klickparts

#B2B #spare parts

200%
Conversion-Steigerung

100k
Produkte im Shop

Revolution der Ersatzteil-Beschaffung

Für viele Bauunternehmen bedeutete die Beschaffung von Maschinen-Ersatzteilen bisher vor allem eines: Aufwand. Denn um an passende Teile zu kommen, waren mehrere Telefonate und Website-Besuche nötig – dabei war von Preistransparenz keine Spur. Heute hingegen reicht eine einzige Suchanfrage auf der B2B-Plattform klickparts.com, um die richtigen Ersatzteile – mit allen Preisen, Verfügbarkeiten und Herstellern – zu finden. Ein nie dagewesener Online-Service, den Klickparts mit der AI-basierten Suchtechnologie FactFinder umsetzt. Denn der eCommerce-Verantwortliche wurde bereits in vorigen Projekten von FactFinder überzeugt – durch eine Conversion-Steigerung von 200 Prozent.

Ambitioniertes Start-up mit klarem Mehrwert

Klickparts bietet Bauunternehmern und Werkstattmitarbeitern eine intuitive Online-Plattform mit einer riesigen Auswahl von hochwertigen Ersatzteilen und Wartungsprodukten. Bereits heute umfasst das Sortiment 100.000 Artikel – in einem Jahr sollen es 500.000 sein. Bernd Maisenbacher, eCommerce-Berater bei Klickparts, erklärt die Motivation hinter diesem Projekt:

„Der Ersatzteil-Supply in großen Bauunternehmen ist sehr umständlich für die Mitarbeiter. Denn zum einen müssen sie immer mehrere Partner anrufen, um zu ermitteln, wer das passende Teil anbietet. Und zum anderen müssen sie die Preise selbst recherchieren, weil die Partner hierzu meist keine Auskunft geben. Mit Klickparts haben wir eine Online-Plattform geschaffen, die den Ersatzteil-Einkauf enorm vereinfacht, beschleunigt und transparenter macht."

B2B-Anforderungen, die FactFinder für Klickparts erfüllt:

- **Schnelle, fehlertolerante Suche in sehr komplexen Produktdaten**
- **Selbstlernende Ergebnisoptimierung**
- **Minimale Ressourcenbindung im Tagesgeschäft**
- **Nummernsuche mit Sonderzeichen ermöglicht**
- **Suchalgorithmus global in allen Sprachen einsetzbar**
- **Unterstützung von Kunden-individuellem Pricing**
- **Crossreferenz zu passenden Alternativteilen**

„FactFinder ermöglicht es uns, unseren USP zu realisieren"

Die Klickparts-Plattform basiert auf der OXID eShop Enterprise B2B Edition, dem Shop-System, das speziell auf die eCommerce-Anforderungen von B2B-Händlern ausgerichtet ist – sowohl hinsichtlich Kundenstrukturen und Rechtemanagement als auch in Sachen Darstellung von individuellen Prozessen.

Eine große Herausforderung bestand darin, die Online-Plattform rechtzeitig zur bauma fertigzustellen, der Weltleitmesse für Baumaschinen. Diese Messe findet nur alle drei Jahre statt und für Klickparts war sie der ideale Startpunkt der Geschäftstätigkeit. Trotz des knappen Zeitplans von nur fünf Monaten wurde das Projekt rechtzeitig umgesetzt, initial mit 60.000 Produkten. Dabei war den Verantwortlichen von Anfang an klar: Um ein derart komplexes B2B-Sortiment schnell und einfach durchsuchbar zu machen, wird weit mehr als eine Standard-Suchlösung benötigt. Zudem hatte Klickparts eine ganz besondere Anforderung, wie Maisenbacher aufzeigt:

„Wer zum Beispiel bei Online-Shops für Pkw- oder Motorrad-Zubehör einkauft, findet in der Regel drei Möglichkeiten für die Produktsuche: Erstens ein Freitextfeld, um nach EAN- oder Artikelnummern zu suchen; zweitens die Auswahl über Fahrzeughersteller, -modell und -typ; und drittens die Auswahl über Daten im Fahrzeugschein. Wir halten das jedoch für viel zu umständlich. Unsere Anforderung war es, alle drei Suchmöglichkeiten in einem Freitextfeld zu vereinen – was mit einer anderen Suchlösung nicht möglich gewesen wäre. Deshalb haben wir uns für die Integration von FactFinder entschieden. Unsere Kunden können damit suchen, wonach sie möchten – zum Beispiel Hersteller, Produkt, Artikelnummer oder OEM-Nummer – und finden schnell und zuverlässig die richtigen Teile. FactFinder ermöglicht es uns also, unseren USP zu realisieren."

200% mehr Conversion überzeugten

„In unseren Analysen sehen wir, dass immer mehr Klickparts-Besucher die Suche nutzen – aktuell sind es etwa 70 Prozent", so Maisenbacher weiter. „Entsprechend groß ist natürlich der Einfluss, den die Qualität der Suche auf den Umsatz hat. Aus Tests bei anderen eCommerce-Unternehmen weiß ich, dass wir mit FactFinder die beste Technologie am Markt haben. In einem vorigen eCommerce-Projekt erzielte FactFinder eine Conversion-Steigerung von 200 Prozent. Deshalb fiel unsere Wahl von vornherein auf diese Lösung. Und ich bin sicher, bei Klickparts liegt das Potenzial für die Conversion-

Steigerung sogar bei über 200 Prozent. Zum einen, weil nur FactFinder unsere Anforderungen erfüllen konnte. Und zum anderen, weil die Lösung eine ganze Palette an weiteren Conversion-Tools mitbringt – darunter die Suggest-Funktion und die dynamischen Filter. Zudem optimiert der selbstlernende Suchalgorithmus von FactFinder die Sortierung der Ergebnisse selbstständig. Die Suche wird also immer besser, ohne dass wir etwas dafür tun müssen."

Bald ultimative Transparenz für Einkäufer

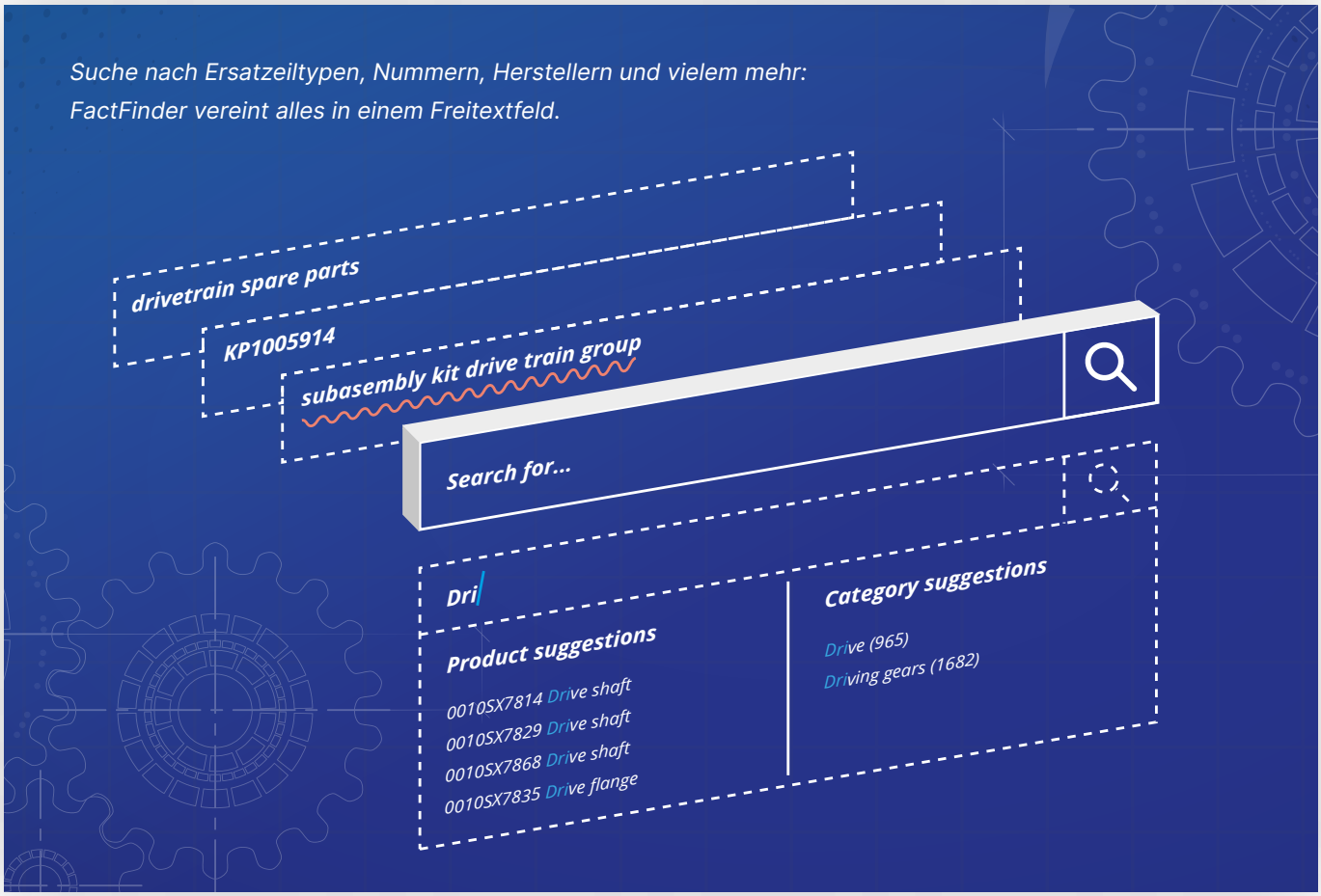
Die Produktdatenbank von Klickparts ist so aufgebaut, dass Einkäufer nicht nur Originalteile vom jeweiligen Maschinen-Hersteller finden, sondern auch alle passenden Alternativen dazu. Derzeit arbeitet das Klickparts-Team daran, diese Verknüpfungen zwischen Baumaschinen und den kompatiblen Ersatzteilen durchgehend umzusetzen:

„Unsere Produktdaten sind sehr vielschichtig, beispielsweise passt ein und derselbe Ölfilter in bis zu 80 verschiedene Bagger – auch unterschiedlicher Hersteller. Wenn ein Kunde einen solchen Filter benötigt, wird er in der Regel nach der Originalteilenummer suchen. Dank FactFinder können wir dann nicht nur dieses Originalteil anzeigen, sondern dazu noch die gleichwertigen Ersatzteile des Zulieferers sowie preiswerte Nachbauprodukte. So hat der Kunde die Wahl und kann auch ein günstigeres Teil bestellen, was derzeit insbesondere bei Baumaschinen im Trend liegt. Die Fähigkeit von FactFinder, mit sehr komplexen Datenstrukturen umzugehen, bringt uns so auch in Zukunft entscheidende Vorteile", erklärt Maisenbacher.

klickparts

Aus Tests bei anderen eCommerce-Unternehmen weiß ich, dass wir mit FactFinder die beste Technologie am Markt haben.

Bernd Maesenbacher
eCommerce-Berater



Über FactFinder

FactFinder ist der europäische Marktführer für Product Discovery und Suche im eCommerce. Weltweit unterstützen wir mehr als 2.000 Online-Shops dabei, ihre Umsätze um 20 bis 33 Prozent zu steigern. Darunter Intersport, OBI, Stihl, Bergfreunde und MyTheresa.

Durch die Kombination von menschlicher und künstlicher Intelligenz – wir nennen sie Authentic Intelligence – verstehen wir die Bedürfnisse jedes Online-Shoppers schon ab dem ersten Klick. Intelligentere Algorithmen und menschliche Erfahrung bilden eine Einheit, die immer einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil bieten wird.

Mit FactFinder finden jeden Tag Millionen von B2C- und B2B-Einkäufern genau das, wonach sie suchen – schnell und personalisiert.

FACT FINDER

Jetzt kontaktieren

+49 7231 125972820
info@fact-finder.com
www.fact-finder.com

Weltweit vertrauen 2.000+ Online-Shops auf FactFinder