



IT-TECTURE

Ein Geschäftsbereich der Dr. Schnell & Dr. Hensel GmbH

Subaru Zubehör Navigator

Aktuelle Systembeschreibung, Stand: 21. April 2021

Inhaltsverzeichnis

1	SYSTEMÜBERBLICK	2
1.1	EINLEITUNG	2
1.2	GRUNDLEGENDES ZUM BETRIEB UND ZUR ARCHITEKTUR	2
1.3	FUNKTIONSÜBERSICHT	3
1.4	NUTZUNGSOPTIONEN FÜR SUBARU PARTNERBETRIEBE	4
2	PRODUKTKATALOG	5
2.1	ARTIKELDATEN	5
3	MARKTPLATZ-MANAGER / SL-APP FÜR SUBARU PARTNER	6
3.1	PREISANPASSUNG	6
3.2	PREISTYPEN	7
3.3	VEREINFACHTE PREISANPASSUNG	7
3.4	MÖGLICHE SCHNITTSTELLEN	8
3.5	SZN REPORTING	8
4	MARKTPLÄTZE / VERTRIEBSKANÄLE	9
4.1	ZENTRALER ZUBEHÖR-NAVIGATOR	9
4.2	BEREITSTELLUNG DES ZUBEHÖRS IN FAHRZEUG-KONFIGURATOR AUF SUBARU.DE	9
4.3	ZUBEHÖR-MODUL FÜR DIE SUBARU PARTNERSEITEN	9
4.4	ZUBEHÖR-MODUL FÜR DIE FAHRZEUGBÖRSE AUF DEN SUBARU PARTNERSEITEN	10
4.5	ZUBEHÖR-MODUL FÜR DIE FIRMEN-WEBSITE DES SUBARU PARTNERS	10
4.6	ZUBEHÖR-TERMINAL FÜR DEN POS	10
4.7	QR-CODE-LÖSUNGEN FÜR DEN POS	11

1 Systemüberblick

1.1 Einleitung

IT-Tecture ist ein Geschäftsbereich der Dr. Schnell & Dr. Hensel GmbH. Schwerpunktmäßig werden komplexe und nachhaltige Webanwendungen und Internetprodukte im Bereich der Geschäftsprozess-Optimierung und -Automatisierung hergestellt und betrieben. Unser Branchenfokus liegt auf der Automobilwirtschaft, hier insbesondere im Bereich der Aftersales Marketing- und Verkaufsprozesse.

Die SUBARU Deutschland GmbH ist der deutsche Importeur von Fahrzeugen der Marke SUBARU. Sie betreibt ein Vertriebssystem von ca. 400 autorisierten Händlern und Servicepartnern. Am Standort der Zentrale in Friedberg liegt auch ein großes Teile- und Logistikzentrum, das die Ersatzteillieferungen in ganz Deutschland steuert.

SUBARU plant die Ausweitung der digitalen Zubehör-Vermarktungsprozesse für den regionalen Handel und wird hierfür die Software *Subaru Zubehör Navigator (SZN)* von IT-Tecture einsetzen. Ziel ist die Abdeckung aller regionalen Vertriebswege der Subaru Partner aus einer einzigen Lösung heraus.

Der SZN basiert technisch auf der ServiceLister-Plattform von IT-Tecture. Wartung, Betrieb, Weiterentwicklung, Service und Support für den SZN soll im Rahmen eines Software-as-a-Service (SaaS) Vertrages erfolgen. Das vorliegende Dokument dient als Anlage für den Vertrag zur Leistungsbeschreibung der Lösung. Aufgrund der ständigen Weiterentwicklung wird dieses Dokument entsprechend fortgeschrieben und ist in seiner jeweils aktuellen Fassung mitgeltendes Dokument, während der Rahmenvertrag unverändert bleiben kann.

Zusätzlich zur Leistungsbeschreibung ist eine Tarif-Tabelle für die Subaru Partner in der jeweils gültigen Fassung Vertragsbestandteil, in der die SaaS-Lizenzkosten (Kosten pro Partner und Monat) für die jeweiligen Tarifstufen aufgeführt sind.

1.2 Grundlegendes zum Betrieb und zur Architektur

Der Subaru Zubehör Navigator besteht aus mehreren Software-Komponenten, die alle von einer zentralen Basis aus gesteuert werden. Diese Komponenten sind im Folgenden näher beschrieben. Der technische Betrieb wird durch IT-Tecture gewährleistet. Dafür stellt IT-Tecture eine professionelle und gut skalierbare Cloud-Lösung zur Verfügung (Google Cloud auf Servern in Deutschland), in der die Anwendung installiert wird.

Der Zugang für die Subaru Partner wird über die bestehende Infrastruktur des Subaru Aftersales-Portals (ASP) ermöglicht. Ziel ist, dass jeder Subaru Partner eindeutig authentifiziert und autorisiert werden kann, ohne dass dieser dafür neue Zugangsdaten erhalten muss.

Die Architektur basiert im Backend auf der *JAVA Enterprise* Technologie. Als Framework wird hier *Spring* eingesetzt. In den webbasierten Benutzeroberflächen für die Kunden kommt das JavaScript Framework *ReactJS* zum Einsatz. Die Verwaltungssoftware für die Subaru Partner

wird in das ASP integriert, hier wird entweder ein fertiges Modul eingebettet (dies wäre dann mit *Apache Wicket* entwickelt) oder die Funktionen werden direkt ins ASP implementiert und per Schnittstelle an die SZN-Plattform angebunden. Zur Datenhaltung wird ein *MySQL Server* eingesetzt. Für eine performante Suche kommt *Elasticsearch* als Suchserver zum Einsatz.

Der Subaru Zubehör Navigator und die darunterliegende ServiceLister-Plattform sind grundlegend international einsetzbar. Dies umfasst die Mehrsprachigkeit in der Anwendung und in den Artikeldaten, landesspezifische Währungen und Mehrwertsteuersätze, landesspezifische Artikelpreise und landesspezifische Sortimente.

1.3 Funktionsübersicht

Der Subaru Zubehör Navigator lässt sich aktuell in die folgenden Funktionsbereiche gliedern:

- Produkt Content Management:
 - Artikelstammdaten
 - Titel und Beschreibungen
 - Bilder, Videos und Dokumente
 - Produktpreise (UPE)
 - Kalkulationsdaten für Montage
- Marktplatz-Manager / Backend
 - Verknüpfung der Produktdaten mit den Händlerdaten
 - Management und Kalkulation der Produktpreise für die Subaru Partner
 - Bereitstellung aller Daten für die Customer Touchpoints
- Komponenten für Customer Touchpoints:
 - Zentrales Web-Modul mit Katalogsuche, Händlersuche und Produktanzeige, die in die Corporate Website *subaru.de* integriert wird
 - Web-Modul für die Subaru Partnerseiten
 - Web-Modul für die Firmen-Website des Händlers (Mehrmarkensystem)
 - Zubehör-App optimiert für das iPad
 - Web-Modul zur Integration in Neu- und Gebrauchtwagenbörsen
- Verwaltungssoftware für die Subaru Partner, integriert in das ASP
 - Info-Seite zum SZN inkl. Online-Buchung der SZN Tarifstufe
 - Zugriff auf das zentrale Sortiment durch die Subaru Partner
 - Preispflege und -kalkulation auf Basis von Preisregeln bzgl. UPE
 - Einsicht in die Aufträge aus dem SZN Shop
- Schnittstellen-Komponenten für den Zugriff auf Produkt- und Händlerdaten durch Drittsysteme

Der SZN enthält damit alle Komponenten, die für die den digitalen Vermarktungsprozess erforderlich sind, von der Pflege der Produktdaten, über Preisverwaltung der Subaru- Partner bis zu Publikation der Angebote in unterschiedlichen Vertriebskanälen.

1.4 Nutzungsoptionen für Subaru Partnerbetriebe

Das SZN steht grundsätzlich allen Subaru Partnern zur Verfügung. Da der Zugang und die Authentifizierung über das Aftersales-Portal erfolgen, sind grundsätzlich alle Subaru Partner zugangsberechtigt, die einen ASP-Zugang haben. Voraussetzung ist die Buchung eines der SZN-Tarife. Der Buchungsprozess für die optionalen Funktionen sowie die transparente Darstellung der monatlichen Nutzungskosten wird ebenfalls in das ASP zu integrieren sein.

2 Produktkatalog

Die Veröffentlichung und Präsentation von Produkten auf Online-Marktplätzen erfordert einen optimierten Produktinhalt. Die Daten aller Produkte, die über den SZN vermarktet werden sollen, werden in der Anwendung SL-APP verwaltet, der Teil der ServiceLyster-Plattform ist. Dazu gehören alle Subaru Original-Zubehörprodukte, Komplettträder und Felgen sowie Boutique-Artikel. Grundsätzlich sind auch Serviceleistungen und Subaru-Original-Ersatzteile hier pflegbar. Mit dem PCM können alle Details eines Produktes verwaltet werden, d.h. Hinzufügen, Bearbeiten, Aktivieren/Deaktivieren und Löschen von Produkten. Dieser zentral gepflegte Produktkatalog bildet die Basis des SZN.

ITT wird diese Katalogdaten bei Projektbeginn in die PCM-Datenbank importieren. Vom PCM werden die Produktdaten an den Marktplatzmanager von ServiceLyster übertragen, um sie den Subaru Partnern zur weiteren Individualisierung zur Verfügung zu stellen. Die Produktpreise werden von den Subaru Partnern individuell festgelegt. Für die Bestands- und Preisverwaltung stehen den Subaru Partnern entsprechende Funktionen im ASP zur Verfügung.

2.1 Artikeldaten

Zentrales Datenobjekt im SZN ist der Artikel. Die Artikel-Stammdaten umfassen:

- Artikelnummer
- Artikeltitle
- Artikelbeschreibung
- Hersteller-Kategorien (mehrere pro Artikel möglich)
- ServiceLyster-Kategorien (zur Kategorisierung in externe Börsen wie z.B. eBay)
- Artikelpreise netto (Listen-Verkaufspreis, UVP)
- Arbeitswerte für Montage (Arbeitszeit in Stunden, die für die Montage des Artikels in ein Fahrzeug aufgewendet werden muss, dient als Kalkulationsgrundlage für Zubehörereinbauten)
- Abmessungen, Gewicht (sofern verfügbar)

Neben den Stammdaten gibt es weitere mit dem Artikel verknüpfte Datenobjekte. Dies sind:

- Artikelbilder und / oder Videos
- Fahrzeugdaten (Liste aller Fahrzeuge, in die das Teil verbaut werden kann)
- Dokumente (PDF)
- Zugeordnete Kampagnen

3 Marktplatz-Manager / SL-App für Subaru Partner

Kern des SZN ist der Marktplatz-Manager, der als Backend des Systems für die Datenverwaltung und die Anwendungslogik verantwortlich ist. Hier werden die Produktdaten aus dem Katalog mit den Subaru Partnern verknüpft und damit lokalisiert und individualisiert, insbesondere hinsichtlich der Preisdaten. Es ist dabei zu beachten, dass einige der hier beschriebenen Funktionen von der gewählten Tarifstufe abhängen, gerade hinsichtlich der Preisindividualisierung (siehe Tariftabelle in Anlage 2).

3.1 Preisanpassung

Subaru Partner erhalten über den Marktplatz-Manager Zugang zu allen Produkten des Subaru Katalogs und können – durch die Festlegung ihrer individuellen Preise – ausgewählte oder alle Produkte für die Online-Veröffentlichung aktivieren. Subaru Partner werden dazu die Standard-Benutzeroberfläche für ServiceLISTER-Benutzer verwenden, die einfach SL-App genannt wird. Die SL-App wird dabei in das ASP integriert, um den Subaru Partnern eine einheitliche Nutzererfahrung zu bieten. Der autorisierte Zugang zur SL-App wird damit über den Zugang zum ASP sichergestellt.

Die folgenden Grundfunktionen stehen Subaru Partnern in der SL-App zur Verfügung:

- Zugang zu allen Produkten online mit Möglichkeiten zur Preisänderung, Deaktivierung/Reaktivierung und Änderung von Marktplatzoptionen
- Suchen / Durchsuchen / Filtern aller Produkte des Subaru Katalogs
- Freischaltung von Produkten für die Online-Veröffentlichung
- Einstellung der Preistypen (siehe unten)
- Produktpreisanpassungen auf Basis der UVP (prozentuale Auf- oder Abschläge) oder unabhängig davon
- Festlegung bzw. Kalkulation von Montagekosten (falls zutreffend, d.h. für das Produkt Arbeitswerte für die Montage vorliegen)
- Festlegung von Preisregeln für die dauerhafte automatische Preisaktualisierung auf der Grundlage der UVP unter Berücksichtigung von Einstellungen für Rabatte oder Zuschläge in Prozent und des Stundenverrechnungssatzes für Montagekosten. Die Preisregeln können für alle oder gezielt für einzelne Produkte hinterlegt werden und führen zu einer automatischen Aktualisierung der entsprechenden Produktpreise, sobald neue UVP vorliegen.
- Zugang zu monatlichen Berichten
- Überprüfung der eigenen Unternehmensdaten
- Bearbeitung von Kontaktdaten, Öffnungszeiten, Ansprechpartnern, etc.

3.2 Preistypen

Auf der ServiceLISTER-Plattform können die individualisierten Produkte in bis zu drei verschiedenen Preistypen angeboten werden:

- *Click & Collect* → Der Kunde möchte die Produkte im Geschäft des Händlers abholen. Online-Payment muss dafür nicht aktiviert sein, da die Bezahlung bei Abholung erfolgen kann. Dem Kunden wird angezeigt, wann die Ware frühestens abgeholt werden kann. Nach dem Kauf erhält der Kunde eine Benachrichtigung, sobald die Ware abholbereit ist. Dieser Zeitpunkt kann durch den Standort im Rahmen der Kaufabwicklung selbst definiert werden.
- *Click & Fit* → Der Kunde möchte das Produkt in sein Fahrzeug eingebaut haben. Der Preis beinhaltet die Einbaukosten, die auf der Grundlage der Montagezeiten (Arbeitswerte) und des Stundensatzes des Autohauses berechnet werden.
- *Click & Deliver* → Der Kunde möchte das Produkt an eine Adresse geliefert bekommen. Der Versand des Artikels erfolgt durch das Autohaus. Der Versandpreis muss bei dieser Kaufoption zwingend mit angegeben werden (wird durch den Auftraggeber individuell festgelegt). Online-Payment ist für diesen Zweck zwingend erforderlich. Dafür stehen PayPal, PayPal Express und PayPal Plus zur Verfügung. Mit PayPal Plus kann der Kunde die Zahlung per Kreditkarte, Lastschriftverfahren oder auf Rechnung tätigen.

Diese Optionen können vom Subaru Partner in der SL-App eingestellt werden. Je nach Preistyp zeigen die Produkte auf den Marktplätzen ein unterschiedliches Verhalten.

In der Nicht-Shop-Version der SZN-Module wird jedes Produkt in nur einem von zwei Preistypen verfügbar sein: entweder „*Click & Collect*“ oder „*Click & Fit*“. Es ist jedoch möglich, Preistypen innerhalb eines Moduls zu mischen, da jedes Produkt seinen Preistyp „kennt“ und die Zubehör-Module die richtige Preisdarstellung liefern. Dies entspricht einem „dynamischen Disclaimer“, der dem Kunden mitteilt, ob die Montageleistung im Produktpreis enthalten ist oder nicht.

In der Shop-Version des Zubehörmoduls (kann nur in den Website-Modulen verwendet werden) kann ein Produkt gleichzeitig zu den drei Preistypen angeboten werden. Hier trifft der Kunde seine Wahl nach seinen Präferenzen, wenn er das Produkt in den Warenkorb legt.

3.3 Vereinfachte Preisanpassung

Im Allgemeinen ist es Sache des Subaru Partners, die Preise und Preistypen für jedes einzelne Produkt festzulegen. Dies kann innerhalb der SL-App wie oben beschrieben erfolgen. Unserer Erfahrung nach ist ein Autohaus damit jedoch häufig überfordert, und es macht das anfängliche Onboarding komplexer als nötig.

Daher empfehlen wir das folgende vereinfachte Verfahren:

Während des Onboarding-Prozesses des Subaru Partners werden nur drei Fragen gestellt:

1. Materialpreis-Rabatt/Zuschlag [angegeben in Prozent des UVP]
2. Produktpreise inkl. Montagekosten (falls zutreffend)? [ja/nein]
3. [nur gefragt, wenn Antwort 2 = „ja“] Stundensatz für die Berechnung der Montagekosten? [netto in Euro]

Auf der Grundlage dieser drei Antworten wird die Preisberechnung im SZN Backend durchgeführt. Alle Produkte mit einem Arbeitswert von null werden immer als „Click & Collect“ eingerichtet. Für alle Produkte mit einem Arbeitswert größer als null entscheidet die Antwort auf Frage 2: Wenn „ja“, dann enthält der Produktpreis die Montagekosten, was zu einem „Click & Fit“-Preistyp führt, wenn „nein“, dann ist der Produktpreistyp „Click & Collect“.

3.4 Mögliche Schnittstellen

Der SZN ist grundsätzlich in der Lage, Daten aus Drittsystemen zu empfangen und zu verarbeiten. Dies erfolgt über Schnittstellen oder per Import von extern bereitgestellten Dateien. Insbesondere lassen sich damit folgende Informationen automatisiert pflegen, wodurch die Datenqualität und Aktualität deutlich gesteigert wird und der Aufwand für manuelle Pflege vermieden werden kann:

- Zentrale Artikelverfügbarkeit (ist ein Artikel noch lieferbar an den Subaru Partner)
- Zentrale Preisdaten (Import und automatische Verarbeitung der UPE)
- Lokale Produktpreise & lokaler Lagerbestand (wäre möglich durch Anbindung an das DMS des Subaru Partners)
- Produktdaten (Produkt-Content wie z.B. Artikelmerkmale, Texte, Bilder, etc.)

Der automatische Zugriff auf die zentralen Artikelverfügbarkeiten und die Preisdaten (UPE) ist bereits heute durch die Anbindung des ASP mit seiner direkten Verbindung zum ASFI möglich. Die Produktdaten können aus den ohnehin für das ASP gepflegten Produkten im Subaru PCM gewonnen werden. Insofern führt die bestehende Infrastruktur zu einer verbesserten Integration des SZN und damit geringeren Pflegeaufwand.

3.5 SZN Reporting

Um die Erfolge des SUBARU Zubehör Navigators sichtbar zu machen, wird den SUBARU Partnern in der SL App ein Dashboard mit aussagekräftigen Kennzahlen bereitgestellt.

- Anzahl der Nutzer und Sitzungen
- Durchschnittliche Sitzungsdauer
- Top Fahrzeugfilter
- Top Kategorien
- Top Produkte angeklickt / zur Merkliste hinzugefügt

Darüber hinaus wird SUBARU Deutschland ein anonymisiertes Reporting zur Erfolgsmessung des SUBARU Zubehör Navigators erstellt.

4 Marktplätze / Vertriebskanäle

4.1 Zentraler Zubehör-Navigator

Der SZN stellt eine Web-Anwendung zur Verfügung, die für den zentralen Einsatz auf der Corporate Website subaru.de vorgesehen ist. Hier kann der Endkunde das gesamte Sortiment durchsuchen und Produktinformationen einsehen. Von der Produktansicht ausgehend kann der Kunde dann den Subaru Partner lokalisieren, bei dem der Artikel erhältlich ist. Die Seite kann alternativ auch separat in einer Landing-Page unter subaru.zubehoer-navigator.de betrieben werden, bevorzugt ist aber die komplette Integration in subaru.de.

4.2 Bereitstellung des Zubehörs in Fahrzeug-Konfigurator auf subaru.de

Auf der Corporate Website subaru.de können Kunden ein Neufahrzeug konfigurieren und dabei auch zusätzliches Zubehör auswählen. Aktuell ist diese Funktion mit einer aufwändigen manuellen Datenpflege verbunden. SUBARU wünscht die Bereitstellung der Zubehör-Artikel in diesem Konfigurator über eine Datenschnittstelle zum SZN. ITT entwickelt dafür ein Webservice-Schnittstelle, mit der die passenden Zubehörprodukte zu einem bestimmten Fahrzeugmodell dynamisch ausgelesen werden können.

4.3 Zubehör-Modul für die Subaru Partnerseiten

Die Subaru Partnerseiten sind ein wichtiger digitaler Customer Touchpoint für Subaru Fahrer. Durch die Präsentation von Zubehör an dieser Stelle können die Besucher der Website hier nach Zubehör suchen, anstatt sie auf die Website eines Zentralkatalogs umzuleiten.

Zur Präsentation des Zubehörs auf den Subaru Partnerseiten steht ein entsprechendes Modul zur Verfügung, welches einfach in die bestehende Partnerseite integriert werden kann. Das Modul wird entsprechend dem Corporate Design von SUBARU gebrandet. Dabei handelt es sich um eine JavaScript-App, die mit wenigen Zeilen Code auf einer dafür vorgesehenen Seite eingebaut wird. Dabei wird sichergestellt, dass das korrekte Partner-individuelle Modul auf der Website des Subaru Partners eingebaut wird. Die Integration ist mit der Agentur für die Subaru Partnerseiten (Pixelgenau Consulting GmbH) abzustimmen und durchzuführen.

Das in die Partnerseiten integrierte Modul wird die folgenden Merkmale aufweisen:

- Anzeige aller Produkte, die vom Subaru Partner für diesen Marktplatz aktiviert wurden
- Anzeige der Produktpreise, wie sie vom Partner individuell festgelegt wurden, inkl. Montagekosten (falls zutreffend)
- Darstellung aller Produktdetails auf einer Produktseite
- Volltextsuche für Produkte
- Navigation / Filterung über Hersteller-Kategorien
- Produktfilter nach Fahrzeugmodell
- Sortierung der Produkte standardmäßig nach Verkaufsrang

- Ein Produkt mit einem Freund teilen
- Produkthanfrage an Subaru Partner
- Produkte zur Wunschliste hinzufügen
- Web-Traffic-Analyse und Reporting auf der Grundlage von Google Analytics

4.4 Zubehör-Modul für die Fahrzeugbörse auf den Subaru Partnerseiten

Auf den Subaru Partnerseiten können Subaru Partner Ihren aktuellen Fahrzeugbestand an Neu- und Gebrauchtwagen in einer Fahrzeugbörse präsentieren. Eine Komponente des SZN ist ein Zubehör-Modul, welches in die Detailseite eines Fahrzeugs integriert werden kann, sodass der Kunde sofort sieht, welche Zubehör-Artikel für dieses spezifische Fahrzeug verfügbar sind. Dieses Modul bietet die folgenden Funktionen:

- Anzeige aller Produkte, die vom Subaru Partner für diesen Marktplatz aktiviert wurden und die in das betreffende Fahrzeug passen
- Identifizierung des Fahrzeugs über VIN, VK-Code, HSN/TSN oder Modellbezeichnung/Baujahr möglich
- Anzeige der Produktpreise, wie sie vom Partner individuell festgelegt wurden, inkl. Montagekosten (falls zutreffend)
- Darstellung aller Produktdetails auf einer Produktseite
- Volltextsuche für Produkte
- Navigation / Filterung über Hersteller-Kategorien
- Sortierung der Produkte standardmäßig nach Verkaufsrang
- Produkte zur Wunschliste hinzufügen und Kalkulation des Fahrzeuggesamtpreises inkl. gewähltes Zubehör
- Übergabe der Wunschliste an die Fahrzeugseite zur Generierung weiterer Funktionen, z.B. Inkludierung in Finanzierungsrechner, Übernahme in Kontaktanfrage
- Web-Traffic-Analyse und Reporting auf der Grundlage von Google Analytics

4.5 Zubehör-Modul für die Firmen-Website des Subaru Partners

Für die Präsentation des Zubehörs auf der eigenen Firmen-Website des Subaru-Partners steht ein sehr ähnliches Modul zur Verfügung, welches der Subaru Partner über die Agentur seiner Website integrieren lassen kann. Die Funktionalität ist identisch zu der des Moduls für die Partnerseiten. Zudem steht eine Marken- und Standortauswahl zur Verfügung, damit auch Mehrmarkenbetriebe und Autohaus-Gruppen eine einzige Lösung für alle Marken und Standorte nutzen können.

4.6 Zubehör-Terminal für den PoS

Die teilnehmenden Subaru Partner bekommen eine Point-of-Sales-Lösung für ihren Verkaufsbereich im Autohaus zur Verfügung gestellt. Kern der Lösung ist eine für die Anzeige auf einem Tablet optimierte Web-Anwendung, in alle Produkte des Subaru Partners dargestellt werden. Als Komplettlösung erhält der Subaru Partner ein vorkonfiguriertes aktuelles iPad

montiert in einen iPad-Halterung als Standfuß mit einer Beschriftung. Das iPad kann jedoch auch ohne Standfuß ausgeliefert werden (z.B. als Verkäufer-App). Zudem kann die Anwendung auch auf einem beim Subaru Partner vorhandenen iPad als Verkäufer-App installiert werden.

Die Navigation in der Anwendung erfolgt über Kategorie-Kacheln (in beliebig vielen Ebenen) oder per Volltextsuche. Zudem lassen sich die Produkte nach Fahrzeugmodell filtern. Neben Herstellerkategorien können zudem besondere Aktionen oder Angebote hinterlegt werden. Die Produkte sind inhaltlich und preislich identisch mit denen auf allen anderen Marktplätzen.

Durch das Zubehör-Terminal werden Kunden in die Lage versetzt, sich einen Überblick über das gesamte Angebot des Subaru Partners zu verschaffen. Zusätzlich kann er Artikel, die ihn interessieren auch auf eine Merkliste setzen und diese anschließend an eine hinterlegte E-Mail-Adresse des Händlers senden.

4.7 QR-Code-Lösungen für den PoS

Für den Verkaufsraum werden im Rahmen der SZN-Lösung den Subaru Partnern folgende Möglichkeiten zur Verfügung gestellt:

QR-Code-Sticker – dies sind magnetisch haftende Aufkleber, die einen modellspezifischen QR-Code präsentieren und insbesondere auf Fahrzeugen angebracht werden sollen, die im Verkaufsraum ausgestellt sind. Ziel ist es, Endkunden im Autohaus einen schnellen und partnerindividuellen Zugriff auf das Zubehörsortiment zu geben, insbesondere im Kontext des Neuwagenkaufs. Der QR-Code kann vom Endkunden mit seinem Smartphone gescannt werden, woraufhin er auf eine SZN-Webseite geleitet wird, auf der sämtliches Zubehör angezeigt wird, welches für das jeweilige Fahrzeugmodell verfügbar ist. Durch die Lokalisierung des Standorts des Kunden (entweder automatisch über sein Smartphone oder nach Umkreissuche) werden die Produkte mit den individualisierten Produktpreisen des Partners angezeigt. Der Subaru-Partner erhält einen Satz von QR-Code-Stickern. Ein Satz umfasst je zwei Sticker eines Modells für die jeweils aktuellen Fahrzeugmodelle:

QR-Code-Spiegelanhänger – diese sind für das Anhängen an den Innenraumspiegel der Fahrzeuge gedacht. Ziel ist es, insbesondere Bestandskunden auf den SZN aufmerksam zu machen. Daher soll der Spiegelanhänger vor allem in Fahrzeuge gehängt werden, die im Kundendienst waren. Der QR-Code auf dem Spiegelanhänger ist modellunabhängig und führt den Kunden in das SZN-Modul auf der Subaru Partnerseite (oder, falls gewünscht auf der eigenen Firmenwebsite), in dem dann alle Zubehör-Produkte angezeigt werden. Der Subaru Partner erhält einen Satz von 500 Stück Spiegelanhängern.