

LexCom

Neue Module für Online-Plattform agoparts

Neuer DealerShop ermöglicht Online-Bestellung des Landwirts direkt beim Händler

Hersteller

Hersteller-(Einzelmarken)Shop



**Shop in Shop
Lösung**



Händler

**Händler
(Multi)**

agroparts

Omni-Channel



Weltneuheit

Optimale Daten
in eine Multimark



Ob Händler, Lohnunternehmer oder Landwirt: Kein Fuhr- und Maschinenpark ist „reinrassig“. Um allen Akteuren eine gemeinsame, übersichtliche Plattform für das Ersatzteilmanagement bieten zu können, haben die Münchner IT-Experten der LexCom GmbH agoparts ins Leben gerufen. Die gemeinsame Plattform sorgt dafür, dass sich Händler und Endkunde beim Ersatzteilgeschäft nicht mit markenspezifischen Portalen auseinandersetzen müssen, sondern sich alle Anbieter und Interessenten wie auf einem großen digitalen Marktplatz treffen können. Mittlerweile soll agoparts nach Angabe des Entwicklers die weltweit größte Multi-Marken-Plattform für After-Sales im landtechnischen Sektor sein und bündelt das komplette Originalersatzteilangebot vieler Markenhersteller.

„Mit nur einem Login haben die Nutzer Zugriff auf die vollständigen Originalersatzteilinformationen aller teilnehmenden Fabrikanten und können benötigte Ersatzteile schnell und einfach recherchieren“, erläutert Lars Beaujean, Geschäftsbereichsleiter und agoparts Verantwortlicher bei LexCom. Dabei würden sie vom hohen Standardisierungsgrad profitieren, denn sowohl die Kataloge als auch der Such- und Bestellablauf sind für alle Hersteller gleich aufgebaut. Die Informationen und Preise zu den Originalersatzteilen stammen direkt von den Herstellern und sind damit umfassend und immer aktuell.

Bislang war jedoch die Möglichkeit der Online-Bestellung direkt über agoparts den Händlern vorbehalten. Die Endkunden nutzten zwar die vielfältigen Recherchemöglichkeiten, die Teilebestellung selbst aber erfolgte beim Händler vor Ort. „In zahlreichen Gesprächen mit Händlern und Endkunden hat sich gezeigt, dass sich das Kaufverhalten der Endkunden stärker in Richtung Online-Bestellungen verändert hat und damit der Wunsch existiert, die benötigten Ersatzteile für den Fuhrpark ebenfalls online bestellen zu können“, so Beaujean. Die Händler seien vielfach bereit, diesem Wunsch nach einem Online-Shop nachzukommen. Die Herausforderung bestehe jedoch im Vorhandensein einer guten Datenbasis für die Ersatzteilinformationen, der Teilebestände und der Umsetzung. Der damit verbundene enorme technische Aufwand übersteige jedoch die Möglichkeiten eines einzelnen Händlers. Hinzu komme die Erwartungshaltung der Hersteller nach der individuellen Präsentation ihres Portfolios. Mit dem neuen agoparts DealerShop biete LexCom nun eine Lösung an, mit der die Bestellkette vollständig online abgebildet werden kann.

agoparts DealerShop

Das Grundprinzip des agoparts DealerShops ist einfach – mit wenigen Klicks stellt der Händler seinen persönlichen Shop zusammen. Zur Auswahl stehen alle Marken, für die er in agoparts als Händler von den jeweiligen Herstellern autorisiert ist. Für die Bezahlung werden die gängigen Wege wie SEPA-Lastschriftmandat oder Kreditkarte angeboten, aus denen der Händler diejenigen auswählt, die er seinen Kunden anbieten möchte. Abschließend erhält der Händler einen Link zu seinem DealerShop, den er auf seiner Website integrieren kann. „Alles in allem eine schlüsselfertige Lösung, bei der sich der Händler um Themen wie die Einbindung der Kreditkartenbezahlung oder die Aktualität der Ersatzkataloge nicht kümmern muss. Das alles ist Bestandteil des agoparts DealerShop“, erläutert Beaujean. Zusätzlich bietet der DealerShop die Möglichkeit ein Originalersatzteilangebot zu erfassen, das nicht in agoparts enthalten ist. Hierzu ist lediglich das Hochladen von Teilenummern, der Preise und den Bildern notwendig. „Der Händler kann also all seine Bestände aktualisieren und Vertragsabwicklungen und Bestellungen managen“, erklärt Beaujean.

Unabhängig davon, ob der Endkunde über die Website eines in agoparts teilnehmenden Herstellers auf der Suche nach dem richtigen Originalersatzteil ist oder ob die Teilesuche über eine Suchmaschine wie Google gestartet wird, die Bestellung wird letztlich immer im agoparts DealerShop eines Händlers ausgeführt. Das gilt natürlich auch dann, wenn der Kunde direkt über die Website des Händlers in den Shop gelangt. In den einzelnen Herstellerkatalogen im DealerShop wird dem Erscheinungsbild des Herstellers weiterhin Rechnung getragen und der Endkunde hat Zugang zu den Originalersatzteildaten und technischen Dokumenten. So ergibt sich für ihn die Möglichkeit, anhand von Teilenummern oder Zeichnungen Ersatzteile zu ermitteln, diese in den Warenkorb zu legen und als Online-Bestellung direkt an den Händler zu senden.

App-Lösung bringt agoparts direkt aufs Feld

Ergänzt wird der DealerShop durch die neue App agoparts Mobile. Diese ist für den Endkunden konzipiert, bietet aber auch viele Vorteile für die Service-Mitarbeiter eines Herstellers oder Händlers. „Mit dieser mobilen Variante kann jeder Nutzer individuell seinen Fuhrpark oder ausgewählte Maschinenkataloge definieren und herunterladen“, erklärt Beaujean. „Damit sind diese Informationen offline jederzeit verfügbar und dort einsetzbar, wo sie am dringendsten gebraucht werden: beim Servicefall im Feld, wenn vielleicht gerade kein Netz verfügbar ist“. Der Nutzer kann so bei einem Defekt direkt an der Maschine die entsprechende Problemstelle identifizieren, das passende Ersatzteil finden und in den Warenkorb übernehmen. Sobald wieder eine Internetverbindung vorhanden ist, lässt sich der erstellte Warenkorb in den Shop eines Händlers übertragen und Preise sowie Verfügbarkeit der Teile abfragen. Abschließend wird die Bestellung online ausgelöst. Service-Mitarbeiter haben die Möglichkeit, den Warenkorb direkt an den jeweiligen Einkaufsmanager weiterzuleiten.

Agritechnica, Halle 2, Stand A34