

Steigerung der weltweiten Marketingeffizienz durch eine optimierte Finanzplanung

TMD Friction reduziert mit BrandMaker seine manuellen Datenimporte in Excel um 95 Prozent

Kunde
TMD Friction

Industriebereich
Automobilzulieferer

Mitarbeiter
ca. 5.000

BrandMaker Produkte
Finance & Budget Management
Marketing & Campaign Planning
Digital Asset Management

„Der große Vorteil ist, dass wir in Echtzeit einen Blick auf alle Aktivitäten sowie auf geplante und bereits erfolgte Ausgaben weltweit haben, anstatt in viele einzelne Excel-Dateien schauen zu müssen. Das bringt einen enormen Effizienzgewinn.“

Stephan Giesecke, Head of Regional Marketing, TMD Friction

Effiziente Marketing- und Finanzplanung



Fakten

Circa

20

Marketingmanager nutzen das Tool täglich

Früher:

25 Mitarbeiter

haben einzeln ihre individuellen Daten exportiert

Heute:

1 Mitarbeiter

erledigt das mit dem zentralen Datenimport von BrandMaker deutlich schneller für alle



Herausforderung

- Effiziente und effektive Budgetplanung im jeweiligen regionalen Marketing, was aber weltweit den unterschiedlichen Zielgruppen, Kulturen, Sprachen, Währungen und Zeitzonen gerecht werden muss
- Weltweites Zurverfügungstellen der Assets und Verknüpfung der Aktionsplanungsprozesse mit der Budgetplanung



Ergebnisse

- 95 % weniger Excel-Importe und dadurch erhebliche Verringerung des manuellen Aufwands
- Volle Ausschöpfung des Budgets durch Vermeidung von Ungenauigkeiten
- Durch eine Reduzierung der Ressourcen um mehr als 33 % deutliche Effizienzsteigerung und Erhöhung sowohl der Anzahl als auch der Qualität der Aktivitäten
- Optimierte Prozesse durch direkten Zugriff auf alle zentral gespeicherten digitalen Assets von überall auf der Welt

Über TMD Friction

TMD Friction ist als Tochtergesellschaft der Nisshinbo-Gruppe weltweit führend in der Bremsbelagtechnologie. Mit täglich 1,2 Mio. produzierten Bremsbelägen gehört die Gruppe zu den weltgrößten Herstellern. Im Bereich Erstausrüstung der Automobil- und Bremsenindustrie ist TMD Friction Weltmarktführer, versorgt aber auch den Ersatzteilmarkt. Kernkompetenz von TMD Friction sind Bremsbeläge für Pkw, Nutzfahrzeuge und Anwendungen im Rennsport. Das Unternehmen genießt das Vertrauen der umsatzstärksten Marken im Automobil- und Industriesektor, die seine effektiven, zuverlässigen und sicheren Bremslösungen schätzen.

Herausforderung: viele Marketingmanager, viele Regionen

Als führender Hersteller von Scheibenbremsbelägen beliefert TMD Friction zwei Arten von Kunden auf der ganzen Welt: im OEM-Bereich die großen, bekannten Automobilhersteller und auf der anderen Seite Werkstätten im Aftermarket. Die Regional Marketing Manager von TMD Friction sind für das Management ihres lokalen Marketingprozesses verantwortlich und müssen globale Programme effektiv auf ihre lokalen Märkte ausrichten. Das Marketing steht somit vor der besonderen Herausforderung, dass viele verschiedene regionale Marketingmanager weltweit für unterschiedliche Gebiete, unterschiedliche Kulturen und in unterschiedlichen Währungen ihre Budgets planen müssen.

Ausgangssituation: dezentrale Planung mit Excel

Vor Einführung der BrandMaker Lösung fand die Budgetplanung in Excel statt. Jeder Marketingverantwortliche legte seine eigene Excel-Datei an und pflegte sie. Das führte zu vielen redundanten Dateien, manuellem Aufwand, Uneinheitlichkeit sowie Ungenauigkeiten wegen menschlicher Fehler. Hinzu kam, dass das Global Marketing nur mit großem Aufwand durch Zusammenführen der Dateien einen umfassenden Blick auf die ganze Welt richten konnte.

Aus diesen Gründen suchte TMD Friction nach einem System, das einerseits für alle Marketingmanager zu jeder Zeit und von überall rollenbasiert zugänglich ist und in dem andererseits die Daten zentral hinterlegt und bearbeitet werden können.

Nahtlose Prozesse über eine Plattform

Die Entscheidung für das BrandMaker Finance & Budget Management traf TMD Friction 2017 hauptsächlich aus zwei Gründen:

1. Im Vergleich zu den Wettbewerbern, die alle stärker auf die Kampagnenplanung fokussiert waren, beinhaltet die BrandMaker Lösung ausgefeilte Funktionen für eine flexible und individuelle Budgetplanung und ermöglicht sowohl den rollenbasierten Zugriff auf Dateien als auch einen Gesamtblick über alle Planungen weltweit.
2. Seit 2016 hat TMD Friction bereits das BrandMaker Digital Asset Management im Einsatz. In diesem werden sämtliche digitalen Assets, die publiziert werden sollen, zur Verfügung gestellt. Das System wird weltweit sowohl von den Marketingkollegen als auch vom Vertrieb und vom Management intensiv genutzt. Um nahtlose Marketingprozesse zu gewährleisten, bot sich für das Unternehmen an, bei einer Plattform zu bleiben.

Ziel: Marketing schnell und effektiv lokalisieren

Die Regional Marketing Manager von TMD Friction sind einerseits abhängig von den Kollegen im Global Marketing, die ihnen die benötigten Marketingmaterialien und -programme zur Verfügung stellen. Andererseits müssen sie den Anforderungen ihrer lokalen Interessengruppen gerecht werden, deren Bedürfnisse immer größer sind als die verfügbaren Ressourcen.

Ziel ist es, globale Programme schnell und effektiv auf die lokalen Märkte zuzuschneiden und die begrenzten lokalen Budgets effizient zu verwalten. Dafür müssen die Regionalmanager wissen, welche Programme und Materialien wann verfügbar sind und wie sie diese schnell und effizient anhand ihrer Bedürfnisse adaptieren können. Darüber hinaus müssen sie ihre Budgets kontrollieren, flexibel anpassen und in Echtzeit auf relevante Daten für lokale Entscheidungen zugreifen können.

Erhebliche Reduzierung des manuellen Aufwands

BrandMaker hat 2017 gemeinsam mit TMD Friction das BrandMaker Finance & Budget Management als eine zentrale, gemeinsame Plattform für die Budgetverwaltung im gesamten Marketing weltweit implementiert und in die bestehende Systemlandschaft integriert. Seitdem wurde die Benutzerfreundlichkeit kontinuierlich verbessert und neue Features und Funktionen wurden hinzugefügt.

Die BrandMaker Lösung bietet unter anderem eine Schnittstelle zu Excel, die es ermöglicht, Daten schnell und einfach zu importieren. Wo früher 25 Mitarbeiter damit beschäftigt waren, ihre individuellen Daten zu exportieren, kann diese Aufgabe heute über den zentralen Import von einem einzigen Mitarbeiter für alle erledigt werden – und das dank Lernkurve auch deutlich schneller als bei 25 einzelnen Uploads.

Anstatt ausschließlich die Kosten mit BrandMaker zu überwachen, nutzt TMD Friction die Lösung auch, um mit Marketing & Campaign Planning die Marketingaktivitäten zu verfolgen. Der große Vorteil hierbei ist, dass alle Aktivitäten auf einen Blick angezeigt werden können anstatt in vielen einzelnen Excel-Tabellen.

„BrandMaker bietet uns größtmögliche Flexibilität. Jeder der Marketingkollegen kann den Marketingplan so aufbauen, wie er ihn braucht und wie er für seinen Bereich sinnvoll ist – ob nach Kategorien, Ländern oder Kunden. Da die Regionen sich teils sehr stark unterscheiden, ist das für uns ein riesiger Vorteil.“

Stephan Giesecke, Head of Regional Marketing, TMD Friction

Einheitliche Standardreports erleichtern die Zusammenarbeit

TMD Friction nutzt den BrandMaker Finance & Budget Management sowie Marketing & Campaign Planning, um Standardreports zu erstellen und für Präsentationen einheitliche Diagramme und Charts bereitzustellen. Rund 20 Kollegen aus den regionalen Marketingteams nutzen die Lösung täglich. Darüber hinaus greifen auch Kollegen aus Sales und Management darauf zu, um sich einen aktuellen Überblick über die Aktivitäten zu verschaffen. Durch weltweit neue Vertriebsorganisationen und Büros wird sich die Anzahl der Nutzer noch deutlich erhöhen.

Der automatische Import von Rechnungsdaten hat sich sehr bewährt. Durch die Automatisierung spart TMD Friction viel Zeit und erhöht deutlich seine Datenintegrität. Dies und die Echtzeit-Sichtbarkeit ermöglichen bessere Aussagen, fundiertere Entscheidungen und einen sinnvolleren Einsatz des Budgets.

Ergebnisse: mehr Agilität und Echtzeit-Einsicht

Die Marketing Operations Lösung von BrandMaker verleiht den Marketingverantwortlichen von TMD Friction Agilität und eine einheitliche Echtzeit-Transparenz über alle Kennzahlen, die sie benötigen, um ihre Budgets zu verwalten und den Beitrag des Marketings zum effektiven und effizienten Aufbau des Unternehmens nachzuweisen.

Das Team spart Zeit, indem es zeitraubende manuelle Tätigkeiten und Doppelarbeit vermeidet. Dabei bieten die Zugriffsmöglichkeiten vor allem für die Regional Marketing Manager in der ganzen Welt einen entscheidenden Vorteil. Egal ob sie in Moskau, Dubai, Shanghai, São Paulo oder Bukarest ansässig sind, die BrandMaker Infrastruktur ermöglicht ihnen direkten Zugriff auf Daten, auf die sie sonst mehrere Stunden warten müssten. Die Kollegen sind in der Lage, gleichzeitig auf einer Plattform zu arbeiten, was Zeit spart, die Datenqualität erhöht und schneller präzise Erkenntnisse liefert. Dadurch können die Marketingbudgetverantwortlichen ihre Ausgaben und Möglichkeiten gegenüber den Finanz- und Salesteams besser darstellen.

Das globale Marketingmanagement wird durch Echtzeit-Einblicke in die lokalen Ausgaben bis hin zur regionalen und globalen Ebene erleichtert.

Verbesserter ROI durch den Einsatz von BrandMaker

In der Vergangenheit hat die Arbeit an vielen Dateien dazu geführt, dass Budgets aufgrund von Ungenauigkeiten nicht voll ausgeschöpft wurden. Durch die Verwendung des BrandMaker Marketing Planners konnte dieses Problem vollständig behoben werden.

Seit der Implementierung der Lösung konnten die Ressourcen um mehr als die Hälfte reduziert werden, wogegen die Anzahl und Qualität der Aktivitäten kontinuierlich gesteigert wurden. Darüber hinaus führte die Minimierung der Excel-Importe um 95 Prozent zu einer erheblichen Verringerung des manuellen Aufwands.

Ausblick

Geplant ist, BrandMaker Marketing & Campaign Planning künftig für externe Nutzergruppen wie Kunden und Partner zu öffnen, um diese über Aktionen zu informieren. Hier wird bereits gemeinsam mit BrandMaker über mögliche Zugriffskonzepte nachgedacht.

Kontaktieren Sie uns

BrandMaker ist der führende SaaS-Anbieter von leistungsstarken und skalierbaren Marketing Operations Management Lösungen. Damit erhalten Marketingverantwortliche in Unternehmen die Transparenz, Kontrolle und Agilität, die sie benötigen, um ihre Marketingaktivitäten zu optimieren. Mithilfe von BrandMaker meistern Marketer die Komplexität multinationaler Marketingkampagnen, Budgets und Team-Workflows. BrandMaker ermöglicht Ihnen, über Grenzen, Kulturen und Abteilungen hinweg effizient und wertschöpfend zu arbeiten. Unabhängige Analysten und Forschungsunternehmen bewerten BrandMaker als richtungsweisend im Bereich Marketing Operations. Mehr als 300 Topunternehmen, darunter die Deutsche Bank, Best Buy und Daimler, vertrauen auf die Lösungen von BrandMaker, um die Zusammenarbeit, Effizienz und Performance bei der Marketingplanung und -ausführung zu optimieren. **Mehr Information auf brandmaker.com**

Unleash Your Marketing Superpowers!

**Wollen Sie mehr zu den
BrandMaker Produkten erfahren?
Kontaktieren Sie uns.**

+49 721 97791-000 oder
info@brandmaker.com



BrandMaker GmbH
Rüppurrer Straße 1
76137 Karlsruhe, Germany

www.brandmaker.com