



Dieser B2B-Shop revolutioniert die Suche nach Ersatzteilen

Veröffentlicht von Samantha Wettach

Lesezeit: 5 Minuten

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 im B2B-Shop [klickparts.com](https://www.klickparts.com), um die richtigen Ersatzteile – mit allen Preisen, Verfügbarkeiten und Herstellern – zu finden. Ein nie dagewesener Online-Service, den Klickparts mit der KI-basierten Suchtechnologie FACT-Finder umsetzt. Denn der eCommerce-Verantwortliche wurde bereits in vorigen Projekten von FACT-Finder überzeugt – durch eine [Conversion](#)-Steigerung von 200 Prozent.



Klickparts entschied sich für FACT-Finder, um seine hohen Anforderungen an Suche und Navigation im B2B-Shop zu erfüllen.

Ambitionierter B2B-Shop mit klarem Mehrwert

Klickparts bietet Bauunternehmern und Werkstattmitarbeitern einen intuitiven B2B-Shop 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.“

„FACT-Finder ermöglicht es uns, unseren USP zu realisieren“

Der Klickparts B2B-Shop basiert auf der OXID eShop Enterprise B2B Edition, dem eCommerce-System, das speziell auf die Anforderungen von B2B-Händlern ausgerichtet ist – sowohl hinsichtlich Kundenstrukturen und Rechtemanagement als auch in Sachen Darstellung von individuellen Prozessen. (Mehr dazu auf dem [OXID-Blog](#)).

Eine große Herausforderung bestand darin, den B2B-Shop 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 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 FACT-Finder 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. FACT-Finder ermöglicht es uns also, unseren USP zu realisieren.“



Suche nach Ersatzteiltypen, Nummern und Herstellern im B2B-Shop: FACT-Finder vereint alles in einem Freitextfeld.

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 FACT-Finder die beste Technologie am Markt haben. In einem vorigen eCommerce-Projekt erzielte FACT-Finder 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 FACT-Finder die Anforderungen für unseren B2B-Shop 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 FACT-Finder die Sortierung der Ergebnisse selbstständig. Die Suche wird also immer besser, ohne dass wir etwas dafür tun müssen.“

Bald ultimative Transparenz für Einkäufer im B2B-Shop

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 FACT-Finder 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 FACT-Finder, mit sehr komplexen Datenstrukturen umzugehen, bringt uns so auch in Zukunft entscheidende Vorteile“, erklärt Maisenbacher.

B2B-Anforderungen, die FACT-Finder für Klickparts erfüllt:

- Schnelle, fehlertolerante [Onsite-Suche](#) in sehr komplexen Produktdaten
- Selbstlernende Ergebnisoptimierung im B2B-Shop
- Nummernsuche mit Sonderzeichen ermöglicht
- Suchalgorithmus global in allen Sprachen einsetzbar
- Unterstützung von Kunden-individuellem Pricing
- Crossreferenz zu passenden Alternativteilen
- Minimale Ressourcenbindung im Tagesgeschäft