



## Mit starker Plattform zu harmonisierter Online-Welt

Der erfolgreiche Automobilzulieferer Bilstein erreicht Endkunden mit Hochleistungsfahrwerken und -dämpfern jetzt auf direktem Wege

**Unternehmen:**  
thyssenkrupp Bilstein GmbH

**Branche:**  
Automobilzulieferung,  
Kfz-Ersatzteile

**Produktsegment:**  
Stoßdämpfer

**Mitarbeiter:**  
ca. 4.100

**Standort:**  
58256 Ennepetal

**Online-Shops:**  
[Shop.Bilstein.com](http://Shop.Bilstein.com)

**Verkaufskanäle:**  
Online-Shop, Großhandel

**Lösungen:**  
Speed4Trade Commerce  
als Shop-Lösung mit  
Backend und Middleware  
Speed4Trade Connect,  
Anbindung an ERP-System

**Thyssenkrupp Bilstein, einer der größten Automobilzulieferer weltweit im Bereich von Fahrwerken und Stoßdämpfern, begeistert jetzt auch B2C-Kunden: Der neue Hersteller-Shop auf Basis der Plattform Speed4Trade Commerce arbeitet automatisiert mit Bilsteins wichtigsten Schnittstellen zusammen, hat eine markenfördernde Signalwirkung und ermöglicht erstmals den direkten Endkundenkontakt.**

### Qualitätsprodukte und Erfolge

Das Unternehmen thyssenkrupp Bilstein gehört zu den größten Automobilzulieferern weltweit. 1954 revolutionierte das Unternehmen die Dämpfungstechnik. In den mehr als 50 Jahren haben Stoßdämpfer von Bilstein auch im Motorsport für Furore gesorgt und zu vielen Titelerfolgen beigetragen. Von Niki Lauda und Alain Prost in der Formel 1, über Siege im 24-Stunden-Rennen auf dem Nürburgring bis hin zu Meistertiteln in der Sportwagen-Meisterschaft.

### Zielsetzung: B2C-Online-Shop

Neben dem Erstausrüstergeschäft bedient Bilstein bisher den Großhandel im Independent Aftermarket. Online-Produktinformationen waren für Kunden des freien

Teilemarktes über die Website nur indirekt über einen Teilekatalog zu finden. Um die Produktpräsentation der Performance-Gewindefahrwerke (für Höhen-, Härte- und Sturzverstellung) online zu verbessern, lautete das Ziel, einen B2C-Online-Shop inklusive Merchandising-Artikeln für Fans der Marke Bilstein zu realisieren. Ein Shop mit möglichst automatisierten Auftragsfassungsprozessen unter der Voraussetzung, vorhandene Systeme einzubinden und vorgegebene Prozesse einzuhalten. Der Umsetzungspartner für die neue Shop-Plattform musste die Denkweise eines Industriekonzerns verstehen. So kam Bilstein auf Empfehlung zu Speed4Trade. „Das Team hat sich auf uns eingestellt und vermittelt, dass unsere Arbeitsweisen zusammenpassen“, so Sebastian Mika, Projektleiter Digital Transformation Office bei Bilstein. „Verständnis und Flexibilität für die Bedürfnisse eines Industrieunternehmens waren zu jeder Zeit gegeben.“

### Flexible Shop-Plattform

Der Shop wurde auf Basis der Shop-Plattform [Speed4Trade Commerce](#) erstellt. Vor allem dessen Herzstück Speed4Trade Connect hatte Bilstein überzeugt – dazu Mika: „Ich finde [Speed4Trade Connect](#)



*„Die Zusammenarbeit mit Speed4Trade war in jeder Projektphase sehr gut und auf Augenhöhe. Und mit der Shop-Plattform Speed4Trade Commerce bekamen wir eine flexible, skalierbare und robuste Softwarelösung modelliert, die unseren hohen Ansprüchen gerecht wird.“*

### Sebastian Mika

Projektleiter Digital  
Transformation Office  
thyssenkrupp Bilstein GmbH

extrem flexibel, was z. B. die Anbindung an Standardschnittstellen angeht. Diese Basis stimmt einfach.“ Der Shop wird über Speed4Trade Connect von mehreren Datenquellen gespeist, z. B. mit Artikelcontent, Preisen und Beständen aus dem ERP-System. Das Tecdoc-Modul fügt Fahrzeugstammdaten, -kompatibilitäten und Warengruppenstruktur hinzu. Die Bestellungen werden an das ERP-System übermittelt. Sobald der Zahlungsdienstleister die Zahlungssicherung bestätigt hat, werden sie automatisiert an Kommissionierung und Lagerverwaltungssystem weitergeleitet.

Die neue Shop-Plattform läuft äußerst stabil und bringt komfortable Frontend-Funktionen wie die „Garagen“-Funktion mit: Seitenbesucher können Fahrzeughersteller, -modell, -typ oder HSN-/TSN-Nummer speichern und sich passende Produkte anzeigen lassen – das verhindert Fehlkäufe. Bis zu drei Artikel können miteinander verglichen werden. Über die Standortsuche können Servicepartner (Bilstein Fahrwerk Experten) für Lieferung und Einbau gewählt werden. Und über die neu gewonnenen Marketingmöglichkeiten lernt man die Kundschaft besser kennen.

### Ankerpunkt für Online-Aktivitäten

Der Shop ist der Ankerpunkt, um die weit verzweigte Online-Landschaft mit ihren vielen Insellösungen zu harmonisieren und Produktdaten sinnvoller zu verteilen. „Das Projekt ist reibungslos gelaufen und die Ergebnisse sprechen für sich“, sagt Mika. So konnten kurz nach Launch des Online-Shops schon Seitenbesucher und Fahrzeug-Suchanfragen im mittleren fünfstelligen Bereich verzeichnet werden.

Und Bilstein erhält auch von anderer Seite tolles Feedback zum Shop: So berichten unter anderem Autohäuser, dass sie ihren Kunden das Performance-Programm anhand des Shops zeigen, weil die Seite so ansprechend aussieht. Dazu Mika: „Der Bilstein-Shop hat Signalwirkung.“

### Nächste Schritte

Im Konzern ist durch das Projekt und die durchlaufene Lernphase die Akzeptanz für Digitalisierungsprojekte gestiegen. „Das Verständnis für die Zusammenhänge in der digitalen Welt ist gewachsen.“ Nach dem erfolgreichen Start plant Bilstein den stetigen Ausbau des Online-Shops. Speed4Trade steht dafür verlässlich an Bilsteins Seite.



### Sie haben Fragen an Speed4Trade?

Nehmen Sie Kontakt zu uns auf: [goto.speed4trade.com/kontakt](https://goto.speed4trade.com/kontakt). Wir beraten Sie gerne!

Einen Auszug unserer Referenzkundenliste finden Sie unter [goto.speed4trade.com/referenzen](https://goto.speed4trade.com/referenzen)