

Wien-Aspern, am 23.07.2021

Peugeot Teile & Service Rundschreiben 145 / 2021

Citroën Teile & Service Rundschreiben 202 / 2021

DS Teile & Service Rundschreiben 074 / 2021

EINFÜHRUNG VON DDC (DEALER DATA CONSOLIDATION)

Sehr geehrte Peugeot-, Citroën- und DS-Partner,

Mit der Einführung von DDC (Dealer Data Consolidation) leitet Stellantis ein neues Zeitalter in der Kommunikation zwischen Ihnen, den Endkunden und dem jeweiligen Hersteller (Peugeot, Citroën und DS) ein. DDC wird schon seit 10 Jahren bei Opel eingesetzt und nun auch bei Peugeot, Citroën und DS.

Die DDC-Schnittstelle ist eine von den europäischen Peugeot-, Citroën-, DS- und Opel-Händlerverbänden empfohlene Lösung, bei der Ihre wertvollen Daten zwischen Ihnen und dem jeweiligen Hersteller über die DDC-Schnittstelle ausgetauscht und von einem vertrauenswürdigen Drittanbieter/Treuhänder verarbeitet und geschützt werden.

Gemäß der Charta zur Weitergabe von Kundendaten erfolgt die entsprechende Verarbeitung der Daten sowie Offenlegung im Ermessen des Neuwagenhändlers bzw. der Vertragswerkstatt durch den entsprechend beauftragten Treuhänder, die Firma FCS (Fair Computer Systems). Diese wird als Auftragsverarbeiter des jeweiligen Neuwagenhändlers bzw. der Vertragswerkstatt in Übereinstimmung mit der Europäischen Datenschutzverordnung tätig sein.

Hierzu schließen Sie eine DDC-Vereinbarung mit FCS ab. Diese besteht aus einem Datenverarbeitungsvertrag und einen IT-Dienstleistungsvertrag. (Siehe auch den Anhang zum Händler- bzw. Werkstätten-Vertrag: Charta zur Weitergabe von Kundendaten).

Sie haben in Folge die Wahl, ob Sie an den jeweiligen Programmen teilnehmen möchten oder nicht. Diese Entscheidungen können Sie direkt im einfach zu bedienenden Online-Dashboard von DDC treffen. Basierend auf Ihren Entscheidungen zur Programmteilnahme wird FCS nur Ihre jeweils notwendigen DDC-Daten weiterleiten.

Diese Daten stehen Ihnen und uns zukünftig für Datenanalysen als Entscheidungsgrundlage, Bonusauszahlungen usw. zur Verfügung.

Diese Werkzeuge ermöglichen künftig:

- Die Nummer 1 bei der Kundenzufriedenheit zu werden
- Die Effizienz bei Ihnen im Händler und Servicebetrieb zu steigern

- Chancen in sich ändernden Geschäftsfeldern zu erkennen und zu ergreifen
- Zielgenauer in der Kundenkommunikation (CRM) zu werden
- Die digitale Nachverfolgung im Lebenszyklus jedes Stellantis Fahrzeuges.
- Die Voraussetzung für Sie, um an zukünftigen Sell-Out basierten Bonus-Programmen von Stellantis teilnehmen zu können

Bitte wenden Sie sich an Ihren DMS Anbieter um die Schnittstelle zu bestellen.

Mit partnerschaftlichen Grüßen

Ihr Aftersales Team