

GEBA erschließt mit dem TecDoc Catalogue internationale Märkte

In Vettelschoß in Rheinland-Pfalz produziert die GEBA-Autoteile GmbH seit 1964 Wasserpumpen in Erstausrüsterqualität für Pkw und Lkw. Durch ausgeklügelte Logistikprozesse liefert das Unternehmen unmittelbar nach Bestelleingang täglich durchschnittlich 1.500 Wasserpumpen in die ganze Welt. Hohe Qualitätsstandards und die ‚First on Market‘-Philosophie bilden die Grundlage für den Erfolg. Um die Wahrnehmung im internationalen Wettbewerb zu steigern, entschloss sich der Wasserpumpenspezialist aus dem Westerwald, Datenlieferant der TecAlliance zu werden. Seit kurzem ist der Mittelständler mit über 850 verschiedenen Wasserpumpentypen für europäische Fahrzeuge im TecDoc Catalogue vertreten, einem der führenden Ersatzteilkataloge weltweit.

Seit 2004 leitet Frank Herrmann die GEBA-Autoteile GmbH und hat sie zu einem der führenden Hersteller für Wasserpumpen europäischer Kfz im freien Ersatzteilmarkt ausgebaut. „Quality made in Germany“ ist das Leitmotiv, das der Neffe des Firmengründers konsequent auf alle Unternehmensbereiche anwendet. Die hochwertigen Gehäuse seiner Wasserpumpen fertigt das Familienunternehmen aus Aluminiumdruckguss, um Gewicht zu reduzieren. Wartungsfreie Lagerwellen und Gleitringdichtungen sind auf hohe Belastungen und Langlebigkeit ausgelegt. GEBA gehört außerdem zu den schnellen Lieferanten im Markt: Der Mittelständler ist in der Regel der erste Hersteller, der Wasserpumpen der neuesten Generation anbieten kann. Durch seine hohe Lagerkapazität garantiert er kürzeste Lieferzeiten seiner über 850 verschiedenen Wasserpumpen. Eine Zertifizierung nach ISO 9001 und umfassende Qualitätssicherungsmaßnahmen sorgen zudem für höchste Kundenzufriedenheit.



Drive cool with quality

Wahrnehmung im internationalen Aftermarkt erhöhen

„Unsere ‚First on Market‘-Philosophie sowie unser hoher Qualitätsanspruch garantieren uns ein gutes Stammkundengeschäft. Unser Selbstverständnis verpflichtet uns aber auch zu einer hohen Wahrnehmbarkeit im Markt“, begründet Frank Herrmann seinen Wechsel zu TecAlliance. Vor allem Großkunden hatten ihn aufgefordert, auch im TecDoc Catalogue präsent zu sein. „Wir liefern bisher schon nach Europa, USA und Asien und sind ganz gut aufgestellt. Aber mit TecAlliance wollen wir unsere Marke und unsere Produkte im globalen unabhängigen Ersatzteilmarkt profilieren und unsere Potenziale besser ausschöpfen“, erläutert Frank Herrmann seine Entscheidung zugunsten eines der global führenden Anbieter im Automotive Data Management-Markt.

Als TecAlliance Datenlieferant profitiert die GEBA-Autoteile GmbH künftig davon, dass ihre Wasserpumpen mit Teilenummern, Produkt- und Wartungsbeschreibungen weltweit am Point of Sale von Händlern und Werkstätten sichtbar sind. Als einer der weltweit größten Ersatzteilkataloge für den Independent Automotive Aftermarket umfasst der TecDoc Catalogue mittlerweile mehr als 700 Produktmarken und 6,6 Millionen Artikeldaten mit 254 Millionen Verknüpfungen in 48 Produktgruppen. Die Version 3.0 des TecDoc Catalogue, die Anfang

Januar 2019 erschienen ist, bietet einen noch höheren Bedienkomfort, intuitive Suchfunktionen und wurde ergänzt um jederzeit aktuelle und umfassende Reparatur- und Wartungsinformationen – und ist deshalb eine der bevorzugten Quellen im Bereich der Ersatzteilidentifikation.

Die Datenpflege bei GEBA – fast schon perfekt

Datenlieferanten müssen bei TecAlliance in Bezug auf ihre Daten hohe qualitative Anforderungen erfüllen. Basis dieser Anforderungen ist der TecDoc Standard, nach dessen Kriterien und Vorgaben Fahrzeuge und Ersatzteile herstellerunabhängig erfasst und dokumentiert werden. Das global anerkannte Datenformat, das 2019 sein 25-jähriges Jubiläum feiert, erlaubt eine eindeutige Ersatzteilidentifikation auf sechs Kontinenten und in 140 Ländern. Dies ermöglicht eine reibungslose Zusammenarbeit von Teileherstellern, Handel und Werkstätten und eine durchgängige Digitalisierung der kompletten Supply Chain.

Vor der ersten Datenlieferung für den TecDoc Catalogue gilt es für angehende Datenlieferanten, die eigene Datenlage zu prüfen. Für jede Produktlinie bzw. jeden der damit verbundenen einzelnen Datensätze pro Artikel muss der Datenmanager bestimmte Informationen aus verschiedenen Datenquellen zusammentragen. Für die GEBA-Autoteile GmbH waren die

„Für unsere Wasserpumpen erfahren wir im TecDoc Catalogue nun eine optimale Produktkommunikation und präsentieren sie unseren Kunden am Point of Sale noch professioneller und zuverlässig.“

Frank Herrmann
Geschäftsführer GEBA-Autoteile GmbH



Grundlagen für den Einstieg als Datenlieferant im TecDoc Catalogue fast schon optimal. Denn Frank Herrmann arbeitet in seinem Unternehmen an der Digitalen Transformation und setzt auf innovative IT-Lösungen in den Bereichen, die den größten Nutzerwert daraus ziehen. Der Familienbetrieb betreibt seit 11 Jahren ein Warenwirtschaftssystem, aus dem er die Daten für den TecDoc Catalogue erzeugen, entsprechend aufbereiten und schließlich hochladen konnte.

Bereit für den Katalog in wenigen Tagen

Vor dem Start führte TecAlliance in Vettelschoß eine Onboarding-Schulung durch, an der zwei GEBA Mitarbeiter teilnahmen. Hier wurden unter anderem die Funktionen des im Datenlieferantenvertrag bereits inkludierten Data Maintenance Module (DMM) erläutert, das GEBA für den Import, die Prüfung und die Abgabe der Daten nutzt. Nach der Schulung waren sie in der Lage, die Daten der 850 verschiedenen Wasserpumpen innerhalb von wenigen Tagen zu ergänzen und hochzuladen. „Das Data Onboarding ins TecDoc-Datenformat gelang unseren Mitarbeitern problemlos. Die Verknüpfung mit den standardisierten Produktbezeichnungen, Attributen und Fahrzeugdaten sowie die Überführung in den TecDoc Standard bereiteten uns keine größeren Schwierigkeiten“, zeigt sich Frank Herrmann zufrieden.

Das DMM erleichtert die Aufbereitung und regelmäßige Pflege der Produktdaten im TecDoc

Catalogue. Das innovative Tool unterstützt die Mitarbeiter mit einer integrierten Prüfung der GEBA Produktdaten auf Konformität mit dem TecDoc Standard und stellt voreingestellte Transportwege für eine einfache Datenübergabe bereit. Die lokal gehostete Software-Lösung gewährleistet ein effizientes Datenmanagement und unterstützt die komplette Prozesskette durch umfangreiche Standardfunktionen. Eine Datenvalidierung garantiert, dass alle Daten bei Übergabe den hohen Qualitätsanforderungen entsprechen.

Optimale Workflows unterstützen TecAlliance Certified Data Supplier und Datennutzer

GEBA profitiert auch vom Übersetzungsdienst der TecAlliance. Der TecDoc Catalogue steht den Kunden in 35 Sprachen zur Verfügung. So ist garantiert, dass eine Wasserpumpe auch mit ihrer generischen Bezeichnung „Wasserpumpe“ in allen Sprachen korrekt übersetzt ist und die Produkte branchenweit von allen Werkstätten eindeutig identifiziert werden. Bis heute listet der TecDoc Catalogue mehr als 110.000 Fahrzeugtypen sowie Achsen, Motoren und Zweiräder und bildet damit das Rückgrat des herstellerunabhängigen Aftermarket.

Die GEBA Kunden profitieren auch von der verbesserten Tiefenintegration der fahrzeugherstellerkonformen Service- und Reparaturdaten (Repair and

Maintenance Information – RMI) im TecDoc Catalogue. Mit RMI können Nutzer auf eine Vielzahl von Informationen direkt aus der Ersatzteillesuche zugreifen. Umfang, Qualität und Aktualität der Daten im TecDoc Catalogue ermöglichen es freien Werkstätten, die Kfz-Wartung nach Herstellervorgaben unter Erhalt der Herstellergarantie anzubieten. „Damit können wir als TecAlliance Certified Data Supplier auch einen Beitrag leisten für den langfristigen Werterhalt von Motoren“, ist Frank Herrmann überzeugt. Denn bei einem Wechsel von Zahnriemen oder Steuerketten empfehlen die Hersteller bei fast allen Motoren, auch gleichzeitig die Wasserpumpe zu erneuern. Durch die digitalen Workflows erfahren die TecDoc-Nutzer diese Herstellervorgaben und können gleichzeitig auch die GEBA Wasserpumpen ordern. „Ich bin beeindruckt, wie wir in diesen digitalen Workflow eingebunden sind. Für unsere Wasserpumpen erfahren wir im TecDoc Catalogue nun eine optimale Produktkommunikation und präsentieren sie unseren Kunden am Point of Sale noch professioneller und zuverlässig“, resümiert Frank Herrmann.

Wieso TecAlliance?

Mit Daten, Prozessen, integrierten Lösungen und umfassenden Beratungsleistungen bietet TecAlliance für die Marktteilnehmer im Digital Aftermarket ein Portfolio, das sie langfristig erfolgreicher macht.

TecAlliance GmbH
Steinheilstraße 10
85737 Ismaning
Deutschland

Kontakt:
+49 2203 2020 200
sales@tecalliance.net
www.TecAlliance.net



TecAlliance

Driving the Digital Aftermarket