

Autoteile-Spezialist Lott perfektioniert Online-Handel mit emMida Enterprise Shop

Automotive-Know-how von Speed4Trade und integrierte, automatisierte Prozesse sind das Erfolgsrezept hinter dem neuen Online-Auftritt von Lott Autoteile



Altenstadt, 07.09.2016: Lott Autoteile nimmt im Multi-Channel-Handel Fahrt auf: Das mittelständische Handelsunternehmen ist einer der größten deutschen Autoteile-Händler. Um das umfangreiche Sortiment bestmöglich zu präsentieren und Kunden die Suche nach Brems Scheiben, Luftfiltern & Co. im Online-Shop so einfach wie möglich zu machen, setzt Lott auf das Know-how von Speed4Trade – und den emMida Enterprise Shop.

Automotive Branchen-Know-how & TecDoc für neuen Online-Shop

Seit über 25 Jahren verzeichnet die Werner Lott Kfz.- und Industriebedarf GmbH mit Sitz in Uslar große Erfolge: Mit über 500.000 Auto-, Ersatz- und Verschleißteilen gehört Lott zu den größten und erfolgreichsten deutschen Anbietern. Der Verkauf erfolgt online über eBay und den Online-Shop. Um der gestiegenen Anzahl an Artikeln und Bestellungen besser gerecht zu werden, entschied sich der Versandhändler für die Entwicklung einer automatisierten Lösung: „Wir wollten eine effiziente Zentrallösung schaffen“, so Alexander Lott, Geschäftsführer von Lott Autoteile. „Doch ohne die gute Zusammenarbeit mit Speed4Trade hätten wir es vermutlich nicht gewagt.“ In 2011 wurde Speed4Trade erstmals beauftragt, die Software-Lösung emMida in die IT-Systemarchitektur zu integrieren.

Die neue Online-Plattform setzt auf das emMida Enterprise-Shopsystem von Speed4Trade. Dieser ist für mehrere 100.000 Produktdatensätze ausgelegt und damit ideal für das große Sortiment geeignet. Im Gegensatz zum alten Online-Shop können Form und Funktionen zudem passgenau auf das Geschäftsmodell

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com

zugeschnitten werden. Als solides und leistungsstarkes Backend fungiert auch hier die Middleware emMida. Mit emMida als „Kern“ werden Warenwirtschaftssystem, Logistik, emMida Enterprise Shop und Marktplätze über Performance-optimierte Schnittstellen miteinander synchronisiert. Die automatische Anbindung an TecDoc stellt Lott die Kfz-Teile-Informationen hunderter führender Hersteller und von über 100.000 Teilen zur Verfügung. Angebote werden so mit Bildern, Text-Attributen, Fahrzeugzuordnungstabellen, Kategorien und vielen weiteren verkaufsfördernden Details angereichert. Das vereinfacht die Erstellung attraktiver Verkaufsangebote. Mit emMida kann der Teilehändler auch attraktive Set-Angebote im Handumdrehen zusammenstellen, zum Beispiel ein „Ölwechselset“ aus Ölfilter, Motoröl und Verschlusschraube. Manueller Pflegeaufwand – fast Null.

Raffinessen der Produktsuche im Lott Online-Shop

Dem Kunden sollte es im neuen Online-Shop so leicht wie möglich gemacht werden, das gewünschte Produkt zu finden. Mit einigen ausgeklügelten technischen Raffinessen bei der Shop-Suche ist dies gelungen: So kann der Kunde seinen PKW nun in eine „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. Eine Synonym-Pflegefunktion wandelt Produktbezeichnungen in käuferfreundliche Texte um. Ein weiteres Highlight: Die Attributvereinheitlichung, die die Suche erleichtert und gleichzeitig zu einer besseren Auffindbarkeit auf Marktplätzen führt (SEO). Vereinheitlicht werden Merkmale wie 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.

Erfolgreicher Autoteile-Handel mit internationalen Perspektiven

Auch in Zukunft setzt das Unternehmen auf emMida und Speed4Trade. Vor kurzem erst wurde die Ausweitung der eCommerce-Aktivitäten auf Amazon und den Autoteile-Markt DAPARTO umgesetzt. Von dem neuen Online-Shop konnte Lott bereits profitieren und eine höhere Conversion Rate erzielen. Mittelfristig fasst das Unternehmen Expansionspläne ins Auge: Die Geschäftstätigkeit soll mit Hilfe von emMida internationalisiert werden. Geplant sind ein englischsprachiger Online-Shop sowie eine internationale Ausrichtung der eBay-Aktivitäten. Geschäftsführer Alexander Lott zieht als Resümee: „Gemeinsam mit Speed4Trade Lösungen zu entwickeln macht Spaß und das Team hat unsere Probleme in der Konzeptphase gut verstanden. Daran hat man das große Know-

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com

how gemerkt“, erklärt Lott. „Man hat gemerkt, alle Projektmitarbeiter hatten das Ziel, etwas ‚Ordentliches‘ zu schaffen.“

Die gesamte Success Story und weitere Details sind zu finden unter:

<http://goto.speed4trade.com/success-story-lott-autoteile>

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
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Leiterin PR & Kommunikation
presse@speed4trade.com