



# Instant Data Processing (IDP) weltweit: Wie Sie sich zukünftig dank unserer neuen Schnittstelle nur noch auf die Dateninhalte, nicht mehr auf das Format fokussieren können

## Expertentalk Teil 3:

Jürgen Mehlis, EVP Data Manager Products und Camiel Cobben, Product Owner

Der Automotive Aftermarket ist ein hart umkämpfter und schnelllebiger Markt. Um hier erfolgreich zu sein, müssen Teilehersteller als Erste im Markt sein und sicherstellen, dass jederzeit die aktuellsten und präzisesten Informationen zu ihren Produkten verfügbar sind. TecAlliance, einer der weltweit führenden Datenspezialisten für den digitalen Kfz-Ersatzteilmarkt, revolutioniert mit Instant Data Processing (IDP) das Produktdatenmanagement. Die neue Schnittstelle ermöglicht die Aktualisierung von TecDoc-Daten in Echtzeit. Das erhöht die Flexibilität und verkürzt die Time-to-Market für Datenlieferanten und -empfänger.

Jürgen Mehlis und Camiel Cobben trafen sich, um über diese revolutionäre Entwicklung zu sprechen.

**Jürgen Mehlis:** „Wir haben im letzten Teil unseres Talks über die Händler gesprochen. Lass uns jetzt auf die Werkstätten blicken. Die Kundengruppe, die die Reparaturarbeiten durchführt. Sie sind letztlich die Kunden, die die richtige Teilenummer identifizieren und für ihren Reparaturauftrag bereithalten müssen. Was ist der Nutzen für eine Werkstatt, wenn wir die IDP-Schnittstelle auf dem Markt bringen?“

### IDP IM WERKSTATTALLTAG

**Camiel Cobben:** „Natürlich hat auch die Werkstatt Zugang zu den neuesten verfügbaren Teilen. Sobald es also ein neues Teil gibt, das von unseren Lieferanten geliefert wird, bekommt die Werkstatt Zugang darauf. Auch Fehlerkorrekturen, die in den Daten enthalten sein können, werden mitgeliefert.“

**Jürgen Mehlis:** „IDP ist ja keine Idee, die vor vier Wochen geboren wurde, sondern ein Projekt, an dem wir eine gewisse Zeit mit viel Energie und Nachdruck gearbeitet haben. Sicher seid ihr als Team während der Entwicklungsphase auf sehr viele Herausforderungen gestoßen. Lass uns ein wenig darüber sprechen, wie du mit deinem Team diese gemeistert hast und wie ihr die Entwicklung von IDP vorangetrieben habt.“

### DIE ENTWICKLUNGSPHASE VON IDP UND IHRE HERAUSFORDERUNGEN

**Camiel Cobben:** „Eine der Stärken von TecAlliance ist, dass wir als Unternehmen in vielen verschiedenen Teilbereichen viel Know-how haben. Wir sind nah am Kunden. Wir kennen die Herausforderungen, vor denen der Kunde

steht, und wir verfügen auch über das IT-Wissen. Wir haben Programmierer und alles, was die Infrastruktur betrifft. Es ist für uns ein Bereich, in dem wir unsere Kernkompetenzen haben.

Aber wir brauchen auch den Input unserer Kunden. Nach einer gewissen Zeit interner Tests steht uns ein erster Prototyp zur Verfügung. Wir befinden uns jetzt in einer Phase, in der wir eng mit einem Entwicklungspartner zusammenarbeiten und dann mit mehreren Kunden Gespräche führen, um unser System zu verbessern, um ihm immer wieder neue Funktionen hinzuzufügen und sicherzustellen, dass es alle Dinge enthält, die ein Produktmanager und ein Kunde benötigen."

**Jürgen Mehlis:** „Wo siehst Du IDP in fünf Jahren?“

**Camiel Cobben:** „Aus meiner Sicht und auch aus der Sicht unserer Kunden wird es einen globalen Roll-out geben, es wird also ein Tool sein, das auf globaler Ebene eingesetzt wird. Die Produktmanager müssen in der Lage sein, die Daten von jedem Standort aus, sofort an jeden anderen Standort der Welt zu senden. Aber wie bereits erwähnt, wird es auch für andere Zwecke genutzt werden. Wir möchten diese Technologie auch unterstützen, um unsere Kunden mit den uns vorliegenden, aktuellen Referenzdaten zu versorgen. Das können entweder OE-Daten, VIO-Daten oder die Fahrzeuginformationen selbst sein.“

### DATENINHALTE LIEFERN, NICHT EIN BESTIMMTES FORMAT

**Jürgen Mehlis:** „In den nächsten Jahren werden wir uns also von einer Welt, in der wir Datenpakete haben, zu einem Ökosystem verändern, in dem wir Deltas, Netto-Änderungen liefern, in dem wir einen Datenstrom zwischen den Kunden haben: von den Teileherstellern zu den Händlern, vom Händler zu den Werkstätten, von TecAlliance zur Industrie. Dieses System wird also in Echtzeit funktionieren?“

**Camiel Cobben:** „Genau, ja. Wir werden Dateninhalte liefern, nicht ein bestimmtes Format. Unser Kunde wird entlastet und kann sich also auf seine tägliche Arbeit konzentrieren, die darin besteht Teile herzustellen, die Daten richtig zur Verfügung zu haben, aber nicht gezwungen zu sein, Daten in irgendwelchen Formaten zu exportieren.“

**Jürgen Mehlis:** „Wie sieht denn der Roll-out-Plan für die Markteinführung aus? Wann fangen wir an? Wie fangen wir an? Und wann kann der erste Kunde von IDP profitieren?“

**Camiel Cobben:** „Im Moment arbeiten wir an einem Kunden-Pilotprojekt. Ab Anfang 2021 möchten wir es auf alle anderen Kunden ausrollen. IDP entwickeln wir auf agile Art und Weise weiter, indem wir unser System kontinuierlich verbessern.“

**Jürgen Mehlis:** „Wir sprachen über das TecDoc-Format. ACES/PIES und MAM sind auch gefallen. Wir wissen, dass unsere Kunden mit der Verwendung dieser Daten konfrontiert sind. Es kommt auch vor, dass sich die Teams auf Kundenseite verdoppelt haben. Ein Team konzentriert sich auf TecDoc, das andere Team auf ACES und PIES. Und das nur, um ein Format zu produzieren! Wie wird sich das mit IDP ändern?“

**Camiel Cobben:** „Stell dir eine Welt vor, in der du dich nur auf eine einzige Art der Datenpflege konzentrieren musst. Das wäre dann nur das Hinzufügen des Inhalts, das Hinzufügen der Fahrzeugattribute, das Hinzufügen aller Assets und so weiter. Du müsstest dieses nicht in einem zweiten oder sogar in einem dritten Industriestandard umsetzen. Das spart dir dann mit Sicherheit eine Menge Zeit.“

### DANK IDP LIEGT DER FOKUS IM PRODUKTMANAGEMENT AUF DEM KERNGESCHÄFT!

**Jürgen Mehlis:** „Mit Sicherheit. Das heißt, dass der Produktmanager konzentriert sich dank IDP nur auf das Fahrzeug, auf seine Teile, auf OE-Nummern, auf Bilder, auf die Assets. Er macht seine tägliche Arbeit, kümmert sich um sein Kerngeschäft. Welches Format er bedienen möchte, kann er später entscheiden. Er drückt auf den Knopf und produziert das TecDoc-Format, aus unserer zentralen Plattform heraus oder ein ACES- und PIES-Format. Ist das durch IDP möglich?“

**Camiel Cobben:** „Ja, genau. Das haben wir in sehr vielen Jahren Zusammenarbeit mit Kunden festgestellt, dass die Übertragung in verschiedene Formate die eigentliche Arbeit verdoppelt oder verdreifacht.“



**Jürgen Mehlis**  
EVP Data Manager Products



**Camiel Cobben**  
Product Owner IDP

### IDP IM GLOBALEN ROLL-OUT

Strategisch haben wir IDP nicht nur für Europa konzipiert. Wir entwickelten IDP auch für Kunden in der übrigen Welt, für Amerika und den asiatisch-pazifischen Raum. In Amerika – wenn man an die dortigen Kunden denkt – konzentriert man sich nur auf ACES und PIES. Kunden dort haben ihre ACES-Fahrzeuge, die VCDB, wo das Fahrzeug in 'Jahr, Marke, Modell' erklärt wird. Bei TecDoc ist es nach 'Marke, Modell, Typ, Jahr' beschrieben und so weiter.

Das heißt, wenn ich ein Kunde in den USA bin und über unser Teilkatalog-System verbunden bin, verwalte ich die Daten im ACES- und PIES-Standard. Ich sende die Daten dann über die IDP-Schnittstelle an TecDoc und wir nehmen sie auf unsere Plattform und zeigen sie in unseren Systemen an. Wir verfügen mit unseren Teams, die in den USA lokalisiert sind, das Fachwissen über den nordamerikanischen Markt.





Für uns ist es eine kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Systems, so dass dies definitiv einer der nächsten Schritte nach der Anfangsphase sein wird.“

**Jürgen Mehlis:** „Das wird mit Sicherheit eine Revolution auf dem freien Ersatzteilmarkt sein, denn dann muss ich mich als Produktmanager nur noch auf meine Teiledaten, auf meine Fahrzeugdaten konzentrieren und muss mich nicht mehr darum kümmern, welches Format ich produzieren muss. IDP wird dann die Schnittstelle sein und nicht mehrere Systeme im Unternehmen, die unsere Kunden zur Datenpflege nutzen.“

Es liegt wirklich eine aufregende Zukunft vor uns. Ich freue mich wirklich darauf und darauf, dass IDP auf den Markt kommt. Camiel, vielen Dank für die Beantwortung meiner Fragen. Mit IDP haben wir eine Lösung gefunden, von der ich sicher bin, dass sie den unabhängigen Teilemarkt verändern wird. Also, packen wir's an. Lass uns die Welt verändern! Lass uns den

Aftermarket in einen Echtzeit-Aftermarket verwandeln!“

**Camiel Cobben:** „Perfekte Zusammenfassung, Jürgen, vielen Dank dafür. Wir freuen uns auf die Einführung des Systems und werden unsere Kunden auf dem Laufenden halten.“

#### **Weitere Teile unseres Expertentalks:**

**Teil 1:** TecDoc in Echtzeit - Instant Data Processing (IDP): Wofür steht unsere neue Schnittstelle und welche Vorteile erwarten Sie?

**Teil 2:** Wie Instant Data Processing (IDP) die Kommunikation im internationalen Automotive Aftermarket verändern wird

**Mit der Evolution durch IDP profitieren Sie von einem Echtzeit-Datenmanagement. IDP ermöglicht es Ihnen, Ihre Katalogdaten jederzeit zu aktualisieren und zu bearbeiten. Sie sind direkt mit unserem Datacenter verbunden und können dadurch sofort und ohne Zeitverzögerung neue Inhalte hinzufügen und Ihre Daten bearbeiten. Die neue Infrastruktur erlaubt es Ihnen, Einzel-Updates einzureichen und zu extrahieren, anstatt immer an ganze Datensätze gebunden zu sein. Sie können mit einem Produktmanagement-System von Drittanbietern arbeiten, ohne in zeitintensive Import- und Exportprozesse verwickelt zu werden. Sie erhalten direktes Feedback zu den übermittelten Daten.**

#### **Warum TecAlliance®?**

Wir sind Ihr Partner für alles, was mit Aftermarket-Daten zu tun hat. Wir sind der vertrauenswürdige Digitalisierungspartner für den internationalen Automotive Aftermarket mit mehr als 25 Jahren Erfahrung. Wir bieten Daten & Lösungen für die gesamte Wertschöpfungskette. Mit mehr als 900 Mitarbeitern weltweit sind wir sicher, dass wir auch Sie bei der Digitalisierung Ihres Geschäfts unterstützen können.