

# EXPERTENPORTRÄT



**Name:** Wolfgang Vogl

**Aktuelle Position:** Director Business Development  
bei [Speed4Trade](#)

**Autor & Fachexperte:** Digitale Geschäftsmodelle und  
softwaregestützte Plattformen

**Brancheninsider:** E-Commerce & Automotive Aftermarket

## Schwerpunktt Themen

- Wie entwickelt sich der Online-Markt mit Kfz-Ersatzteilen, dessen Grenzen zwischen B2C und B2B zunehmend verschwimmen
- Erfolgsfaktoren von digitalen B2B-Sales- und Serviceplattformen im freien Werkstatt- und Teilemarkt; Serviceportale als permanente digitale Schnittstelle zu B2B-Kunden
- Technische Anforderungen und Systemschnittstellen im Umfeld von digitalen B2B-Sales- und Service-Plattformen für Kfz-Teile-Hersteller und Großhändler

Kunden agieren beim gewerblichen Einkauf zunehmend analog zu ihren privaten Routinen. Mit einem digitalen Selfserviceportal können Geschäftskunden 24/7 auf wichtige Infos zugreifen und ihr Tagesgeschäft abwickeln. Dies stärkt die Kundenbeziehung.

## Über Wolfgang Vogl

Als Director Business Development bei [Speed4Trade](#) beschäftigt sich der Wirtschaftsinformatiker Wolfgang Vogl mit Strategien, Trends und neuen Konzepten im E-Commerce. In über 30 Jahren Berufserfahrung mit Softwareunternehmen, Projekten und Produkten spezialisierte er sich auf digitale Geschäftsmodelle und Commerce-Plattformen. Er schreibt regelmäßig Fachbeiträge für den Speed4Trade-Blog sowie als Gastautor für Fachpublikationen. Darüber hinaus ist er Lehrbeauftragter im Masterstudiengang „Digital Business Manager (MBA)“.

## KONTAKT

Tel. +49 9602 9444-0

[linkedin.com/in/wolfgangvogl](https://www.linkedin.com/in/wolfgangvogl)

