

Verkaufsabwicklungssoftware für Shops und Marktplätze - Interview mit Speed4Trade (Partnerangebot)

✘ Speed4Trade ermöglicht Händlern mit Software zur automatisierten Verkaufsabwicklung ihre Produkte und Dienstleistungen effektiv über vernetzte Online-Marktplätze wie Shop, eBay, Amazon und Preissuchmaschinen zu vermarkten. Daneben werden aber auch komplette Online-Shops angeboten.

Erfahren Sie im Interview mit Anja Melchior mehr zu diesem Thema.

Bitte beschreiben Sie Ihre Lösung in drei Sätzen.

Die Speed4Trade GmbH ist ein international tätiger Softwarehersteller und Lösungsanbieter für den Online- und Versandhandel. Den Schwerpunkt des Portfolios bildet unser Produkt emMida eCommerce Suite 3, eine Multi-Channel Backoffice-Software für die zentrale, automatisierte Verkaufsabwicklung über Online-Shops, Amazon, eBay, Yatego, MeinPaket.de, Preissuchmaschinen etc. Damit geben wir Händlern eine Verkaufssoftware an die Hand, die es ermöglicht, Internet-Vertriebskanäle erfolgreich zu erschließen und die alle Kernaufgaben des modernen Online-Handels erfüllt.

Was sind die Highlights Ihrer Lösung?

Die emMida eCommerce Suite 3 zeichnet sich besonders durch hohe Anpassungs- und Integrationsfähigkeit aus. Über eine Webservice-Schnittstelle kann die client-server-basierte Anwendung gekoppelt mit einem externen System wie einer ERP-Lösung eingesetzt werden und hochautomatisiert Daten und Befehle austauschen.

Somit kann die Software verschiedenste ERP-Systeme sinnvoll als „Brücke“ zu den Online-Welten ergänzen, welche die Angebote auf den Plattformen einstellt, Bestellungen abrufen und an die Warenwirtschaft zurückgibt. Die Lösung kann individuell auf bestehende Geschäftsprozesse angepasst werden. Eines der Highlight-Features ist der interaktive Bestandsabgleich, einer von vielen Automatismen innerhalb der Software, der die Artikelbestände in den einzelnen Kanälen automatisch je nach Lagerverfügbarkeit steuert, Angebote auffüllt und einen Überabverkauf verhindert.

Weitere besondere Stärken sind die Skalierbarkeit, die Performance auch bei großen Datenmengen, die Auslegung für Wachstum und internationales Geschäft, die ergonomische Benutzeroberfläche und individuell gestaltbare Programmübersicht. Das System ist multi-mandantenfähig, multi-accountfähig und multi-sprachenfähig. Aufgrund modernster Technologien kann die emMida eCommerce Suite 3 lokal im Unternehmensnetzwerk installiert werden oder alternativ auf Anfrage auch innerhalb der „Cloud“.



Welche Preismodelle / Lizenzierungsmodelle / Angebote bieten Sie an?

Unser Geschäfts- und Preismodell beruht auf einem Mietlizenz-Prinzip. Wir berechnen eine monatliche Nutzungspauschale für Lizenz und Updates. Hinzu kommt einmalig zum Start mit dem System ein Setup-Paket, welches die Einrichtung, Installation, Schulung und den Einführungs-Support beinhaltet.

Gestaffelt ist das Ganze in die drei Produkt-Leistungsstufen Economy, Business und Enterprise, die sich u.a. hinsichtlich Datenvolumen und Funktionsumfang unterscheiden. Für den ambitionierten, kleineren Online-Händler bieten wir aktuell auch einen Spezial-Einstiegstarif ab 100,- € monatlich.

Als eCommerce Spezialist liefern wir für unsere Kunden alles aus einer Hand. Neben dem beschriebenen Softwareprodukt realisieren wir im Rahmen unserer Projektleistungen an das System angeschlossene Online-Shops, Mobile-Shops und beispielsweise eBay-Templates je nach Funktionsumfang zum einmaligen Festpreis.

Was hat Sie auf die Idee gebracht, eine Lösung für Webshops zu entwickeln?

Die emMida eCommerce Suite 3 ist noch relativ neu am Markt, die offizielle Markteinführung war im September 2010. Als dritte Produktgeneration unserer Verkaufsabwicklungssoftware für Shop und Marktplätze sind jedoch über 10 Jahre Erfahrung und gebündeltes Know-how eingeflossen. Als Nachfolger unserer „Speed4Trade Version 2“ wurde die Software technologisch, funktionell und auch visuell komplett neu aufgesetzt.

In Abgrenzung zu unserem Firmennamen Speed4Trade haben wir dem Produkt auch einen eigenständigen Namen gegeben: emMida, eine Zusammensetzung aus den Worten „eCommerce multi-Channel Middleware application“. Die Ergänzung eCommerce Suite 3 steht erklärend für die Charakterisierung und die dritte Produktgeneration der Software.

Wieviele Mitarbeiter beschäftigen sich mit der Weiterentwicklung der Lösung?

Unser Unternehmen zählt derzeit 43 Mitarbeiter, ausschließlich Festangestellte. Hiervon beschäftigt sich über die Hälfte der Mitarbeiter in den Abteilungen Produktentwicklung und QA unmittelbar mit der Weiterentwicklung der Software. Auch die Kollegen aus den Abteilungen Support und Kundenberatung bringen tagtäglich das Feedback von Kunden und Partnern in den Weiterentwicklungsprozess mit ein.

Gibt es bereits Schnittstellen zu Shoplösungen?

Die emMida eCommerce Suite 3 unterstützt standardmäßig unterschiedliche Shopsysteme. Hierzu zählen xt:Commerce, xtc:Modified, Gambio GX, Speed4Trade Enterprise Shop (Speed4Trade eigene Shop-Engine) und mit dem jüngsten Release nun auch die Shoplösung Magento.

Was unterstützt die jeweilige Anbindung: Im Prinzip erfolgt die komplette Shop-Pflege einschließlich Kategorien, Produktdaten, Bestellverwaltung, Käuferbenachrichtigen usw. analog wie für die anderen Vertriebskanäle (eBay, Amazon etc.) zentral in der emMida Software und ersetzt die Tätigkeiten im Shop-Backend. Ein zentrales Datenhaltungs- und Pflegesystem für alle Online-Verkaufskanäle.

Gibt es bereits andere für Shopbetreiber relevante Schnittstellen?

Wenn wir von Schnittstellen sprechen, dann einerseits von den Marktplatzschnittstellen, die wir neben den Shops unterstützen. Hierzu zählen aktuell Amazon, eBay, Yatego, MeinPaket.de und diverse Preissuchmaschinen wie z.B. billiger.de, Google Base, kelkoo.de.

Auf der anderen Seite stellen wir unseren Webservice verbundenen ERP-Herstellern zur Verfügung, damit entsprechende Warenwirtschaftsanbindungen angeboten werden können. Dieser standardisierte Webservice bietet unabhängig vom Warenwirtschaftssystem höchste Qualität und wird permanent weiterentwickelt.

Hier kooperieren wir im Rahmen unseres Partnerprogramms bereits mit einigen Herstellern und/oder deren Fachhandels- und Integrationspartnern. Um einige Warenwirtschaftsanbindungen zu nennen, die bereits erhältlich oder in Planung sind: BüroWARE (SoftENGINE GmbH), Sage Office Line, Microsoft Nav, SAP, D&G-Versandhaus-System VS/4 (D&G-Software GmbH), manusERP (manus GmbH), M-System (AM Business Software Deutschland GmbH). Nähere Informationen erhalten Sie gerne von unserer Kundenberatung.

Welche Rolle spielt das Thema Sicherheit in Ihrer Lösung? Wie gehen Sie damit um?

Der Faktor Sicherheit hat einen sehr hohen Stellenwert. Das zeigt sich an verschiedenen Gesichtspunkten. Zum einen verfügt die Software über eine umfassende Benutzerrechteverwaltung. Einem Mandanten sind verschiedene Benutzergruppen zugeordnet, über welche die jeweiligen Rechte definiert werden und schließlich an den User übergehen. Somit können Zuständigkeiten sowie der Zugriff auf bestimmte Daten klar geregelt werden.

Weiterhin kommt bei der Datenübertragung beispielsweise über den angesprochenen Webservice das https-Verfahren zum Einsatz, bei dem Daten ausschließlich über eine verschlüsselte Verbindung übertragen werden. In punkto Sicherheit ist außerdem zu sagen, dass die Software in der Regel als Inhouse-Lösung zum Einsatz kommt, d.h. dass die Lösung in das lokale Netzwerk eingebunden wird und sensible Geschäftsdaten wie Kunden, Umsätze o.ä. lokal in der Datenbank und somit im Unternehmen gehalten werden.

Das Thema Datenschutz pflegen wir im Allgemeinen sehr aktiv und haben in diesem Zusammenhang auch einen externen Datenschutzbeauftragten, der u.a. seit Jahren als TÜV-Datenschutzauditor und Berater/Gutachter in der IT-Forensik arbeitet.

Sind Sie schon international aufgestellt?

Hauptsächlich bedienen wir aktuell den D-A-CH Raum, sind aber im Rahmen einzelner Kundenprojekte auch bereits in Ländern wie Tschechien, Slowakei, England oder Italien tätig. emMida eCommerce Suite 3 ist bereits seit Marktstart in Deutsch und Englisch erhältlich und von Grund auf für den multilingualen Einsatz ausgelegt.

Die Produkt- und Beschreibungstexte können mehrsprachig gepflegt werden, so dass die Software auch für das Verkaufen auf den unterschiedlichen Länderplattformen gerüstet ist.

Wo liegen Ihre Stärken?

Im Umfeld der Schnittstellenprogrammierung, d.h. wenn es darum geht, die eCommerce Prozesse in bestehende Systeme zu integrieren und damit Abläufe zu automatisieren, sehen wir ganz klar eine unserer Kernkompetenzen. Am Markt der Verkaufsabwicklungslösungen sehen wir besonders im Anbindungsgrad zu den verschiedenen Shopsystemen und Marktplätzen eine unserer großen Stärken.

Mit Schnittstellen zu eBay oder Amazon wird an vielen Stellen geworben, betrachtet man diese etwas genauer, wird man hier große Unterschiede feststellen. Hier haben wir über die Jahre sehr viel spezielles Marktplatz Know-how gesammelt und zählen uns bei der Schnittstellentiefe und Funktionsunterstützung für die Plattformen zu den führenden Anbietern.

Weiterhin zeichnen wir uns in punkto ergänzende Dienstleistungen und Full-Service aus. Ein Kunde erhält von uns nicht nur die Software, sondern zusätzlich realisieren wir in verschiedenen dimensionierten Projekten auch komplette Online-Shops und Templates für die Präsenz auf den verschiedenen Marktplätzen einschließlich Layout und Design.

Unsere Kunden und Partner schätzen die persönliche Betreuung, den kompetenten Support und vollumfänglichen Service aus unserem Hause. Speed4Trade, gegründet von den beiden Inhabern und Geschäftsführern Sandro Kunz und Stefan Sommer, ist ein unabhängiges Unternehmen. Wir stehen für schlanke Prozesse und eine solide Unternehmensleistung.

Woran arbeiten Sie zur Zeit? Was sind Ihre weiteren Pläne für die nächsten Monate?

Unsere Produkt-Roadmap sieht zahlreiche neue Features und Erweiterungen vor, die alle zwei Monate in einem offiziellen Release veröffentlicht werden. Hier sind auch weitere Marktplatzanbindungen wie z.B. zu Tradoria geplant.

Außerdem befassen wir uns auch mit Themen wie Social Commerce, mobilen Shop-Applikationen und den damit verbundenen Anforderungen an unser Produkt. Wir sind dabei, unser Netzwerk an Vertriebs- und Entwicklungspartnern weiter konsequent auszubauen.

Hierfür haben wir ein spezielles Partnerprogramm ins Leben gerufen, mit dem wir Unternehmen ansprechen, die ihr Lösungsspektrum im eCommerce mit Hilfe unserer Produkte und Technologien erweitern wollen. Hierzu zählen u.a. ERP- und Shophersteller sowie Systemhäuser.

Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?

Besuchen Sie hierfür am besten mein Xing-Profil. Ich freue mich immer über neue Synergien, Kontakte und interessanten Austausch über das Netzwerk.
Xing Profil Anja Melchior

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?

Hier auf shopbetreiber-blog.de sowie auf eCommerce Lounge, onlinemarktplatz.de, shopanbieter.de, Exciting Commerce, eRecht 24 uvm.

Besuchen Sie uns unter www.speed4trade.com und www.emmida.com.