

B2B Intergration | Plattform

Anwenderbericht

TECHNO - DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

## Plattform für Branchenteilnehmer im Automotive Aftermarket des Verbundnetzwerks für den täglichen B2B-Handel mit Teilen, Zubehör und Services.

*Für Deutschlands größtes Netzwerk markengebundener Autohäuser mit über 2.100 Standorten, haben wir 220+ Lieferanten über eine Portallösung sowie bestehende Anwendersysteme zu einer Branchenplattform des Automotive Aftermarket integriert. Zeitgleich werden über Einkaufs- und Verkaufsportale für die Mitglieder der Verbundgruppe und angeschlossene Lieferanten gänzlich neue, digital-gestützte Geschäftsmodelle ermöglicht.*

### Über TECHNO

Mit rund 150 Gesellschaftern und über 2.100 Autohäusern (ca. 100.000 Mitarbeiter:innen; Außenumsatz > 40 Mrd. Euro) ist TECHNO heute die größte Autohaus-Kooperation Deutschlands. Eine wirtschaftliche Interessengesellschaft, die in Deutschland einzigartig ist: Über 50 % der Top-100- Autohändler in Deutschland sind TECHNO Gesellschafter. Mehr als die Hälfte der Neuwagen werden heute durch sie vermarktet. Dabei sind nahezu alle großen Automarken vertreten. Als markenunabhängiger Partner und Dienstleister bietet TECHNO seinen Gesellschaftern Lösungen für alle Anforderungsprofile im Autohausalltag und arbeiten kontinuierlich an Allianzen für die Mobilität der Zukunft.

[www.techno-kooperation.de](http://www.techno-kooperation.de)

### Anforderung

Mehr als 2.100 Autohausstandorte, hunderte von Lieferanten und Millionen von Teilen und Produkten aus unterschiedlichsten Warengruppen bestimmen das tägliche Geschäft in Deutschland erfolgreichstem Systemverbund TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION für den Automotive Aftermarket.

Dieser Verbund-Struktur eine passende B2B-Digital-Infrastruktur zu verleihen und Katalog-/Expertensysteme der Branche in einem zentralen System zu integrieren ist die konstante Aufgabenstellung in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit, die seit mehr als 10 Jahren andauert.

Digitale Services sind Kern-Aufgabe einer Verbundgruppe geworden und eine Chance für die Erschließung von Synergien in einer B2B Community. Wo viele Anbieter, Händler, Software-Lösungen und Daten zusammen finden, entsteht das Potential zur Skalierung neuer, digital gestützter Geschäftsmodelle.

### Umsetzung

Die Integration hunderter Lieferanten bildet die Grundlage für den Erfolg der gewachsenen B2B-Plattform. Dies umfasst sowohl den täglichen EDI-Belegdatenaustausch als auch die Bereitstellung von Produkt-, Preis- und Bestandsinformationen.

Mithilfe von Data Quality Management Lösungen werden Millionen von Produktdatensätzen strukturiert und normalisiert, um wenig standardisierte Daten im Bereich Zubehör und C-Teile digital verkaufsfähig zu machen. Für Teile und Reifen werden branchenführende Lösungen integriert.

Ebenso sind innovative Services und Tools von Lieferanten Teil der Integrationsstrategie, wie beispielsweise Kompletttrad-Konfiguratoren oder B2B-Shops mit Open-Catalog-Integration. Dadurch werden mehr als 15 unterschiedliche Branchensysteme und Produkte von über 200 Lieferanten aus mehr als 7 unterschiedlichen Branchensegmenten effizient verfügbar gemacht.

Neben dem Einsatz von EDI und B2B-Marktplatzlösungen der Integrated Worlds kommen auch das Lieferantenportal zur Integration der Industriepartner sowie das datengetriebene Geschäftsmodell „Feedback- und Experience-Management-System (FXM)“ zur Unterstützung der Business Intelligence Mechanismen zum Einsatz.

### Ergebnis

Das auf dieser Basis geschaffene Informations- und Bestellsystem (TIBS) dient nicht nur als zentraler Verbundgruppen-Marktplatz sondern zugleich wichtige Datenquelle für weitere Mitglieder-Services.

Mit dem Einkaufsportale GeP können Mitglieder die passenden Inhalte und integrierte Lieferanten für das digitale C-Teile-Beschaffungsmanagement übernehmen. Mit dem Werkstatt Informations- und Bestell-System „WIBS“ entsteht auf der selben Basis im Handumdrehen ein umfassendes Teile-, Zubehör- und Reifen-Verkaufs Portal für das neue B2B Geschäft der Autohäuser.

### Aussicht

Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen TECHNO und der Integrated Worlds ist hier Realität und bildet die Grundlage für die Erfolgsgeschichte. DIE AUTOHAUS-KOOPERATION schätzt die Plattform-Modelle der Integrated Worlds zur Realisierung neuer Ideen für die digitale Transformation der Branche. Die Integrated Worlds bringt neben dem Digital-Know-how auch jahrelange Erfahrung beim Aufbau mittelstandstauglicher Betriebsmodelle mit, aus denen ein wachsendes Baukastensystem für die Mitglieder entsteht, um eigene Projekte zu verwirklichen.

*„Mit Integrated Worlds haben wir es geschafft unsere Mitglieder, Lieferanten und unserer eigenen Mitarbeiter auf einer Plattform zu integrieren. Dadurch haben wir eine zentrale Plattform mit der wir unser B2B Geschäft – und das unserer Mitglieder – heute und in Zukunft flexibel gestalten können.“*

Georg Wallus | Geschäftsführer |  
TECHNO - DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

### 4 Vorteile auf einem Blick

- ✓ Effiziente Vernetzung eines komplexen Business Netzwerks tausender Unternehmen
- ✓ Gestaltung neuer digitaler Services für Mitglieder
- ✓ Plattform-Modell für stetigen Ausbau
- ✓ Individualisierbarkeit für Mitglieder

### TECHNO Verbundgruppen Plattform

