

## ■ Wechsel von PIM zu MDM in der Cloud beschleunigt die digitale Transformation für großen B2B-Autoteilehändler



Firma:

**Europart**

Branche:

**Automotive Aftermarket**

Region:

**Europe**

Lösung:

**PIM/Product MDM**

### Zusammenfassung

Europart mit Hauptsitz in Hagen, Deutschland, bringt Kfz-Ersatzteile so nah wie möglich zu Kunden und liefert benötigte Teile schnell und präzise. Mit einer erfolgreichen Omnichannel-Strategie bedient Europart über 15.000 gewerbliche Kunden mit 400.000 Produkten per Katalog, Online und in mehr als 300 Niederlassungen in 27 Ländern und 20 verschiedenen Sprachen.

Zur Stärkung des expandierenden Geschäftes befindet sich Europart auf einer digitalen Transformationsreise, die die Migration der aktuellen PIM-Lösung auf ein Cloud-basiertes Master Data Management (MDM) und die Einrichtung eines Data Science Centers umfasst. MDM wird zur Grundlage aller digitalen Initiativen mit dem Ziel, das Potenzial der Stammdatenplattform von Stibo Systems noch besser auszuschöpfen.

Die Verlagerung von MDM in die Cloud ermöglicht es Europart, mehr Ressourcen für Wachstumsprojekte freizusetzen, mit Leichtigkeit die große Komplexität der Daten in der Automobilbranche zu meistern und die Erwartungen der Kunden zu übertreffen, indem ausführliche und konsistente Produktinformationen über alle Kanäle hinweg bereitgestellt werden. So treffen Kunden fundierte Kaufentscheidungen und mögliche Produktrückgaben sinken deutlich.

### Der Businessnutzen

**Erhöhung der betrieblichen Effizienz. Außergewöhnliche Kundenerlebnisse. Beschleunigte digitale Transformation.**

Die Umstellung auf die Cloud-basierte Stammdatenverwaltung hat sich positiv auf das gesamte Unternehmen ausgewirkt:

- Verringerung der Produktrückgaben
- Verbesserung der Selbstbedienungsquote
- Beschleunigung von Automatisierungsinitiativen
- Eliminierung von Datensilos durch Systemintegration
- Erhöhung der Kundentreue
- Ruhestand für Legacy-IT-Systeme

Bislang hat sich das Cloud-MDM-Projekt laut David Wuttke, Leiter eCommerce und Datenentwicklung bei Europart, bewährt:

„Zeit ist für unsere Kunden von entscheidender Bedeutung. Je schneller wir das richtige Teil für eine bestimmte Fahrgestellnummer liefern können, desto zufriedener sind unsere Kunden. Das Stammdatenmanagement ist dabei von entscheidender Bedeutung, da es uns ermöglicht, umfassendere Informationen bereitzustellen und die notwendigen Verbindungen zwischen Systemen und Kanälen herzustellen, damit der Käufer den richtigen Artikel identifizieren kann.“

## Herausforderung

Die Komplexität der Daten auf dem Kfz-Ersatzteilmarkt ist bekannt, ebenso wie der Zeitdruck in der Werkstatt, wenn ein bestimmtes Teil benötigt wird, um einen Lkw oder einen Bus wieder auf die Straße zu bringen. Um diese Herausforderung zu meistern, benötigt Europart eine leistungsstarke Produktinformationsplattform, die eine schnelle Identifizierung des spezifischen Artikels ermöglicht.

### Reduzierung von Produktrücksendungen

Früher bestellte die Werkstatt mehrere verschiedene Teile, um sicherzugehen, dass das richtige Teil kam und schickte die anderen zurück. Ein schnell wachsender Kundenstamm machte diese Praxis für Europart unhaltbar. Die hohe Rücksendequote war kostspielig und entsprach einfach nicht dem Europart-Kundenservice-Standard.

### Vereinfachung des Online-Einkaufs

Die Einkäufer von heute sind IT-versierte Manager, die erwarten, dass alles online und benutzerfreundlich verfügbar ist. Dazu gehört auch die Möglichkeit, ein Ersatzteil anhand eines Bildes zu identifizieren. Diese Facheinkäufer loggen sich 3 Millionen Mal pro Monat auf der Produktplattform von Europart ein, um Teile zu suchen und zu bestellen.

## Lösung

Europart verfolgt eine Omnichannel-Strategie, die auf konsistente Daten in gedruckten Katalogen, E-Commerce, Social Media Marketing und Verkaufsstellen setzt. Diese Konsistenz bedeutet, dass der Kunde, egal wo er ein Produkt findet, sicher sein kann, dass er die gleichen hochwertigen Informationen erhält.

Die Stammdatenlösung ermöglicht es Europart, digitale Datenzwillinge ihrer Produkte zu erstellen, so dass Kunden Online alle Informationen für den Kauf vorliegen haben.

Europart profitiert von folgenden Kernfunktionen des MDM:

- Verbesserte Suchfunktionen für die Selbstbedienung der Kunden
- Integriertes Digital Asset Management (DAM) zur Bereitstellung von Bildern und Videos
- Erweiterte Datenmodellierung, die Querverweise zwischen Ersatzteil und Fahrgestellnummer ermöglicht
- „single source of truth“ - eine einzige Quelle der Wahrheit für alle Produktdaten, die eine konsistente Kommunikation über alle Kanäle hinweg ermöglicht

## Die Migration in die Cloud setzt Ressourcen frei

Europart arbeitet mit Stibo Systems zusammen, um die MDM-Lösung in die Cloud zu migrieren. Zu den Vorteilen der Cloud-Lösung gehören schnelle Upgrades, Skalierbarkeit, keine notwendige Server-Wartung und die Möglichkeit, andere Systeme nahtlos mit der MDM-Plattform zu verbinden.

Wachsende Datenmengen erfordern von Europart mehr Automatisierung. Die skalierbare, offene Cloud-Lösung ermöglicht es dem Unternehmen, sich weniger auf die IT und mehr auf umsatzfördernde Aufgaben zu konzentrieren, wie etwa die gemeinsame Nutzung von Daten und die Automatisierung von Arbeitsabläufen.

## Der Vorteil von Datentransparenz

Was 2006 mit einer PIM-Lösung zur Einspeisung von Produktdaten in Kataloge und E-Commerce begann, entwickelt sich nun zu einer kompletten Stammdatenstrategie. Die multidomainfähige MDM Plattform von Stibo Systems bietet dem Team von Europart eine ideale Grundlage, um weitere Arbeitsabläufe zu automatisieren und mehr Datendomänen neben Produktdaten mit einzubeziehen. Dadurch entsteht ein besserer Einblick in Lieferketten, Kundenstamm und die vielen Standorte.

“ Wir bewegen uns allmählich von einer reinen PIM-Lösung hin zu einer umfassenderen Strategie für das Stammdatenmanagement. Dies wird uns dabei helfen, eine einheitliche Sicht auf unsere Informationsbestände zu erhalten und mehr Prozesse zu automatisieren. Die Cloud-Lösung von Stibo Systems hat die Flexibilität, um dies zu unterstützen.”

—Thorsten Ötting, Team Manager Data Science, Europart



## Über Stibo Systems

Stibo Systems bietet Unternehmen innovative Softwarelösungen zur Stammdatenverwaltung und ermöglicht dadurch Datentransparenz. Unsere Lösungen sind weltweit die treibende Kraft hinter zukunftsorientierten Unternehmen, die den strategischen Wert ihrer Stammdaten nutzen. Wir versetzen Firmen in die Lage, das Kundenerlebnis zu verbessern, Innovation und Wachstum voranzutreiben und eine Grundlage für die digitale Transformation zu schaffen. So erhalten Unternehmen die Transparenz, die sie benötigen und wünschen: eine einzige, genaue Sicht auf ihre Stammdaten. Damit können Firmen fundierte Entscheidungen treffen und ihre umfangreichen, ambitionierten Ziele erreichen. Stibo Systems ist eine in Privatbesitz befindliche Tochtergesellschaft der 1794 gegründeten Stibo A/S Gruppe mit Hauptsitz in Aarhus, Dänemark. Mehr unter [stibosystems.de](http://stibosystems.de).