



# Wie Instant Data Processing (IDP) die Kommunikation im internationalen Automotive Aftermarket verändern wird

## Expertentalk Teil 2:

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:** „Im ersten Teil unseres Talks haben wir uns um die Teilehersteller gekümmert, aber ich bin sicher, dass es eine größere Veränderung geben wird. Eine größere Veränderung durch IDP für den weltweiten Aftermarket. Was denkst du, was sich ändern wird und vor allem für wen?“

**DANK IDP LIEGT DER FOKUS NUR NOCH AUF DEN DATENINHALTEN, NICHT AUF DEM DATENFORMAT!**

**Camiel Cobben:** „Datenlieferanten werden Dateninhalte per IDP senden. Es wird nicht mehr nötig sein, dass sie Daten in einem bestimmten Format exportieren. Wir sprechen jetzt über das TecDoc-Format, über die TAF-Dateien, aber es könnte auch das MAM-Format oder das ACES-Format sein.“

IDP wird also eine Schnittstelle sein, über die sie Dateninhalte senden, nicht ein bestimmtes Format. Sie können sich also auf ihre tägliche Arbeit konzentrieren, also auf die Herstellung von Teilen und die Bereitstellung der richtigen Inhalte, die Bereitstellung der besten Daten auf dem Markt. Dadurch können sie first-to-market sein. IDP wird sich um die Verteilung der Daten kümmern.“

**Jürgen Mehlis:** „Zu betonen sei, dass IDP keinen Standard ersetzt, ganz und gar nicht. IDP ermöglicht uns aber, Inhalte in verschiedenen Standards zum TecDoc-Ökosystem zu transportieren.“

**Camiel Cobben:** „Genau. Es handelt sich eher um eine Art Streaming-Um-

gebung. Es ist eine direkte Verbindung.“

**Jürgen Mehlis:** „Ich bin sicher, dass es auch Herausforderungen gibt. Herausforderungen aus der Sicht des Kunden und aus der Sicht von TecAlliance. Wie siehst Du das?“

### **IDP ERHÖHT DIE EFFIZIENZ VON INTERNEN PROZESSEN**

**Camiel Cobben:** „Für beide Seiten ist es mehr oder weniger das Gleiche. Wir sind also an einen bestimmten Prozess gewöhnt, eine Art Offline-Prozess. Und jetzt gehen wir in einen Online-Prozess über, bei dem alles sofort und direkt abläuft. Also auch vom Entwicklungsstandpunkt aus betrachtet, muss man die aktuellen Prozesse überprüfen.“

Wir haben die gesamte Expertise im Haus, aber es ist definitiv eine Herausforderung. Unsere Kunden werden auch in der Lage sein, sofort Tausende von Bildern und Daten-Updates zu senden und das ist sicher nicht nur aus Sicht der Infrastruktur, sondern auch aus Sicht der Prozesse eine Herausforderung. Die Kundenunternehmen und TecAlliance selbst müssen sich auf diese neuen Live-Prozesse einstellen.

Nehmen wir beispielsweise den täglichen Geschäftsprozess eines Produktmanagers, eines Katalogmanagers oder eines Datenmanagers. Es wird mit Sicherheit eine Veränderung in ihren täglichen Arbeitsprozessen geben. Denn vorher hatten sie ihre täglichen Prozesse und kümmerten sich nicht um die Aktualisierung von Daten.

Was ändert sich im Einzelnen? Wenn das jeweilige Unternehmen ein Produkt im Regal hat, kann es dieses veröffentlichen. Sobald ein neues Auto auf der Straße ist und das Unternehmen möchte den neuesten Bremsbelag auf den Markt bringen, kann es das so schnell wie möglich tun. Das ist der große Vorteil. Der Datenverantwortliche im Unternehmen drückt auf einen Knopf und veröffentlicht die Informationen zu den neuen Teilen sofort, z.B. in China oder in den USA.“

### **REFERENZDATEN UND OE-INFORMATIONEN IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND!**

**Jürgen Mehlis:** „Du hast den schönen Satz gesagt: 'Es ist ein neues Auto auf der Straße'. Wir als TecAlliance kommunizieren es Monat für Monat über unsere Referenzdatensätze. Was denkst du? Wie können wir die Lieferung der neuen Referenzdaten durch IDP verbessern?“

**Camiel Cobben:** „Wir werden mit diesem neuen Prozess lernen und wir werden diesen Prozess mit IDP als API-Schnittstelle für verschiedene andere Produkte und Dienstleistungen, die wir haben, verwenden.“

Wir können unsere Produktmanager bzw. die Produktmanager aller Unternehmen unterstützen, indem wir ihnen zum Beispiel die neuesten verfügbaren Fahrzeugreferenzdaten oder OE-Informationen senden. Sobald es eine von den OE-Teileherstellern mitgeteilte neue OE-Nummer gibt, werden wir dafür sorgen, dass unsere Kunden diese Informationen so schnell wie möglich erhalten. Dasselbe gilt für die VIO-Daten oder z.B. für die Fahrzeuginformationen“.

**Jürgen Mehlis:** „IDP ist in der Zukunft mehr oder weniger in der Mitte des gesamten Prozesses des Datenaustauschs. Nicht mehr nur die Katalogdaten, sondern auch die Referenzdaten, VIO-Daten oder OE-Daten werden darüber ausgetauscht werden können.“

**Camiel Cobben:** „Ja, genau.“

**Jürgen Mehlis:** „Also, das ist wirklich eine gewaltige Veränderung im Hinblick auf eine schnellere Kommunikation im Markt. Was stellst Du Dir vor, wie der Markt langfristig von IDP profitieren kann?“

**Camiel Cobben:** „Unsere Kunden sparen eine Menge Ressourcen. Wie ich bereits erwähnt habe, sind sie zurzeit durch eine Art Kreislauf gebunden, der sie viel Zeit kostet. Sie werden eine Menge Ressourcen sparen, aber sie erhalten auch eine Menge mehr Verkaufsmöglichkeiten. Die Teilehersteller, aber auch Großhändler, haben



**Jürgen Mehlis**  
EVP Data Manager Products



**Camiel Cobben**  
Product Owner IDP

damit die aktuellsten und exaktesten Daten zur Verfügung, um ihre Teile zu verkaufen und alles an den Markt zu kommunizieren.“

### **IDP LIEFERT AUCH ENORME VORTEILE FÜR DEN GROSSHANDEL**

**Jürgen Mehlis:** „Wenn man 'Großhändler' sagt, ist es natürlich auch interessant zu verstehen, welchen Vorteil es für einen Großhändler hat, IDP zu implementieren. Lass uns über Großhändler, Teilehändler sprechen. Händler erhalten heute monatlich oder wöchentlich unsere Daten; es hängt davon ab, wie sie ihr System eingerichtet haben. Und dann beginnen sie mit ihrem Produktmanagement-Prozess, um die TecDoc-Daten innerhalb ihrer Infrastruktur zu nutzen. Wie kann das in Zukunft aussehen?“



**Camiel Cobben:** „Sie werden eine direkte Verbindung über die IDP-Schnittstelle haben können, was bedeutet, dass sie, sobald Änderungen an neuen Teilen oder an bestehenden Daten verfügbar sind, mit diesen versorgt werden. Sie bekommen umgehend eine Benachrichtigung, die ihnen mitteilt, dass eben diese Änderung nun verfügbar ist und bekommen explizit das Delta im Vergleich zum letzten Mal angezeigt.“

Und natürlich können sie auch nur Teilbereiche von Daten importieren, nicht den gesamten Datensatz. Da spart man sich eine Menge Zeit. Sie werden mit den genauesten Daten arbeiten, die es auf dem Markt gibt.“

**Jürgen Mehlis:** „Ich denke, es ist wichtig, das zu betonen. Dies ist nicht der Webservice, der TecDoc Web Service. Die Daten per IDP befinden sich im Inhouse-System des Händlers bzw. Teileherstellers, in seiner Datenbank, und er kann die Daten verwalten und bearbeiten, wann immer er will. Ist das richtig?“

**Camiel Cobben:** „Ja, das ist korrekt.“

**Lesen Sie in Teil 3:  
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.**

**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.