

Etim für 100 Prozent Elektro

Hausmann & Wynen. Im Gespräch mit g+h erklärt Geschäftsführer Peter Albrecht, was sich hinter dem Etim-Modell verbirgt, welche Vorteile es für den Anwender birgt und warum der Standard erst jetzt serienreif verfügbar ist.

→ Bei der Innenorganisation eines Elektrohandwerks gibt es klare Zusammenhänge zwischen technischen Innovationen und innerbetrieblichen Anforderungen. Aufgrund dieser Tatsache muss sich der Unternehmer natürlich fragen: „Ist meine Betriebsorganisation eigentlich so innovativ wie die Gebäudetechnik selbst?“ Jährlich bringt

technische Aufgaben zu lösen sind, beginnt für erfolgs- und serviceorientierte Betriebe eine aufwändige Suche nach entsprechenden Lösungsmodellen. Die meisten Unternehmen setzen heute für die Innenorganisation Softwarelösungen ein, die verschiedene Möglichkeiten bieten nach bestimmten Suchworten, Schlüsselfeldern oder sogar nach Textfrag-

beziehungsweise in dieser wickelt der gut organisierte Betrieb sein gesamtes Tagesgeschäft ab. Auf Ebene des Elektrogroßhandels und der Industrie gibt es dafür schon seit einiger Zeit eine Lösung. Die normierte Suche nach dem Etim-Standard. Schon in der Entstehungsphase war Hausmann & Wynen, selbst mit seinen Softwarelösungen auf Elektro spezialisiert, in das Modell eingebunden. „Wir liefern schon seit Jahren Hintergrundsoftware zur Erfassung, Bearbeitung und Auswertung der Etim-Daten für den Elektrogroßhandel“, erzählt Peter Albrecht, Geschäftsführer des Monheimer Softwarehauses, „zum Beispiel generiert eine Großhandelsgruppe mit unserer Software und dem Etim-Standard die Daten für ihren gedruckten Gesamtkatalog.“



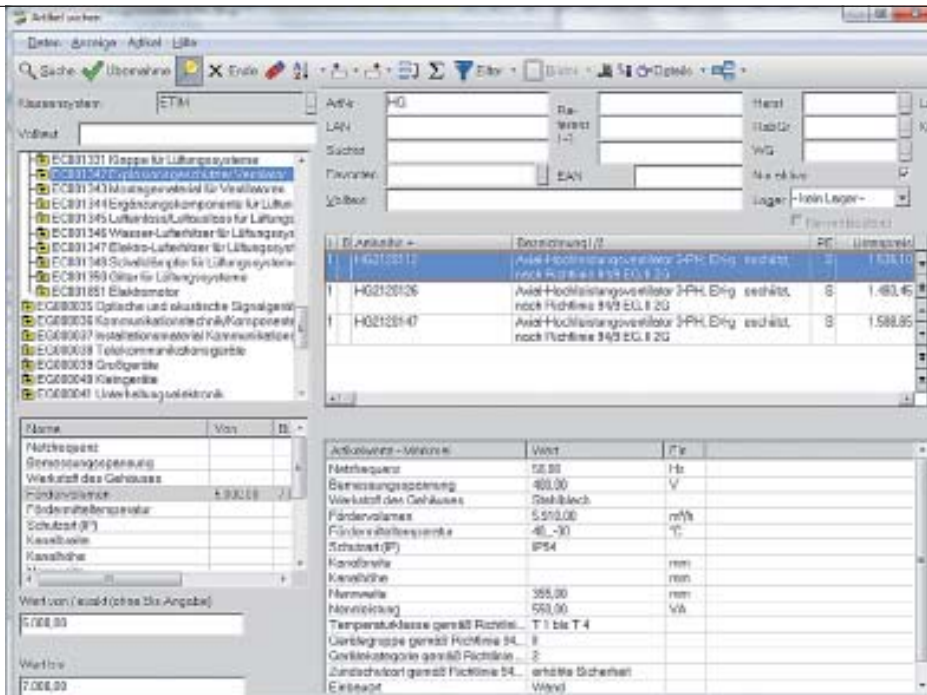
Im Etim gibt keine optischen, die Vergleichbarkeit aber verhindernden Alleinstellungsmerkmale.

Peter Albrecht

die Industrie bis zu 60.000 neue elektrotechnische Produkte auf den Markt. Kein Betrieb kann sich im laufenden Alltagsgeschäft mit dieser Flut an Neuerungen und Informationen auseinandersetzen. Die Folge davon ist, dass von den vielen Hunderttausend Produkten je nach Betriebsausrichtung nur einige Tausend bekannt sind und eingesetzt werden. Kommen dann Kundenanfragen, bei denen neue

menten zu suchen. Das setzt jedoch voraus, dass die Begriffe, die der Anwender im Kopf hat, auch genau in dem Artikeltext enthalten oder in anderer Form verschlüsselt sind. Und genau das ist in der Praxis und in der Breite nicht ausreichend gegeben. Zumindest nicht in den Daten, die der Elektrogroßhandel bisher seinen Kunden zur Nutzung in deren eigener Branchensoftware überlassen hat. Doch mit

Innerhalb festgelegter Klassen werden im elektrotechnischen Informationsmodell (Etim) die Artikel mit ihren spezifischen Merkmalen versehen. Die zulässigen Werte für die Daten werden vom Verein vorgegeben. „Und genau damit entsteht dann die für den Nutzer so wichtige 100-prozentige technische Vergleichbarkeit der Artikel in einer für ein EDV-System auswertbaren schematischen Aufbereitung“, so Albrecht. „Innerhalb der Merkmale ist bei Etim kein Platz für Wortschöpfungen



In der eigenen Branchensoftware für alle Mitarbeiter jederzeit Zugriff auf die genormten, herstellerübergreifenden Etim-Daten zu haben, ist gerade dann von unschätzbarem Vorteil, wenn es sich dabei um Artikel handelt, mit denen sie nicht tagtäglich zu tun haben. Komplett abgerundet wird das Bild, wenn über die Technik-DVD von Hausmann & Wynen zum Beispiel auch noch ausführliche Bedienungsanleitungen oder Einbaupläne zugeschickt werden.

aus dem Marketingbereich“, fügt er hinzu und fährt mit einer Erklärung fort, „ich möchte das gerne an zwei Beispielen erläutern. Wer hat schon das Produktangebot für Ex-geschützte Ventilatoren mit mindestens 5.000 m³ pro Stunde im Kopf? In Zukunft müssen Anwender nur den Etim-Suchbaum öffnen, Ex-Ventilatoren anklicken, das Fördervolumen eingeben, und die Produktauswahl erscheint auf dem Bildschirm. Beim Anklicken der einzelnen Artikel erscheint auch gleichzeitig das komplette technische Datenblatt. Und das in Bruchteilen von Sekunden. Das Ganze funktioniert natürlich auch für Weiße Ware: Wäschetrockner, Einbau, mindestens 1.200 U/min und Breite kleiner als 55 cm.“

Bisher wurden die Daten des Großhandels ausschließlich in einigen Onlineshops eingesetzt. Anwender konnten die komplet-

ETIM-STANDARD

Bereits Anfang der 90er-Jahre wurde das elektrotechnische Informationsmodell (Etim) in den Niederlanden entwickelt. Für die Verbreitung und den Ausbau in Deutschland wurde dann 1999 der Verein Etim Deutschland e. V. gegründet. Ziel ist das einheitliche technische Beschreiben von Elektrogütern sowie die Zuordnung zu einer Produktklasse. Um die zahlreichen Artikel zu klassifizieren, wurden Artikelgruppen und -klassen festgelegt.

ten Daten nicht in die betriebseigene Software für Angebote, Kalkulation etc. übernehmen. Erstens werden die Daten vom Großhandel nicht zur Verfügung gestellt, und zweitens konnte bisher keine Softwarelösung das System abbilden. Das wird sich ab sofort ändern.

Hausmann & Wynen und der Elektrogroßhandel Hagemeyer Deutschland stellen Powerbird-Anwendern die kompletten Daten kostenlos zur Verfügung. Die Branchensoftware ist in der Lage, das Etim-Modell durchgängig zu verarbeiten. Hagemeyer hält die Daten ohnehin im eigenen System bereit und will seinen Kunden diese Leistung nicht vorenthalten.

Mit der Kooperation von Hausmann & Wynen und Hagemeyer Deutschland ist ein wichtiger Schritt zu einem standardisierten Arbeiten in der Branche getan, und sie macht deutlich, welch großes Potenzial eine Synergie aus 100 Prozent Elektro birgt. Die g+h-Redaktion war jedenfalls überzeugt und wartet mit Spannung auf erste Erfahrungsberichte bei der Umsetzung der Etim-Suche in der Praxis. ←

www.powerbird.de