

# SCHAEFFLER PRODUKT- UND SERVICEPLATTFORM (P&S-PLATTFORM) AUF BASIS DER ISB-LÖSUNGSPLATTFORM FÜR DEN IAM

Wie im Artikel „ISB Strategie und Lösungen für den IAM“ dargestellt, ist ISB AG bereits seit über 20 Jahren im Independent Aftermarket (IAM) tätig. Daher sind uns die sehr spezifischen Geschäftsprozesse dieses Marktes aus vielen erfolgreich durchgeführten Prozessanalysen und Softwareentwicklungsprojekten sehr gut bekannt. In den regelmäßigen Gesprächen mit den in diesem Marktsegment tätigen Unternehmen wurden aufgrund der global gestiegenen Wettbewerbsdynamik viele neue Anforderungen an ISB AG herangetragen. Auf Basis dieser Anforderungen und den im Dialog erhaltenen Informationen haben wir im Jahr 2012 begonnen, diese Bedürfnisse in ihrer Priorität zu bewerten und darauf basierend eine neue innovative, flexible, agile und zukunftssichere Lösungsarchitektur für den IAM-Markt zu entwickeln.

## DIE LÖSUNGSARCHITEKTUR ALS GRUNDLAGE FÜR IAM-PROJEKTE

Ein wesentlicher Baustein dieser Lösungsarchitektur ist die Product Management Database Release 2 (PMD R2), welche ISB AG im Auftrag der TecAlliance GmbH entwickelt hat. Bei diesem Baustein handelt es sich um das Automotive Aftermarket-Modul zur Produktpflege und Verknüpfung von Ersatzteilprodukten mit Fahrzeugen – inklusive einer Validierung der Produkte im TecDoc-Datenformat. Das PMD R2-System wird durch TecAlliance GmbH voraussichtlich im Laufe des Jahres 2015 für interessierte Unternehmen als ein autark zu installierendes System bereitgestellt. Bereits im Dezember 2013 wurde ISB AG von TecAlliance GmbH mit der Entwicklung dieses Bausteins beauftragt. Kurze Zeit später stand bereits fest, dass dieser in seiner Kernfunktion wichtige Baustein isoliert betrachtet weitere gewünschte Anforderungen vieler Automotive Aftermarket Unternehmen nicht würde erfüllen können. Aus diesem Grunde hat man die „ISB Gesamtlösung für den IAM“ herangezogen, die neben der PMD R2 von TecAlliance als weitere zentrale Bausteine das PIM-System pirobase der Imperia AG, die Softwarekomponente Data Integration der Talend GmbH sowie eine BI-Komponente vorsieht.

Hierzu hat ISB AG schon im Jahr 2013 Kooperationsverträge mit Imperia AG, Talend GmbH und Jaspersoft (heute

Tibco) geschlossen. Eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für diese Verträge war die Tatsache, dass Imperia AG über 700 Installationen im Bereich PIM und CMS, Talend GmbH über 4.000 Installationen im Bereich Data Integration und Jaspersoft (Tibco) mehrere Tausend Installationen im Bereich Business Intelligence (BI) vorweisen können. Zudem fügen sich diese Bausteine technisch hervorragend in das PMD R2-System ein. Mit TecAlliance wurde vereinbart, dass ISB AG für dieses PMD R2-System

allen im Automotive Aftermarket tätigen Unternehmen weitere kundenspezifische Funktionen anbieten kann. Auf dieser Grundlage können auch mehrere kundenspezifische Funktionen zusammengefasst und als sogenannte Customized Option Packs (COPs) jederzeit von ISB AG angeboten und realisiert werden.

## ISB-LÖSUNG FÜR DEN AFTERMARKET

Der ISB-Lösung liegt folgende modulare Lösungsarchitektur zugrunde:

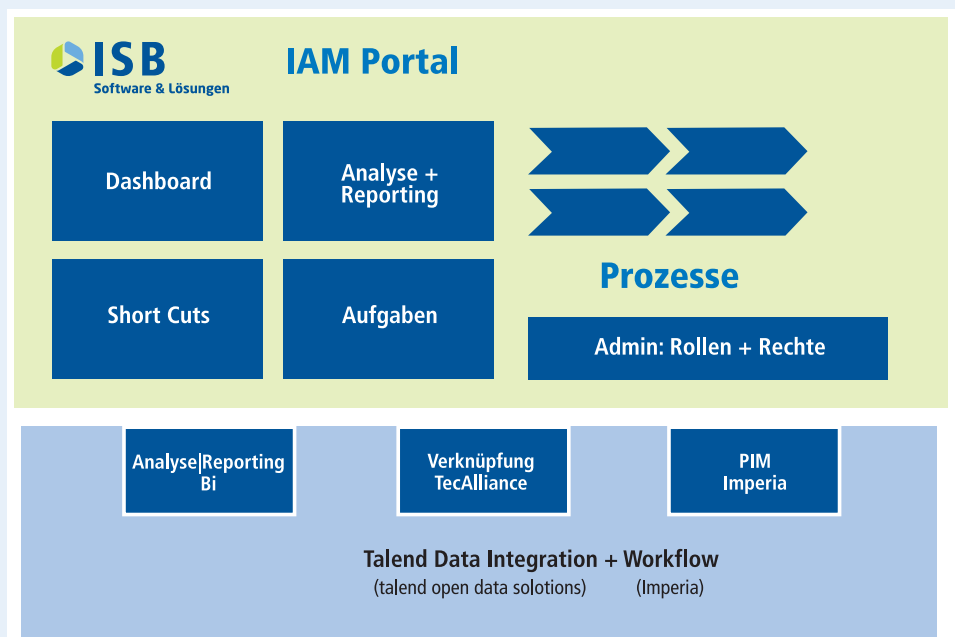


Abbildung 1: ISB Lösungsarchitektur für IAM

Die wesentlichen Gründe für die Konzeption dieser Architektur basieren auf den spezifischen Anforderungen des Marktes, die in den letzten Jahren immer wieder an uns herangetragen wurden. So haben die meisten Unternehmen des Automotive Aftermarkets die Anforderung, neben den Produktdaten im TecDoc-Datenformat auch OE- und Wettbewerbsdaten sowie weitere vom TecDoc-Datenformat unabhängige Artikeldaten in einem System zu verarbeiten. Basierend auf den Projekterfahrungen von ISB AG kann festgestellt werden, dass bisher am Markt verfügbare Systeme (z.B. MDM-Systeme) einerseits aufgrund der dadurch exponentiell anwachsenden Datenmenge, andererseits aufgrund der Komplexität der Datenstrukturen schnell an ihre Grenzen stoßen. Letzteres gilt insbesondere für die Aspekte Performance, Pflege, Wartbarkeit, Usability, Effizienz und Flexibilität. Daher wurden in der dargestellten Lösungsarchitektur die Datenstrukturen für die Pflege der Produktdaten, die Verknüpfung der Produkte auf Fahrzeuge sowie die Analyse und Auswertung von Daten in drei Bausteine (pirobase PIM von Imperia, PMD R2 von TecAlliance, Analyse von Jaspersoft oder SAP) getrennt, dies aber nur in technischer Hinsicht; die Navigation wurde in einem zentralen Portal mit Dashboard-, Aufgaben- und Benutzerverwaltung zusammengeführt. Der Anwender hat somit ein einheitliches „Look-and-Feel“ für Datenpflege, Verknüpfung, Analyse oder Reporting. Die Integration dieser Module erfolgt mit der Talend Data Integration Software. Die Entscheidung, diese seit vielen Jahren am Markt bewährten Bausteine einzusetzen, ergab sich aus der Tatsache, dass diese für ihre jeweiligen Aufgaben hochspezialisiert sind, technisch hervorragend zusammenpassen und in ihrer Kombination die Anforderungen von Unternehmen der Automotive Aftermarket-Branche nicht nur erfüllen, sondern zudem deutliche Mehrwerte beispielsweise in Sachen Flexibilität, Austausch- und Wartbarkeit bieten.

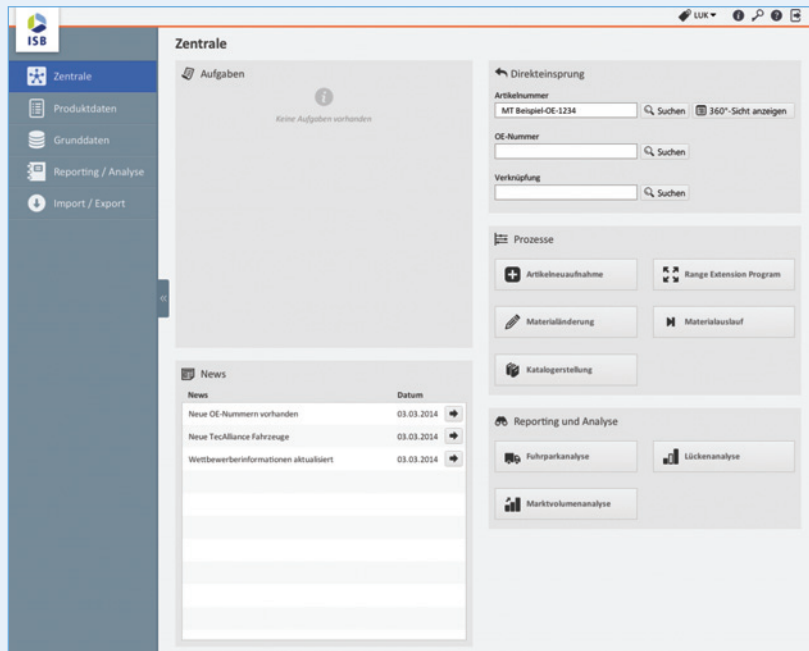


Abbildung 2: Exemplarisches Beispiel einer GUI für eine anpassbare Dashboard-Maske

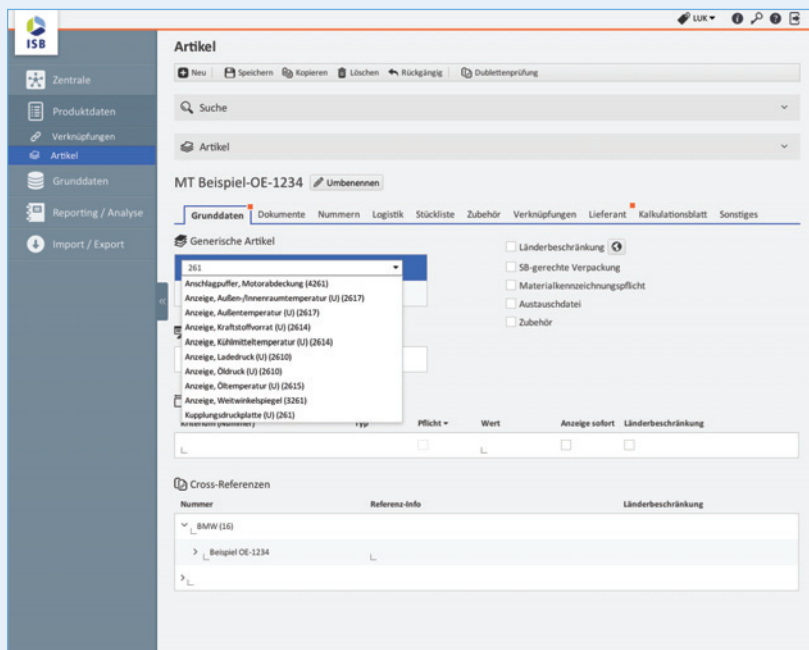


Abbildung 3: Exemplarisches Beispiel einer Pflegemaske

### KUNDENNUTZEN DER ISB-LÖSUNG

Ein elementarer Mehrwert der ISB-Lösung liegt in der Möglichkeit, bisher eingesetzte IT-Insellösungen abzulösen. Hierdurch lässt sich die Anzahl unterschiedlicher Systeme für das Produktdatenmanagement in allen Automotive Aftermarket-Unternehmen deutlich

reduzieren, Lizenz- sowie Administrationskosten einsparen und Schnittstellen standardisieren. Zudem ermöglicht die ISB-Lösung eine erhebliche Effizienzsteigerung in der Produktdatenpflege, der Produktverknüpfung sowie der Produktvalidierung, was in einem schnelleren „time-to-market“ resultiert. Bilder

können mit der Digital Asset Management- (DAM-)Komponente künftig pro Ausleitungskanal skaliert aufbereitet werden. Dies verbessert deutlich die Qualität der Darstellung von Produkten und wirkt sich nicht zuletzt positiv auf das Marketing aus. Ein weiteres Plus: Im Rahmen der integrierten Workflowkomponente können offene Aufgaben pro Rolle bzw. User erkannt, ggf. neu zugeordnet und schneller bearbeitet werden. Die Produktanalyse, -einführung und -vermarktung kann beschleunigt werden. Überdies ermöglicht die flexibel einzubindende BI-Komponente Fuhrpark-, Lücken-, Potential-, Wirtschaftlichkeits-, Lebenszyklus- und Marktanalysen, die das Potential beinhalten, zusätzliche Umsätze sowie einen noch schnelleren ROI zu erzielen.

Weitere Nutzenaspekte:

- Hinterlegung von zusätzlichen Attributen für Ersatzteile im Automotive Aftermarket.
- Hohe Flexibilität bzgl. Datenpflege von Automotive-Produkten.
- Mögliche Integration weiterer Systeme, wie z.B. PMD R2, PIM, DAM, CMS, BI, SAP-System-Releases mit der Talend Data Integration Software.
- Einhaltung des TecDoc-Standards sowie Wartungsfreundlichkeit des Gesamtsystems aufgrund der Bausteinarchitektur.
- Erzielung einer Formatunabhängigkeit hinsichtlich der Pflege und Ausleitung in andere Datenformate (TecDoc, ACES, NAPA, etc.).
- Hohe Flexibilität und Investitionssicherheit mithilfe der integrierten Talend Data Integration Software sowie der darin enthaltenen 500 Standardadaptern zur schnellen Anbindung anderer Systeme.
- Bereitstellung des im Markt bewährten pirobase 7.1 PIM-Systems von Imperia.
- Flexible Im- und Exporte in alle Ausgabekanäle.
- 360-Grad-Sicht für Produkte/Services durch die BI-Komponente, inklusive OLAP-Funktionen .
- Einheitliche Benutzeroberfläche (GUI).
- Möglichkeit, den Kundenservice

und das Reklamationsmanagement für alle Produkte zu verbessern, indem Kundenmeldungen in einem optional erhältlichen Ticketing-System gesteuert werden können.

- Funktionale Ergänzungen (Customer Option Packs) werden ermöglicht.
- Nutzung von im Markt bewährten Standardbausteinen.
- Kosteneinsparungen, sowohl initial als auch langfristig (beispielsweise im Vergleich zu einer Aftermarket-Lösung, die auf einer SAP-Technologie basiert).

Des Weiteren haben die Automotive Aftermarket-Unternehmen mit dem Generalunternehmer ISB AG lediglich einen Ansprechpartner, wodurch die Reaktionszeiten minimiert und die Prozesskosten sowie der Abstimmungsaufwand niedrig gehalten werden können.

#### BEAUFTRAGUNG DURCH SCHAEFFLER AUTOMOTIVE AFTERMARKET

Auf Grundlage der oben beschriebenen Lösungsarchitektur wurde ISB AG von Schaeffler Automotive Aftermarket zur Bereitstellung einer neuen Produkt- und Serviceplattform (P&S-Plattform) beauftragt.

#### VORSTELLUNG DES PROJEKTS P&S-PLATTFORM

In den vergangenen Jahren sind bei Schaeffler Automotive Aftermarket unterschiedliche IT-Insellösungen entstanden. Dies resultiert aus einem starken Wachstum, aus sich wandelnden Marktanforderungen sowie damit einhergehend aus Erweiterungen des Produktportfolios. Diese heterogene IT-Landschaft bzw. -Architektur kann die heutigen Anforderungen an ein effizientes Produktmanagement nicht mehr ausreichend erfüllen. Zudem ist stets darauf zu achten, dass für die Publizierung von Produktkatalogen die im Automotive Aftermarket pro Region definierten Formate, wie TecDoc, ACES oder NAPA, bei der Datenausleitung eingehalten werden. Um diese Herausforderungen erfüllen zu können und einen wesentlichen Beitrag zur Sicherung künftigen Wachstums zu leisten, hat Schaeffler Automotive Aftermarket entschieden, im Rahmen des Produkt- und Servicedatenmanagements eine neue, einheitliche, integrierte und global ausgerichtete Lösungsplattform zu implementieren.



Abbildung 4: Schaeffler Automotive Aftermarket, Unternehmenssitz am Standort Langen

## PROJEKTZIELE, HERAUSFORDERUNGEN UND MENGENGERÜSTE

Schaeffler Automotive Aftermarket verfolgt mit der neuen Lösung das Ziel, eine globale Plattform für den Unternehmensbereich bereitzustellen, in der alle Produkt- und Servicedaten transparent zur Verfügung stehen. Diese Lösungsplattform soll für den Produktbereich den „Single-Point-of-Truth“ sowie das zentrale Backend bilden, mit dem jederzeit eine 360-Grad-Sicht auf Produkte und Services ermöglicht wird. Ferner gilt es, die Steuerung von Systemen – beispielsweise für den Bereich E-Commerce, für den Katalogdruck oder auch für den Abruf von Reparaturinformationen für Werkstätten – zu integrieren. Weitere Mindestanforderungen und Herausforderungen sind auszugsweise nachstehend genannt:

- Reduktion der Systemkomplexität durch Verringern der Systemanzahl.
- Bereitstellung eines PIM-Systems mit Berücksichtigung von TecDoc-Datenstrukturen.
- Workflow-gesteuerte Prozesse sollen pro Rolle bzw. User möglich sein.
- Erweiterung in Bezug auf Datenmodell, Attribute, Regeln.
- Möglichkeit einer markenübergreifenden Synchronisation.
- Bereitstellung von flexiblen Schnittstellen.
- Erhöhung der Datenqualität, indem Redundanzen vom System vermieden werden.
- Integrierbarkeit mit anderen Systemen (z.B. verschiedene SAP-Systeme und -Releases) und Fahrzeugstämmen (z.B. TecDoc, ACES, NAPA) soll gegeben sein.



**Schaeffler** ist mit seinen Produktmarken INA, LuK und FAG ein weltweit führender Anbieter von Wälz- und Gleitlagerlösungen, Linear- und Direktantriebstechnologie sowie ein renommierter Zulieferer der Automobilindustrie für Präzisionskomponenten und Systeme in Motor, Getriebe und Fahrwerk. Die global agierende Unternehmensgruppe erwirtschaftete im Jahr 2013 einen Umsatz von rund 11,2 Milliarden Euro. Mit mehr als 80.000 Mitarbeitern weltweit ist Schaeffler eines der größten deutschen und europäischen Industrieunternehmen in Familienbesitz. Schaeffler verfügt mit rund 170 Standorten in 49 Ländern über ein weltweites Netz aus Produktionsstandorten, Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, Vertriebsgesellschaften, Ingenieurbüros sowie Schulungszentren.

**Schaeffler Automotive Aftermarket** – mit Sitz in Langen, Deutschland - zeichnet sich für das weltweite automobiler Ersatzteileschäft der Marken LuK, INA, FAG und Ruville verantwortlich. Mit weltweit rund 11.500 Vertriebspartnern und mehr als 30 Vertriebsbüros und Niederlassungen steht das Unternehmen für Kundennähe und einen hohen Servicegrad.

Seit jeher steht Schaeffler Automotive Aftermarket für den gemeinsamen Markterfolg von Handel und Werkstatt. Denn: Angesichts innovativer Technologien, einer Vielzahl neuer Fahrzeugmodelle sowie immer komplexeren Fahrzeugkomponenten und Servicearbeiten, stehen Kfz-Profis heute fortwährend vor herausfordernden Reparatursituationen. Neben durchdachten Reparaturlösungen, der Entwicklung von Spezialwerkzeugen, technischen Trainings und dem Online-Portal RepXpert, haben die Aftermarket-Spezialisten – gemeinsam mit Branchenpartnern – wichtige Servicekonzepte initiiert und wesentlich zur Informationsversorgung von Werkstatt und Handel beigetragen. Hierzu zählen TecDoc, die Datenbank für Ersatzteilmformationen und Teiledaten, und TecCom, die Plattform zur Optimierung der Lagerlogistik und Bestellabwicklung, ebenso wie das Umweltmanagementsystem „Partslife“ und die Initiative „Qualität ist Mehrwert“, die sich branchenweit der Qualitätssicherung verschrieben hat.

KONTAKT



**Henrik Kramer**  
**Senior Account Manager**  
**Business Development**  
 Tel. +49 (0) 721 82800-306  
 henrik.kramer@isb-ag.de