



TECHNO Benelux B.V.

Effizienzsteigerung in der Zentralregulierung und beim Service auf ADDVITY.

Über TECHNO

TECHNO Benelux ist der größte Zusammenschluss von Autohändlern und –Werkstätten in den Benelux Staaten und liefert beste Lieferantenbeziehungen, Einkaufskonditionen sowie Service aus einer Hand.

Projektziel

TECHNO Benelux agiert in einem heterogenen Markt aus fabrikatsgebundenen Autohäusern mit gewachsenen Strukturen und sich wandelnden oder neu entwickelnden Fachhandels- und Automotive-Servicekonzepten.

Eine umfassende Plattform zur Versorgung der Mitglieder mit Produktinformationen, Neuigkeiten zu Lieferanten und gemeinsamen Aktionen und zentrale Bestellplattform sollte geschaffen werden.

Dabei sollten u.a. auch die komplexen und zeitaufwendigen Prozesse im Reifeneinkauf optimiert und die großen Zusammenschlüsse der Großhändler wie z.B. Tyrenet und Tyre Team angebunden werden.

Da die TECHNO Benelux als Zentralregulierer für die angebundenen Autohäuser agiert, sollte zudem der Rechnungsdatenaustausch digitalisiert, sowie die Prüfung der Rechnungen weitestgehend automatisiert werden.

Projektbeschreibung

Nach Abschluss der Spezifikationsphase begann die Umsetzung der Plattform mittels der ADDVITY Lösungskomponenten „ADDVITY Catalogue Suite“ und der „ADDVITY B2B Shop Suite“ zur Umsetzung des Online Portals sowie der „ADDVITY Messaging Suite“ als EDI Integrationsplattform für die Lieferanten.

Die Katalogdaten aus den unterschiedlichsten Bereichen mussten angenommen und elektronisch geprüft sowie an die richtigen Zugriffskanäle verteilt werden. Das umfasste neben Katalogübergaben in vordefinierten Schnittstellen auch die Anbindung von Web Services der Lieferanten, die Katalogdaten sowie Preis- und Bestandaktualisierungen zur Verfügung stellen.

Auf dieser Basis sollen sich Autohäuser über Produkte, Neuigkeiten und Aktionen online informieren, aber auch direkt und bequem bestellen können.

Auch eine zusätzliche Produktwelt für das Portfolio der Eigenmarke TECAR wurde in die Plattform integriert, in der sich Mitglieder über die zahlreichen und leistungsstarken Produkte informieren und diese natürlich wie gewohnt auch direkt bestellen können.

Referenzen - Projekte unserer Kunden

Dabei werden dann die jeweils gültigen Cross-Selling Angebote TECHNO oder der TECAR-Welt mit einbezogen, die im Warenkorb auch auf weitere passende Angebote hinweisen.

Zur Anbindung der Lieferanten im elektronischen Rechnungsdatenaustausch wurden bislang mehr als 15 der wichtigsten Lieferanten kontaktiert und die Integrationen auf unterschiedlichen Wegen durchgeführt, die zu deren Anbindungsmöglichkeiten passen.

Neben technischer Prüfungen auf syntaktische Richtigkeit und die Erfüllung steuerrechtlicher Grundanforderungen werden die Rechnungsinhalte ebenso geprüft. Berechnete Artikel und deren Preisangaben werden gegen mögliche vorausgegangene Shop-Bestellungen oder die vom Lieferanten hinterlegten Katalogdaten geprüft. Im Falle von Abweichungen werden die Prüfungsergebnisse, für eine manuelle und weitergehende Prüfung durch Mitarbeiter der TECHNO in deren Warenwirtschaftssystem EXACT, aufbereitet.

Ebenso werden aus EXACT die Ausgangsrechnungen an die Mitglieder als Zusatzinformation an das ADDVITY Portal zurück übermittelt, so dass die Mitglieder auch hierin und im Zusammenhang mit deren Auftragsworkflows dann Zugriff erhalten.

Ergebnis

Die TECHNO Benelux kann der enormen Anzahl an Autohäusern nun einen perfekten Online Service bieten, um sich über Produkte zu informieren, das stetig wachsende TECAR Sortiment zu erkunden, Neuigkeiten und besondere Hinweise zu erfahren. One-Stop-Shopping lautet hier die Devise!

Wer kann welche Reifen derzeit zu welchem Preis in welcher Stückzahl liefern? Während diese Frage einen Autohausmitarbeiter stundenlang beschäftigen könnte, liefert die B2B Plattform der TECHNO „TechnOnline.nl“ die Antwort heute mit wenigen Mausklicks.

Darüber hinaus werden die Mitarbeiter der TECHNO Benelux mittel- und langfristig im administrativen Aufwand der Zentralregulierung stark entlastet und können noch mehr Energie in den Ausbau der Serviceleistungen für Mitglieder investieren.

Statement

«Viele unserer Autohäuser kaufen heute noch auf die herkömmlich Art ein. Mit TechnOnline haben wir für unsere Verbundgruppe auf Basis der ADDVITY Module eine neue B2B Plattform geschaffen. Unsere Autohäuser können nun optimal und effizient online einkaufen. Mit der weitreichenden Automatisierung der Prozesse in der Zentralregulierung haben wir zudem noch die Kosten weiter gesenkt.

Ohne die perfekte Abstimmung und Zusammenarbeit mit der 1eEurope hätten wir das alleine niemals geschafft.»

Rudi Keppels - Geschäftsführer - TECHNO Benelux B.V.