

Pressemitteilung

Speed4Trade liefert acht Erfolgsfaktoren für den digitalen Reifen- & Felgenhandel mittels Komplettradkonfigurator

- **Reifenkauf muss für Kunden vereinfacht und digitalisiert werden**
- **Komplettradkonfiguratoren brauchen Konnektivität und flexible Schnittstellen**
- **Modulare Software-Architektur schafft Nachhaltigkeit**
- **Erfolgsfaktoren für Reifenhandel aus Expertensicht in Broschüre festgehalten**

Altenstadt, 22.11.2018: Zur Umbereifungszeit begeben sich viele Autofahrer auf die Suche nach dem besten Reifen- bzw. Kompletträder-Angebot. Am liebsten bequem von zu Hause aus. Dabei überzeugt ein einfacher, angenehmer Kaufprozess im modernen Online-Shop mit visueller Konfiguration am Fahrzeug. Reifen- und Felgenanbieter sind bestrebt, diese Anforderungen zu erfüllen und wollen für sich einen effizienten Beratungsprozess. Idealerweise kommt der Kunde beim nächsten Reifenkaufvorhaben zurück oder empfiehlt den Shop an Bekannte weiter.

Das Softwarehaus Speed4Trade aus Altenstadt in der Oberpfalz ist auf digitale Lösungen für den Automotive Aftersales-Market spezialisiert. Reifen- und Felgenhändlern rät das Unternehmen, beim Online-Verkauf einen digitalen Komplettradkonfigurator einzusetzen. Darin wählt der Kunde sein Fahrzeug aus und kombiniert nach Belieben die passenden Reifen und Felgen dazu. Speed4Trade hat für den Einsatz eines solchen Konfigurators acht Erfolgsfaktoren identifiziert. Diese reichen vom Faktor „Geschwindigkeit“ über „Exzellente Visualisierung“ und „Nachhaltigkeit“ bis hin zu „Datenhandling & Integration“.

Datenhandling & Integration: Performante Konnektivität unter der Haube

Einer der wichtigsten Faktoren für den Erfolg im digitalen Reifen- und Felgenhandel unter Einsatz eines Komplettradkonfigurators ist die Flexibilität der Schnittstellen. Der ideale Konfigurator sollte mit wenigen „Handgriffen“ in jedes eCommerce-Ökosystem integriert werden können. Wichtig ist auch, dass er mit jeglichen Reifen- oder Felgen-Datenlieferanten kompatibel ist, die die notwendigen Artikelinformationen liefern. Eine ausgereifte Konfigurator-Komponente erfordert ein dynamisches Preis- und Bestandsmanagement und muss dem User die Daten im Shop-Frontend korrekt ausgeben. Mit einer stabilen Technologie-Infrastruktur und sicheren Datenschnittstellen lassen sich beliebig viele Datenquellen/-lieferanten anbinden.

Nachhaltigkeit: Modulare, wachstumsfähige Software-Architektur

Um zu gewährleisten, dass das neu eingeführte Konfigurator-System nachhaltig und skalierbar ist, sollte es auf modernster Software-Technologie basieren. Microservices beispielsweise ermöglichen es, dass Funktionen in einzelnen Modulen gebündelt und somit unabhängig voneinander einsetzbar sind. Dieser langlebige Software-Aufbau ermöglicht es Händlern, den Konfigurator auch bei wachsendem Erfolg des Unternehmens problemlos zu erweitern sowie ihn

entsprechend künftig veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Bestenfalls kann der Konfigurator sowohl im Rechenzentrum als auch in der Cloud gehostet werden. Händler müssen somit nicht zwangsläufig selbst die Infrastruktur schaffen und bleiben flexibel bezüglich ihrer Server-Kapazitäten.

Acht Faktoren für den Erfolg mit einem Kompletttradkonfigurator

Konnektivität und modulare Software-Architektur sind zwei der acht Faktoren für den Erfolg im digitalen Räderhandel. Weitere sind unter anderem Geschwindigkeit oder die Verfügbarkeit auf verschiedenen mobilen Endgeräten (Responsive-Fähigkeit). Der Kunde steht dabei immer im Mittelpunkt. Im Idealfall kann dieser einen Montagetermin in der Werkstatt seines Vertrauens beim Online-Shopping gleich mitbuchen. Die Verschmelzung von Online und Offline setzen Kunden mittlerweile voraus – auch in der Kfz-Werkstatt. Welche weiteren Erfolgsfaktoren für einen Kompletttradkonfigurator ausschlaggebend sind bzw. worauf Händler bei der Einführung einer solchen Lösungskomponente noch achten sollten, erläutert Speed4Trade in seiner ähnlich einem Whitepaper aufgebauten Broschüre „[8 Erfolgsfaktoren für den digitalen Reifen- & Felgenhandel mittels Kompletttradkonfigurator](#)“. Das Softwarehaus unterstützt damit Reifenanbieter bei der Umsetzung ihrer Digitalisierungsprojekte.

Den eigenen Kompletttradkonfigurator „Speed4Trade WHEEL“ hat das Unternehmen zuletzt bei dem bekannten Reifenhändler REIFF Reifen und Autotechnik GmbH eingeführt. Erst kürzlich hat Speed4Trade eine [Success Story über die erfolgreiche Zusammenarbeit](#) mit REIFF veröffentlicht.

Über Speed4Trade

Speed4Trade liefert erstklassige digitale Lösungen für den internationalen Omni-Channel-Commerce im Automotive Aftersales-Market. Das Softwarehaus mit 90 Mitarbeitern und einschlägiger Automotive-Expertise versteht sich als Integrationspezialist für Verkaufsprozesse auf allen Kanälen: Online, Mobile und am Point of Sale. Seit mehr als 10 Jahren vertrauen dem etablierten Branchenführer renommierte Ersatzteile- und Reifenhändler, Autohausgruppen, Werkstattketten, Filialisten und Hersteller. Diese profitieren von einem Gesamtpaket aus Beratung, Konzeption, Umsetzung und Integration in die bestehende Systemlandschaft. Speed4Trade-Kunden erhalten damit ein solides Fundament für deren profitable plattformgestützte B2C- und B2B-Handelsstrategien.

www.speed4trade.com

Pressekontakt



Speed4Trade GmbH
Anja Melchior
Leiterin PR/Kommunikation
Tel. +49 9602 9444-0
presse@speed4trade.com

Anmerkung Fotomaterial für die Redaktion:

Fotomaterial und Grafiken zur Pressemitteilung finden Sie in print- und webfähiger Auflösung als komprimierte Zipdatei unter folgendem Link zum kostenfreien Download:

www.speed4trade.com/downloads/presse/Grafiken_PM_Speed4Trade_Komplettradkonfigurator.zip

8 Erfolgsfaktoren für digitalen Reifen- & Felgenhandel mit Komplettradkonfigurator:

<https://www.speed4trade.com/downloads/Produktinformation-Speed4Trade-WHEEL.pdf>