

TecAlliance Data Supplier OMG startet im Automotive Aftermarket durch

OMG, weltweit führend in der Herstellung von Zylinderköpfen und Motorblöcken für die Automobilindustrie, präsentiert seine Ersatzteile für Lenkung und Aufhängung im TecDoc Catalogue, um das Geschäft im Aftermarket auszubauen. TecAlliance leistete dabei Starthilfe mit dem OE Data Service: Für möglichst gute Suchergebnisse im TecDoc Catalogue wurden die OE-Nummern und Artikelinformationen von OMG an den TecDoc-Standard angepasst und korrekt verknüpft. Beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung im internationalen IAM!

Der italienische Konzern OMG wurde 1949 als kleiner Betrieb gegründet, der auf die Planung und Herstellung von Zubehör für Fahrzeuge und Motorräder spezialisiert war. Heute arbeiten rund 300 Mitarbeiter in drei Werken in Italien, Spanien und Polen. Dort produzieren sie hauptsächlich für den Erstausrüstungsmarkt Gasgrümmen, Ölwannen aus Stahl und Aluminium, hintere Aufhängungsbinden, Lenkhebel, Radnaben, Gepäckraumschutz, Luftfederungsstützen, Handbremswähler für PKW, LKW, leichte Nutzfahrzeuge und landwirtschaftliche Fahrzeuge.

Erste Schritte im Automotive Aftermarket

Die technischen Mitarbeiter am Standort in Italien entwickeln neben den Produkten für die Fahrzeughersteller auch ein stetig wachsendes Sortiment an Produkten für den freien Kfz-Ersatzteilmarkt. Die Entwicklung erfolgt nach dem „Reverse Engineering“-Prinzip, also immer ausgehend vom OE-Teil und unter Einhaltung höchster Qualitätsstandards.

Bisher wurden Ersatzteile im Aftermarket vorwiegend als Eigenmarken der Großhändler vermarktet. Um diese nun unter der eigenen

Marke OMG erfolgreich im IAM zu vertreiben und diesen Geschäftsbereich weiter auszubauen, wandte sich der Teilehersteller an TecAlliance.

Ein Muss, um im Aftermarket erfolgreich zu sein

„Bisher steuerte der Geschäftsbereich Aftermarket die Herstellung der Produkte für die Handelsmarken. Für den Einstieg im IAM haben wir zuerst ein eigenes Vertriebsteam mit Know-how in diesem Bereich aufgebaut. Und uns war

klar: Der TecDoc Catalogue ist ein Muss, um unsere Marke aufzubauen und im Aftermarket erfolgreich zu sein“, erklärt Loredana Armenio, Sales & Marketing Manager Aftermarket Division bei OMG. Aktuell werden vorwiegend Großhandelskunden aus Deutschland, Italien, Spanien, Portugal beliefert sowie einige Kunden in den Vereinigten Staaten. Doch OMG plant den internationalen Ausbau des Distributorennetzwerks mit dem Ziel, mit seinen Produkten längerfristig in jedem Land präsent zu sein.



„Der OE Data Service hat das Onboarding, also unseren Einstieg als TecAlliance Datenlieferant, sehr vereinfacht und beschleunigt. Wir sind mit der Betreuung sehr zufrieden und die Qualität der vorgeschlagenen Verknüpfungen unserer Daten ist sehr gut.“

Loredana Armenio,
Sales & Marketing Manager
Aftermarket Division bei OMG



Die Zentrale von OMG in Italien

Die Voraussetzungen für die erfolgreiche Ausweitung der Geschäftsaktivitäten im freien Kfz-Ersatzteilmarkt hat OMG bereits geschaffen. „Wir haben qualitativ hochwertige Produkte, ein Team mit umfassender Erfahrung im Aftermarket und den TecDoc Catalogue, der unsere Produkte im Markt sichtbar macht und für uns ein guter Türöffner ist“, freut sich Loredana Armenio. „Wir können in der Produktentwicklung sehr schnell auf neue Anforderungen aus dem Markt reagieren und bringen jedes Jahr 100 bis 150 neue Produkte auf den Markt. Im TecDoc Catalogue können wir unsere Artikelinformationen tagesaktuell halten und uns darauf verlassen, dass unsere Produkte schnellstmöglich im Markt verfügbar sind.“

OE Data Service sorgt für einen guten Start

Um das Sortiment von OMG für den Automotive Aftermarket optimal im TecDoc Catalogue zu präsentieren und sicherzustellen, dass die Produkte dort gefunden werden, entschied sich OMG für den OE Data Service von TecAlliance.

Am TecAlliance-Standort in Maastricht bereiten rund 40 Mitarbeiter jeden Monat die OE-Daten aus den elektronischen Katalogen der verschiedenen Fahrzeughersteller auf und standardisieren diese. Sie recherchieren die OE-Nummern und weiterführende Informationen wie z.B. Maße oder verwendete Materialien, ordnen die OE-Nummer einer Fahrzeug-ID (K-Typ-Nummer)

aus den TecDoc-Daten zu und überführen alle Daten in den TecDoc-Standard.

Cord Schibille, Data Service Specialist bei TecAlliance, leistete mit dem OE Data Service sozusagen „Starthilfe“, um OMG

den Einstieg als Datenlieferant so leicht wie möglich zu machen. „Wir haben von OMG eine Liste mit OE-Nummern und weiteren Informationen zu den Artikeln erhalten. Diese haben wir analysiert und mit unseren OE-Referenzdaten abgeglichen. So konnten wir die Fahrzeugzuordnungen zum Artikel herstellen und jeder Artikel erhielt eine dem TecDoc-Format entsprechende, standardisierte Produktbezeichnung. Das Ergebnis haben wir im fertigen TecDoc-Format an den Kunden übergeben“, erklärt Cord Schibille.

Im Rahmen der kostenfreien Schulung für das Datenmanagement-Tool DMM, die als Webkonferenz durchgeführt wurde, spielte ein TecAlliance-Mitarbeiter die Daten direkt für den Kunden ein. Die Ergebnisse wurden live präsentiert und das weitere Vorgehen gemeinsam besprochen: Was ist vor dem Start noch zu tun, wo gibt es Abweichungen in den Zuordnungen, welche Funktionen stehen dem Kunden zusätzlich zur Verfügung und wie kann er diese bestmöglich nutzen und vieles mehr.

OMG ist mit dem Ergebnis sehr zufrieden. „Der OE Data Service hat das Onboarding, also unseren Einstieg als TecAlliance Datenlieferant, sehr vereinfacht und beschleunigt. Wir sind mit der Betreuung sehr zufrieden und die Qualität der vorgeschlagenen Verknüpfungen unserer Daten ist sehr gut. Und wir sind nach wie vor vom

TecDoc Catalogue überzeugt: Die Daten sind immer auf dem neuesten Stand, sehr umfangreich und korrekt. Die neue Version 3.0 des TecDoc Catalogues hat wirklich viele Verbesserungen gebracht und es ist für unsere Kunden sehr einfach, die Informationen zu finden, die sie benötigen“, fasst Loredana Armenio zusammen.

Gemeinsam stark auch in schwierigen Situationen

Zurzeit stellt die Covid-19-Pandemie ganz Italien und den Rest der Welt vor große Herausforderungen. Auch OMG ist von der Corona-Krise betroffen, doch das Unternehmen konnte beweisen, dass es nicht nur bei der Entwicklung neuer Produkte für den Automotive Aftermarket sehr flexibel ist: Um die eigenen Mitarbeiter zu schützen, entschied der Teilehersteller schon sehr früh, in den eigenen Werken Schutzmasken herzustellen.

„Es war zu Beginn ziemlich schwierig, die Genehmigung durch die Behörden und die nötigen Rohmaterialien zu bekommen. Aber jetzt produzieren wir schon seit Anfang April Schutzmasken für den internen Gebrauch und wir sind froh, dass wir unsere Mitarbeiter so vor einer Ansteckung mit dem Corona-Virus schützen können“, sagt Loredana Armenio.

Und auch für den eigentlichen Geschäftsbetrieb hat O.M.G gute Lösungen gefunden, um das Beste aus der Situation zu machen. „Zum Glück konnten wir die Produktion dauerhaft aufrechterhalten, auch in Italien. Die Mitarbeiter arbeiten in verschiedenen Schichten und wo es möglich ist, auch im Homeoffice. Die Krise zeigt uns einmal mehr die Bedeutung der Digitalisierung. Der TecDoc Catalogue ist dabei auch ein wichtiges Tool, das die digitale Zusammenarbeit unterstützt und wir sind sehr froh, dass unsere Daten dort bereits verfügbar sind“, so Loredana Armenio.

Warum TecAlliance?

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

TecAlliance GmbH
Steinheilstraße 10
85737 Ismaning
Deutschland

Kontakt:
+49 2203 2020 2000
sales@tecalliance.net
www.TecAlliance.net



TecAlliance

Driving the Digital Aftermarket