TecDoc auf und sorgt dafür, dass sie aktuell bleiben. Die Informationen der Teile-Fahrzeug-Zuordnungen werden von Speed4Trade CONNECT in den Online-Shop übertragen. Eine Synonym-Pflegefunktion im Online-Shop erleichtert die Suche, indem sie Produktbezeichnungen in kundenfreundliche Texte umwandelt, so wird zum Beispiel der „Bremsbelagsatz Scheibenbremse“ im Shop zu „Bremsbelägen“. Wenn der Kunde nach „Bremsbelägen“ sucht, findet er durch die clevere Suchsystematik auf jeden Fall zum gewünschten Produkt.

Set-Angebote & Attributvereinheitlichung: Funktionen für gelungenes Bestellerlebnis.

Lott kann mit Speed4Trade CONNECT außerdem im Handumdrehen aus mehreren einzelnen Text- und Bild-Inhalten attraktive Set-Angebote zusammenstellen, zum Beispiel



Lott eBay-Shop

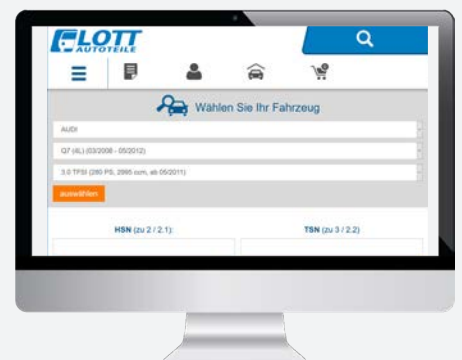
www.lott.de (328546)   

Positive Bewertungen (der letzten 12 Monate):
99,6%
 [Wie wird der Prozentsatz positiver Bewertungen berechnet?]
 Mitglied seit: 21.01.01 in Deutschland
 Angemeldet als gewerblicher Verkäufer

Detaillierte Verkäuferbewertungen (letzte 12 Monate) ?

Kriterien	Durchschnittliche Bewertung	Anzahl der Bewertungen
Artikel wie beschrieben	★★★★★	44500
Kommunikation	★★★★★	47610
Versandzeit	★★★★★	46571
Versand- und Verpackungskosten	★★★★★	49976

eBay Bewertungsprofil (Stand: Juni 2016)



Intelligente Suche

ein „Ölwechselset“ aus Ölfilter, Motoröl und Verschluss-schraube. Die Daten der Einzelartikel des Sets werden dabei automatisiert über Speed4Trade CONNECT zusammengeführt. Manueller Pflegeaufwand – fast Null. Außerdem wird auch die Fahrzeugverwendungsliste des Set-Artikels basierend auf der Schnittmenge der passenden Fahrzeuge der Setbestandteile generiert. Ein weiteres Highlight: Die Attributvereinheitlichung, die die Suche für den Kunden erleichtert und zu einer besseren Auffindbarkeit auf Marktplätzen führt (SEO). Vereinheitlicht werden kann zum Beispiel die Bezeichnung „Einbauort“: Manche Hersteller nennen das Merkmal bei ihren Artikeln „Vorderachse“, andere nur „Vorne“ – da jedoch beide Begriffe gleichbedeutend sind, werden die Attribute in beiden Fällen auf Einbauort „Vorne“ vereinheitlicht.

Ziele für die Zukunft. 25 Jahre erfolgreich im Autoteile-Handel – und es geht weiter!

Die Mühe hat sich gelohnt. Mit dem neuen Online-Shop konnte Lott bereits eine höhere Conversion Rate erzielen. Ein Indikator, dass die Kunden den neuen Online-Shop gern und häufig nutzen. Auch in Zukunft setzt das Unternehmen auf Speed4Trade: Vor kurzem erst wurde die Ausweitung der eCommerce-Aktivitäten auf [Amazon](#) und den Autoteile-Marktplatz [DAPARTO](#) umgesetzt. Mittelfristig sollen Expansionspläne ins Auge gefasst und die Geschäftstätigkeit mit Hilfe von Speed4Trade CONNECT internationalisiert werden. Geplant sind ein englischsprachiger Online-Shop sowie eine internationale Ausrichtung der eBay-Aktivitäten.



Set-Angebot

Händler-Statement: Alexander Lott

Geschäftsführer Werner Lott Kfz.- und Industriebedarf GmbH

Beeindruckt hat das Unternehmen nach dem Projekt laut eigener Aussage, dass zum Start des Shops aufgetretene Änderungswünsche sehr schnell und flexibel gelöst wurden. Sie wurden kurz nach Eingang beim Support von Speed4Trade schon umgesetzt, was sich bei den vorher eingesetzten Eigenentwicklungen nicht so einfach gestaltete. Geschäftsführer Alexander Lott dazu: „Man hat gemerkt, alle hatten das Ziel, etwas ‚Ordentliches‘ zu schaffen.“