



kfzteile24
WIR SIND AUTO

eBay-Erfolge mit zentraler eCommerce-Steuerung

kfzteile24 steuert und verkauft sein großes Autoteile-Sortiment erfolgreich und automatisiert über Marktplätze & Online-Plattformen

Unternehmen:

kfzteile24 GmbH

Branche:

Kfz-Teilehandel

Mitarbeiter:

ca. 550

Standort:

10369 Berlin

ERP-System:

Eigenentwicklung

Online-Shops:

kfzteile24.de, autoteile24.de

Verkaufskanäle:

Online-Shops
Marktplätze, u.a. eBay
Filialen
Telefonverkauf

Lösung:

eBay-Integration mit
Speed4Trade CONNECT

10.000 Pakete pro Tag – wer kann schon von sich behaupten, so ein hohes Paketvolumen zu verschicken? kfzteile24 kann es! Mit erstklassigen Produkten zu attraktiven Konditionen steht der Teilehändler mit der großen Markenbekanntheit (z.B. durch Sportsponsoring) ganz weit oben in der Gunst der Kunden. Seine eBay-Handelsaktivitäten vereint kfzteile24 in Speed4Trade CONNECT. Die skalierbare eCommerce-Software wurde in die vorhandene IT-Systemlandschaft integriert und sorgt für Geschwindigkeit im Versand.

Bekannter Kfz-Teilehändler

kfzteile24 ist einer der führenden Anbieter für Kfz-Teile und -Zubehör in Deutschland. Das 2001 gegründete Berliner Unternehmen versendet täglich bis zu 10.000 Pakete mit Autoteilen, Werkzeugen und Pflegemitteln. Beim ca. 1,2 Mio. Produkte starken Sortiment greift ein fester Kundenstamm aus dem B2C- und B2B-Segment zu, darunter sowohl Do-it-yourself-Schrauber als auch freie Werkstätten.

Der Fokus und größte Umsatzanteil des Omni-Channel-Händlers liegt auf den

erfolgreichen Online-Shops kfzteile24.de und autoteile24.de. Online werden die Produkte auch mit großem Erfolg über Marktplätze sowie weitere Verkaufsplattformen angeboten. Überdies hinaus werden drei stationäre Filialen mit angeschlossenen Kfz-Meisterwerkstätten und einem Abschleppdienst sowie das kfzteile24 Support-Center mit telefonischer Kundenberatung und Verkauf betrieben.

Weniger Aufwand bei eBay

Wichtiger Bestandteil der Online-Strategie ist einer der größten Marktplätze der Welt – eBay. Der Erfolg auf dem Marktplatz kommt nicht von ungefähr: Kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen, die positiven Kundenbewertungen und die hohe Qualität der Produkte haben bewirkt, dass der **eBay-Shop** des Top-Händlers ganz oben in der Gunst der Kunden steht.

In der Vergangenheit wurden eBay-Angebote und -Aufträge noch auf manuellem Wege eingestellt und verarbeitet. Ein langwieriger, fehleranfälliger Prozess. Deshalb wurde nach einer Möglichkeit gesucht, um den Aufwand zu reduzieren.



„Die problemlose Integration in unsere vorhandene Systemlandschaft erlaubt uns eine schnelle Bearbeitung und zügigen Versand. Wir schätzen besonders die flexible Skalierbarkeit und den hilfsbereiten und kompetenten Support durch Speed4Trade.“

Markus Nowack
Account-Manager
bei kfzteile24

Zentrale Verwaltung

Mit der eCommerce-Software **Speed4Trade CONNECT** hat kfzteile24 die Lösung gefunden. Die flexible Integrationsplattform verbindet das Warenwirtschaftssystem (eine Eigenentwicklung des Unternehmens) mit eBay. Vorher manuell abgewickelte Prozesse werden automatisiert. Die Artikelverwaltung und Auftragsannahme für den Marktplace läuft jetzt in der eCommerce-Software zentral zusammen, was den reibungslosen Datenfluss zwischen den Systemen gewährleistet.

Markus Nowack, Account-Manager bei kfzteile24, über die Vorteile: „Speed4Trade CONNECT bildet alle für den Kunden relevanten Informationen in eBay ab, beispielsweise in welchen Fahrzeugen ein Ersatzteil verbaut werden kann, weil die entsprechenden Angaben im System hinterlegt sind.“ Fahrzeugspezifische Daten werden derzeit via Schnittstellen eingespielt. Über das Speed4Trade CONNECT TecDoc-Modul sind zudem zukünftig noch weitere Optimierungen möglich, um bspw. Fahrzeugzuordnungen, Attribute und Texte aus dem TecDoc-Katalog automatisiert zu übertragen.

Erfolge seit Einführung

Eine signifikante Umsatz- und Auftragsvolumensteigerung seit Einführung spricht eine deutliche Sprache: Das eBay-Auftragsvolumen hat sich vervielfacht, monatlich gehen jetzt über 10.000 eBay-Aufträge ein, bei gleichzeitiger Zeitersparnis. „Die Umsatzsteigerung hilft uns, unsere Wachstumsziele zu erreichen“, freut sich Markus Nowack. „Und die freigewordenen Ressourcen nutzen wir, um auch auf anderen Plattformen präsent zu sein.“

Zukunftspläne

kfzteile24 setzt auch mit dem Blick auf die Zukunft auf die hilfreichen Funktionen der Integrationsplattform. Auf weiteren Marktplätzen wie Amazon oder DAPARTO sieht das Unternehmen großes Wachstumspotential. Markus Nowack dazu: „Wir bespielen aktuell eBay als Verkaufskanal mit Speed4Trade CONNECT, nutzen die Software jedoch bereits als Middleware zur Auftragsannahme aller von uns bearbeiteten Marktplätze. Durch diese Flexibilität ist Speed4Trade CONNECT eine wichtige Lösung für zukünftige Strategien. Mit der Software ist die Anbindung weiterer Plattformen kein Problem.“



Sie haben Fragen an Speed4Trade?

Nehmen Sie Kontakt zu uns auf: goto.speed4trade.com/kontakt. Wir beraten Sie gerne!
Einen Auszug unserer Referenzkundenliste finden Sie unter goto.speed4trade.com/referenzen