

TMD Friction optimiert Auftragsabwicklung mit Handelskunden und internationalen Werksniederlassungen

Gemeinsam mehr erreichen – so könnte das Motto für unsere 25-jährige Zusammenarbeit mit TMD Friction lauten. Immer wieder hat der Bremsbelagspezialist mit eigenen Ideen zur Weiterentwicklung unserer Lösungen beigetragen und wertvolles Branchen-Know-how eingebracht. Auch das neue Online-Portal Entry Supply Web basiert auf einer Anforderung von TMD Friction und ermöglicht die Optimierung der Order-to-Invoice-Prozesse mit den TMD-Werksniederlassungen. Basierend auf den individuellen Anforderungen hat TecAlliance eine Branchenlösung entwickelt, mit der sich alle Ersatzteil-Lieferanten einfach und kostengünstig den gesamten Kundenkreis des Order Managers erschließen können.

TMD Friction, einer der weltweit größten Reibbelagproduzenten, ist initiales Gründungsmitglied und Gesellschafter von TecAlliance. Die Aftermarket-Marken des Certified Data Suppliers sind im TecDoc-Katalog gelistet und seit fast zwanzig Jahren nutzt TMD Friction die B2B-Plattform Order Manager für die Auftragsabwicklung.

Heute wickelt TMD Friction über die Order Manager-Plattform mehr als 95 Prozent aller Aufträge elektronisch und automatisiert ab. Von der Verfügbarkeitsanfrage bis zum Versand steuerlich einwandfreier elektronischer Rechnungen werden alle Vorgänge über eine Vollintegration im eigenen SAP-System gesteuert – transparent, effizient und in einem durchgängigen Prozess.

Innovative Ideen gemeinsam verwirklichen
Im Laufe der langjährigen Zusammenarbeit hat TMD Friction immer wieder aktiv zur Weiterentwicklung und Optimierung unserer Lösungen beigetragen.

Ein Beispiel dafür ist das cloud-basierte Online-portal Entry Supply Web, das wir Mitte 2019 auf den Markt gebracht haben. Sarah Schwarz, Global Business Process & Project Manager bei TMD Friction, suchte nach einer Möglichkeit, die Geschäftsbeziehungen zu den internatio-

nalen TMD-Werken zu optimieren. „Wir haben in den vergangenen Jahren mit unseren Handelskunden so viele positive Erfahrungen mit dem Order Manager gemacht und konnten die Auftragsabwicklung immer weiter optimieren“, erklärt Sarah Schwarz. „Aber wenn die Bestellung bei uns eingegangen ist und wir diese an unser internationales Lieferantennetzwerk weitergegeben haben, sah die Situation ganz anders aus. Dort verfügen unsere Partner oft nicht über die nötige IT-Infrastruktur, um Vorgangsdocuments wie Auftrags- oder Verandsbestätigungen elektronisch zu erstellen oder Datensätze von Bestellungen zu verarbeiten. Wir haben hier einen wichtigen Ansatzpunkt gesehen, wie wir unsere Time-2-Market-Zeiten weiter verkürzen und unsere Prozesse noch effizienter gestalten können“, so Sarah Schwarz.

Von der individuellen Anforderung zur Branchenlösung

„Von den Werksniederlassungen erhielten wir dann zwar eine Auftragsbestätigung oder Lieferankündigung, aber alles lief über Excel-Tabellen. Diese mussten wir runterladen, die Inhalte abgleichen und übertragen und dann die Listen wieder hochladen“, berichtet Sarah Schwarz. „Das war ein großer manueller Aufwand und natürlich ist so ein Prozess auch sehr fehleranfällig. Wir haben uns deshalb ein On-

lineportal gewünscht, in dem unsere Partner diese Bestätigungen und Rückmeldungen eingeben oder hochladen und wir diese dann in einem automatisierten Prozess an unsere Kunden weiterleiten können.“

Mit dieser Idee wandten sie sich an Bryan Marschall, Product Lead Order Manager bei TecAlliance, bei dem sie auf großes Interesse stießen. „Wir hatten schon länger vor, für kleinere Lieferanten eine einfache und schnelle Anbindung an die Order Manager-Plattform über WebEDI zu realisieren. Als TMD Friction mit dieser Idee auf uns zu kam, war das für uns der ideale Moment, basierend auf diesen konkreten Anforderungen eine passende Lösung zu entwickeln“, erinnert sich Bryan Marschall.

In der agilen Organisationsstruktur unserer Business Unit Order Manager arbeiten Entwickler, Tester, Produktverantwortliche, Consulting und Vertrieb Hand in Hand. Unsere Kunden werden aktiv in die Sprints und Planungsmeeetings mit einbezogen. „Dank unserer agilen Arbeitsweise können unsere Kunden direkt und intensiv an der Produktentwicklung mitwirken. Kein Kunde ist wie der andere und jedes Unternehmen hat spezifische Anforderungen. Aber wir wollen keine Einzellösungen entwickeln, sondern haben immer die Bedürfnisse des internationalen Automotive After-



Sarah Schwarz,
Global Business Process & Project Manager bei TMD Friction

markets im Blick. Bei der Entwicklung sorgen wir dafür, dass wir Standardlösungen anbieten, die für alle Marktteilnehmer passen und die einen Mehrwert für die gesamte Branche bieten“, erklärt Bryan Marschall.

Schnell und erfolgreich zum Ziel

Christian Drexler, Senior Technical Consultant Order Manager, übernahm das Projekt und führte das neue Produkt von der Idee bis zur Marktreife. „Am Anfang haben wir die Anforderungen von TMD Friction aufgenommen, uns genau erklären lassen, wo die Schwierigkeiten im bestehenden Prozess liegen. Dann haben wir diese mit unseren bestehenden Überlegungen zur Entwicklung einer EDI-basierten Onlinelösung abgeglichen. Und dann ging es eigentlich ziemlich schnell. Im gesamten Prozess, von den ersten Gesprächen bis zum Roll-Out der fertigen Lösung, haben wir uns immer wieder Feedback eingeholt und sowohl die Rückmeldungen von TMD Friction und deren Partnern als auch von anderen Kunden in die Entwicklung einfließen lassen“, berichtet Christian Drexler. Auch die Integration in das SAP-System von TMD Friction wurde erfolgreich umgesetzt.

„Wir haben diesen gemeinsamen Entwicklungsprozess als sehr positiv erlebt. Die Abstimmung war sehr effizient und das Team von TecAlliance hat schnell gute Ergebnisse geliefert“, freut sich Sarah Schwarz. „Uns war es wichtig, dass wir die Zwischenergebnisse mit unseren internationalen Partnern immer wieder abstimmen konnten. Als die Lösung dann im Juni 2019 eingeführt wurde, war sie nicht mehr neu – sie kannten sich schon aus und die Lösung erfüllte wirklich ihre und unsere Anforderungen.“

Momentan nutzt TMD Friction Entry Supply Web mit einem Partner, der die Werke in Dubai, Moskau und den Hauptsitz in Leverkusen beliefert. Die Erfahrungen der ersten Wochen sind sehr vielversprechend und Sarah Schwarz zieht ein positives Zwischenfazit: „Wir haben eine Effizienzsteigerung erreicht, weil sämtliche manuellen Schritte vom Eingang eines Auf-

trags bis zum Abschluss der Lieferung wegfallen sind. E-Mails und Excel-Tabellen gehören der Vergangenheit an. Alles geht schneller, automatisiert und sämtliche Vorgänge laufen zentral über unser SAP-System. Wir haben so mehr Zeit für unsere Handelskunden und können ihnen immer den bestmöglichen Service bieten. Jetzt prüfen wir, bei welchen weiteren Partnern Entry Supply Web zum Einsatz kommen soll. Vor allem in nicht-europäischen Ländern sehen wir da noch ein großes Potenzial.“

International neue Kundenkreise erschließen Kleinere und mittelständische Teilelieferanten können die webbasierte Lösung Entry Supply Web nutzen, um einfach und kostengünstig Teil unserer internationalen B2B-Plattform Order Manager zu werden. Sie erschließen sich so direkt einen Kundenkreis von weltweit mehr als 35.000 Großhändlern.

Mit Entry Supply Web können die Lieferanten Lagerbestellungen von allen an die Plattform angebundenen Handelskunden empfangen und exportieren. Eine Integration in eigene IT-Systeme oder sonstige Implementierungsaufwände sind nicht nötig. Die standardisierten Nachrichtenformate für die Datenübermittlung sorgen für eine nahtlose und reibungslose Zusammenarbeit. Der Administrationsaufwand und das Risiko von Fehlern bei der Bestellaufnahme werden stark reduziert. Und schnellere Lieferzeiten sorgen beim Großhandel für mehr Umsatz und zufriedene Kunden.

Sind Sie auch daran interessiert, Ihre Order-to-Invoice-Prozesse mit Ihren Handelskunden oder Zulieferern zu optimieren oder wollen Sie neue Kundenkreise erschließen? Kontaktieren Sie uns und wir finden gemeinsam die bestmögliche Lösung für Sie.

Warum TecAlliance?
Mit Daten, integrierten Lösungen und umfassenden Beratungsleistungen unterstützt TecAlliance Unternehmen dabei, ihre innovativen Geschäftsideen im Digital Aftermarket umzusetzen.