



# Cómo cambiará Instant Data Processing (IDP) la comunicación en el aftermarket internacional del automóvil.

Charla de expertos, parte 2:

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

El aftermarket del automóvil es un mercado altamente competitivo y de rápida evolución. Para tener éxito, los fabricantes de piezas deben ser los primeros en comercializarlos y asegurar la disponibilidad de la información más actualizada y precisa de sus productos en todo momento. TecAlliance, uno de los especialistas líderes en datos a nivel mundial del aftermarket digital del automóvil, está revolucionando la gestión de datos de productos con Instant Data Processing (IDP). La nueva interfaz permite actualizar los datos de TecDoc en tiempo real, aumentando la flexibilidad y acortando el tiempo de comercialización para los proveedores y receptores de datos.

Jürgen Mehlis y Camiel Cobben se reunieron para hablar de este desarrollo revolucionario.

**Jürgen Mehlis:** "En la primera parte de nuestra charla nos hemos centrado en los fabricantes de piezas, pero estoy seguro de que habrá un cambio mayor. Un cambio mayor a través de IDP para el aftermarket mundial. ¿Qué crees que cambiará y especialmente para quién?"

**GRACIAS A IDP, AHORA NOS PODEMOS CENTRAR EN EL CONTENIDO DE LOS DATOS Y NO EN EL FORMATO DE LOS MISMOS.**

**Camiel Cobben:** "Los proveedores de datos enviarán el contenido de datos a

través de IDP. Ya no tendrán que exportar los datos en un formato concreto. Estamos hablando del formato TecDoc, los archivos TAF, pero también podría ser el formato MAM o el formato ACES. Así que IDP será una interfaz a través de la cual enviarán el contenido de datos y no un formato concreto. Nuestros clientes podrán centrarse en su día a día, que es fabricar piezas y facilitar el contenido adecuado, facilitando los mejores datos del mercado. Esto les permite ser los primeros en el mercado. IDP se encargará de distribuir los datos."

**Jürgen Mehlis:** "Hay que destacar que IDP no sustituye ningún estándar, para nada. Pero IDP nos permite transportar contenido en diferentes estándares al ecosistema de TecDoc."

**Camiel Cobben:** "Exactamente. Es más bien un entorno de streaming. Es una conexión directa."

**Jürgen Mehlis:** "Estoy seguro de que también hay desafíos. Desafíos desde el punto de vista del cliente y desde el punto de vista de TecAlliance. ¿Cómo lo ves?"

### **IDP IMPULSA LA EFICIENCIA DE LOS PROCESOS INTERNOS**

**Camiel Cobben:** "Para ambas partes viene a ser igual, pues estamos acostumbrados a un cierto proceso, una especie de proceso offline. Ahora estamos pasando a un proceso online donde todo es instantáneo y directo. Así que incluso desde la perspectiva de desarrollo, hay que revisar los procesos actuales."

También tenemos toda la experiencia en la empresa, pero es definitivamente un desafío. Nuestros clientes también podrán enviar miles de imágenes y actualizaciones de datos al instante y eso es ciertamente un desafío no sólo en cuanto a infraestructura sino también en cuanto al proceso. Las empresas clientes y la propia TecAlliance tendrán que adaptarse a estos nuevos procesos en directo.

Tomemos, por ejemplo, el proceso diario de un gestor de productos, un gestor de catálogos o un gestor de datos. Sin duda habrá un cambio en su proceso de trabajo diario. Porque antes, tenían sus procesos diarios y no se preocupaban por actualizar datos. ¿Qué cambia exactamente? Cuando la empresa tiene un producto en catálogo, puede publicarlo. Así que un coche nuevo está en la carretera y la empresa quiere lanzar la última pastilla de freno, puede hacerlo lo antes posible. Esa es la gran ventaja. El responsable de datos de la empresa pulsa un botón y publica la información sobre las nuevas piezas inmediatamente en China o EE.UU., por ejemplo."

### **DATOS DE REFERENCIA E INFORMACIÓN DE EQUIPO ORIGINAL, SIEMPRE AL DÍA**

**Jürgen Mehlis:** "Has dicho 'un coche nuevo está en la carretera'. En TecAlliance, lo comunicamos mes a mes a través de nuestros conjuntos de datos de referencia. ¿Qué opinas? ¿Cómo podemos mejorar la entrega de los nuevos datos de referencia a través de IDP?"

**Camiel Cobben:** "Aprenderemos con este nuevo proceso y utilizaremos este proceso con IDP como una interfaz API para otros productos y servicios nuestros."

Podemos apoyar a nuestros gestores de producto o los de todas las empresas enviándoles los últimos datos de referencia de vehículos disponibles o información de equipo original, por ejemplo. Tan pronto como exista una nueva referencia de equipo original facilitada por los fabricantes de piezas de equipo original, nos aseguraremos de que nuestros clientes reciban esta información lo antes posible. Lo mismo ocurre con los datos de parque móvil o la información del vehículo, por ejemplo."

**Jürgen Mehlis:** "En el futuro, IDP vendrá a estar en el núcleo de todo el proceso de intercambio de datos. A través de este no sólo se podrán intercambiar datos de catálogo, sino también datos de referencia, parque móvil o equipo original."

**Camiel Cobben:** "Sí, exactamente".

**Jürgen Mehlis:** "Así que, esto es realmente un gran cambio en cuanto a comunicación más rápida en el mercado. ¿Qué beneficio crees que aportará IDP al mercado a largo plazo?"

**Camiel Cobben:** "Nuestros clientes ahorran muchos recursos. Como he dicho antes, actualmente están sujetos a una especie de ciclo que les cuesta mucho tiempo. Ahorrarán muchos recursos, pero también tendrán muchas más oportunidades de venta. Los fabricantes de piezas, así como los distribuidores, dispondrán de los datos más actualizados y precisos para vender sus piezas y comunicarlo todo al mercado."



**Jürgen Mehlis**  
EVP Data Manager Products



**Camiel Cobben**  
Product Owner IDP

### **IDP TAMBIÉN OFRECE ENORMES BENEFICIOS PARA DISTRIBUIDORES**

**Jürgen Mehlis:** "Cuando dices 'distribuidor', también es interesante entender qué ventaja aporta implementar IDP para un distribuidor. Hablemos de distribuidores, mayoristas de piezas. Actualmente reciben nuestros datos a intervalos mensuales o semanales, en función de cómo tengan configurado su sistema. A través de su proceso de gestión de productos, comienzan a utilizar los datos TecDoc dentro de su infraestructura. ¿Cómo podría ser en el futuro?"

**Camiel Cobben:** "Podrán tener una conexión directa a través de la interfaz IDP, lo que significa que así que estén



disponibles cambios en las partes nuevas o datos existentes, los recibirán. Recibirán una notificación inmediata diciéndoles que dicho cambio está disponible, y se les mostrará explícitamente la diferencia frente a la última vez. Y, por supuesto, pueden importar sólo partes de datos, no el conjunto de datos completo. Esto ahorra mucho tiempo. Trabajarán con los datos más precisos disponibles en el mercado.”

**Jürgen Mehlis:** "Creo que es importante destacarlo. No es el servicio web, el servicio web TecDoc. Los datos a través de IDP están en el sistema interno del distribuidor o fabricante de piezas, en su base de datos, y podrá

gestionar y editar los datos cuando quiera. ¿Es cierto?"

**Camiel Cobben:** "Sí, eso es correcto".

**Lea más en la Parte 3: Instant Data Processing (IDP) en todo el mundo: cómo centrarse en el futuro sólo en el contenido los datos y no en el formato, gracias a nuestra nueva interfaz**

**La evolución de la mano de IDP le permitirá disfrutar de una gestión de datos en tiempo real. Con IDP usted podrá actualizar y editar los datos de su catálogo en cualquier momento. Estará conectado directamente a nuestro centro de datos, por lo que**

**podrá añadir nuevos contenidos y editar sus datos inmediatamente y sin demora. La nueva infraestructura le permite enviar y extraer actualizaciones individuales en lugar de tener que estar pendiente de conjuntos de datos completos. Podrá trabajar con un sistema de gestión de productos de terceros sin tener que pasar por largos procesos de importación y exportación. Recibirá respuesta directa en relación a los datos enviados.**



#### ¿Por qué TecAlliance®?

Somos su socio para todo lo relacionado con los datos del mercado secundario. Somos el socio de confianza para la digitalización en el mercado internacional de piezas de recambio de automóviles con más de 25 años de experiencia. Ofrecemos datos y soluciones para toda la cadena de valor. Con más de 900 empleados en todo el mundo, estamos seguros de que también podemos ayudarle a digitalizar su negocio.