

Remanufacturing-Experte Borg Automotive optimiert seine Produktdatenqualität und erschließt neue Absatzchancen

Borg Automotive, einer der führenden Wiederaufbereiter von Automobilteilen in Europa, hat sich für den Einsatz unserer Datenmanagement-Lösung CCU entschieden, um die Datenqualität zu optimieren und das volle Verkaufspotenzial im Kfz-Ersatzteilmarkt auszuschöpfen. Alle produktbezogenen Daten werden nun innerhalb dieses PIM-Systems verwaltet, das in kürzester Zeit Lücken im Produktsortiment aufdecken kann.

Borg Automotive ist in Europa eines der größten Unternehmen im Bereich der Wiederaufarbeitung von Automobilteilen und vertreibt mehr als zwei Millionen aufbereitete Einheiten pro Jahr. Unter den vier Marken DRI, Elstock, Lucas und Re-Ex bietet das dänische Unternehmen ein umfassendes Portfolio von Qualitätsteilen für die meisten modernen Autos und leichten Nutzfahrzeuge und vertreibt diese über Partner in Europa.

Alle Artikel ihrer acht Produktgruppen sind im TecDoc Catalogue gelistet, einem der weltweit führenden Ersatzteilkataloge, und können direkt über die B2B-Plattform Order Manager bestellt werden.

„Nahezu alle unsere Kunden, d.h. die Großhändler in Europa, wickeln ihre Geschäfte mit TecAlliance-Lösungen ab. Es war für unser Unternehmen noch nie eine Option, nicht Teil dieses Systems zu sein. Ohne TecAlliance ist es schwierig, im europäischen Aftermarket Fuß zu fassen und Geschäfte zu machen“, erklärt Sten Højland, Einkaufsleiter bei Borg Automotive.

Das Unternehmen stützt sich bei der Optimierung seines Produktportfolios und bei der Wettbewerbsanalyse auch auf die von TecAlliance standardisierten OE-Daten (OE Data) und Fahrzeugbestandsdaten (VIO – Vehicles in Operation). VIO enthält mehr als eine Milliarde zugelassene Fahrzeuge aus sechs geografischen Regionen mit mehr als 60 Identifizierungsmerkmalen für die Fahrzeuge.

Auf der Suche nach einer Lösung zur Optimierung des Produktinformationsmanagements

Auf der Suche nach einer Lösung für das Product Information Management (PIM) wandte sich Sten Højland Ende 2017 an seine langjährigen Vertriebsansprechpartnerin bei TecAlliance, Pia Harbo, Regional Sales Director Nordics and Baltics.

„Borg Automotive kam zu uns, weil sie eine Lösung suchten, um ihr Datenmanagement zu optimieren und einen besseren Überblick über die Marktpotenziale zu erhalten. Das können wir bieten“, sagt Pia Harbo. „Wir unterstützen seit mehr als 25 Jahren alle Beteiligten im

BORG

Automotive Aftermarket dabei, alle Chancen zu nutzen und ihre Prozesse effizienter zu gestalten“, so Pia Harbo. „Dafür bieten wir nicht nur datengesteuerte Lösungen, sondern auch umfangreiche Beratungsleistungen“, fügt sie hinzu.

„Beim Datenmanagement standen wir vor einem großen Problem: Wir mussten unsere Produktdaten immer zweimal eingeben – einmal für den TecDoc Catalogue und einmal für unsere eigene Website. Dadurch hatten wir die doppelte Arbeit und es gab manchmal Unterschiede, z.B. wenn das Enddatum eines Produktes nicht korrekt übernommen wurde. Deshalb haben wir uns nach einer Lösung umgeschaut, die es uns ermöglicht, dass wir mit nur einem System arbeiten und unsere Datenqualität optimieren können“, sagt Sten Højland. „Natürlich haben wir die Lösung CCU in Betracht gezogen, nachdem wir schon seit vielen Jahren mit TecAlliance zusammenarbeiten. Aber wir haben uns

die Entscheidung für diese Lösung nicht leicht gemacht, sondern uns erst entschieden, nachdem wir verschiedene Angebote verglichen und gründlich analysiert hatten, inwieweit die Lösung unsere Anforderungen erfüllt“, erklärt er.

Eine wohlüberlegte Entscheidung

Als ersten Schritt lud das TecAlliance-Team in Maastricht Sten Højland zu einem zweitägigen Workshop ein, um die Anforderungen im Detail zu erörtern. „Die Mitarbeiter von Borg Automotive waren unglaublich gut vorbereitet“, erinnert sich Robbert Lasoe, Product Owner Data Services bei TecAlliance, der den Workshop leitete. „Sie hatten ein umfassendes Bild von allen Geschäftsprozessen und die Datenqualität war bereits auf einem sehr hohen Niveau. Das hat uns die Arbeit erleichtert, weil wir das gleiche Verständnis teilten und mit einer sehr guten Ausgangssituation starten konnten“, lobt er.

„Nach dem Workshop in Maastricht waren wir überzeugt, dass CCU wirklich die beste Lösung für uns ist. Alle Gespräche und die Informationen, die wir von den TecAlliance-Mitarbeitern erhielten, waren sehr professionell und hilfreich“, meint Sten Højland.

„Sie haben uns sehr unterstützt und alles daran gesetzt, um für jede unserer

Anforderungen eine Lösung zu finden. Es war und ist immer noch ein Vergnügen, mit Menschen mit so einer Einstellung zusammenzuarbeiten“, sagt er. Nach der gründlichen Entscheidungs- und Vorbereitungsphase startete 2018 das Implementierungsprojekt.

Eine ideale Lösung für das Produktinformationsmanagement

„Einer der größten Vorteile von CCU ist die direkte Verbindung zur TecDoc-Datenbank. Wir müssen unsere Daten nicht mehr zweimal eingeben und pflegen. Alle produktbezogenen Daten werden jetzt in einem einzigen System verwaltet und können sowohl für die TecDoc-Datenbank als auch für unsere eigene Website verwendet werden. Da 98 Prozent unserer Kunden in Europa TecDoc-Daten verwenden, ist es uns sehr wichtig, dass unsere Daten im Katalog optimal dargestellt werden. Die Produktinformationen müssen so umfassend und detailliert wie möglich sein, und unsere Produkte müssen korrekt mit allen passenden Fahrzeugen verknüpft sein“, betont Sten Højland.

Aber CCU ist mehr als ein Datenmanagement-Tool, mit dem man Daten in die TecDoc-Datenbank hochladen kann. Internationale Fahrzeugbestandsdaten (VIO-Daten) und OE-Daten sind vollständig in das System integriert. So kann Borg Automotive die eigenen Daten mit den Daten der Teilehersteller vergleichen, sein Produkt-

portfolio im Vergleich zu Wettbewerbern analysieren und potenzielle Lücken und zusätzliche Verkaufspotenziale auf Produktebene identifizieren.

Während der laufenden Implementierung reisten Datenspezialisten von TecAlliance zweimal nach Dänemark, um Fragen zu beantworten und die Datenmanager dabei zu unterstützen, die Lösung optimal zu nutzen. „Wir sind immer gerne bereit, unsere Kunden mit Beratungsdienstleistungen zu unterstützen, egal ob sie unsere Hilfe vor, während oder nach der Implementierung unserer Lösungen benötigen. Vor Ort haben wir unter echten Arbeitsbedingungen alle Details und Funktionen der Lösung erklärt“, berichtet Arvid Maas, Technical Consultant bei der TecAlliance.

„Es war offensichtlich, dass ihr Datenmanagement bereits sehr professionell war, und es war für uns eine großartige Erfahrung, das auf ein noch höheres Niveau zu bringen. Wir teilen die Auffassung von Borg Automotive, dass systematische und kontinuierliche Verbesserungen die Grundlage für Erfolg sind. Auf unserem gemeinsamen Weg haben wir alle unser Bestes getan, um die Lösung so zu implementieren, dass sie optimal auf die internen Prozesse und Anforderungen von Borg Automotive eingeht. Und natürlich stehen wir auch nach dem offiziellen Go-Live der Lösung immer zur Verfügung, wenn es Fragen gibt“, fügt er hinzu.





“Wir haben CCU jetzt seit einem Jahr im Einsatz und sind immer noch sehr zufrieden. Alle Mitarbeiter, die mit dem System arbeiten, sind sehr glücklich damit. Es ist wirklich so, als ob ihnen auf einem Silbertablett alle nötigen Informationen serviert werden.”

Sten Højland,
Purchasing Director bei
Borg Automotive.

„Wir haben CCU jetzt seit einem Jahr im Einsatz und sind immer noch sehr zufrieden. Alle Mitarbeiter, die mit dem System arbeiten, sind sehr glücklich damit. Sobald es neue Fahrzeuge auf dem Markt gibt, stehen ihnen die Daten vom ersten Tag an zur Verfügung. Sie sehen, welche unserer Produkte dazu passen und können diese anhand der New Product Implementation Number (NPI-Nummer) direkt verknüpfen. Es ist wirklich so, als ob ihnen auf einem Silbertablett alle nötigen Informationen serviert werden, mit denen sie zusätzliche Umsatzchancen generieren können“, fasst Sten Højland zusammen. „Außerdem können sie eine Liste mit Lücken erstellen und sehen, wo Verknüpfungen fehlen. Wir müssen unsere Daten immer auf dem neuesten Stand halten und dafür sorgen, dass unser Produktangebot vollständig ist – bei vier bis acht Produktgruppen. CCU macht diese Arbeit so viel einfacher“, erklärt er.

Bessere Daten, zufriedenerer Kunden

Aber nicht nur die Mitarbeiter von Borg Automotive freuen sich über die vielen Vorteile und Annehmlichkeiten. Auch ihre Kunden profitieren von der Einführung der Lösung. „Mit CCU hat Borg Automotive eine 360-Grad-Sicht auf den Markt“, sagt Product Owner Robbert Lasoe. „Es ermöglicht ihnen, ihr Portfolio auf Lücken zu überprüfen und auf die Wünsche ihrer Kunden einzugehen, bevor diese überhaupt geäußert wurden. Das ist ein enormer Wettbewerbsvorteil, denn die Kunden können sich darauf verlassen, dass Borg Automotive jederzeit eine umfassende Produktpalette anbietet“, erklärt er.

„Um die Datenqualität zu erhöhen, investieren wir viel in unsere Mitarbeiter im Datenmanagement. Dank CCU können wir viele zusätzliche Details zu unseren Produkten hinzufügen. Je detaillierter und konkreter die Informationen sind, desto besser sind sie für

unsere Kunden, also die Großhändler. Die Kfz-Mechaniker bestellen oft schon Ersatzteile, bevor das Auto überhaupt in der Werkstatt ankommt. Mit dem TecDoc Catalogue können sie das richtige Teil über das Nummernschild oder die Fahrzeugidentifikationsnummer (VIN) identifizieren. So können sie sicher sein, dass sie das richtige Teil bestellen. Sie müssen nicht mehrere Ersatzteile zur Auswahl bestellen und das heißt, dass es weniger Retouren gibt. So sparen die Großhändler Ressourcen und Prozesskosten für Retouren“, sagt Sten Højland.

Möchten auch Sie von CCU profitieren, unserer Premiümlösung für das Datenmanagement, die Teileinformationen von Fahrzeugherstellern (OE Data) und internationale Fahrzeugbestandsdaten (VIO) kombiniert? Kontaktieren Sie uns und wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Katalogisierungsaktivitäten optimieren und das volle Potenzial von Portfolio-Analysen nutzen können.

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