

Aufbau eines Klassifikations- und Attributsmodells im Baufach- und Einzelhandel mit ETIM

**Bisherige Aktivitäten mit Unterstützung von fby
und nächste Schritte**

13.01.2022 Robert Bauer

Agenda

- Kurzvorstellung forbeyond und Robert Bauer
- Vorgehensmodell: Erweiterung des ETIM-Klassenmodells um Baustoffe
- Modellrechnung
- Aktivitäten seit der BDB Mitgliederversammlung am 27.10.21
- Neue Mitglieder bei ETIM seit Q4/2021
- Nächste Schritte

- Optional:
 - Vorteile einer ETIM Mitgliedschaft und aktiven Teilnahme für die Industrie
 - Welche Informationen liegen bereits vor, Ergebnisse erster Analysen

Product stories well told.

forbeyond
the product experience group

Berlin. Hamburg. Kiel. Köln. München. Stuttgart.

Wir sind eins! – Struktur forbeyond group

forbeyond consult.

Unser **Consulting** entwickelt und operationalisiert digitale Öko-Systeme im Kontext von Produktdaten.

Der Fokus liegt auf **PIM, PXM, MDM, MAM, DAM** und **DQM**. Wir arbeiten kundenspezifisch, unabhängig, pragmatisch, agil.

forbeyond connect.

Unsere **Content Services** leisten operatives Daten-Management, bringen Produktdaten auf eine einheitlich hohe Datenqualität.

Mit den **Content Solutions** automatisieren wir Prozesse bei Onboarding, Recherche und Pflege und der Distribution von Produktdaten.

forbeyond consors.

Die operativen Units werden durch eine kompakte Holding mit zentralen Services wie **Administration, HR, Marketing** und **Sales** unterstützt, fokussieren sich so auf ihre Kernkompetenzen.

Wir sind eins! – Heritage forbeyond group



2020. Mit der **forbeyond group** entsteht einer der relevantesten Produktdaten-Spezialisten in der DACH Region.

forbeyond group – at a glance

30+

feste Mitarbeiter

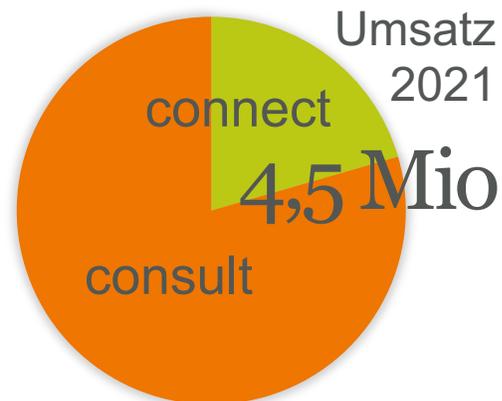
- + Pool assoziierter Freelancer
- + Community Partner Network



agil nachhaltig
unabhängig
empathisch
begeistert

100+

- Handel **Kunden**
- Industrie
- Organisationen



100%

#produktdatenliebe



Branchenreferenzen Bau

Profil Robert Bauer



Experte für Content Design, Anforderungsmanagement, Prozess- und Organisationsdesign sowie projektbegleitender Berater im PIM-Umfeld.

Nach vielen Jahren als Inhaber/Geschäftsführer eines Pre-Press-Dienstleisters und als technischer Geschäftsführer einer Full-Service-Werbeagentur seit 2013 als selbstständiger Berater für Product Information Management tätig und strategischer Partner von forbeyond.

Branchen Kompetenzen

- Verbände
 - Großhandel
 - Einzelhandel
- Industrie/Hersteller
- Fortbildung

In den Sortimentsbereichen

- Bau
- Elektro
- Maschinenbau
- Möbel
- Sport/Fashion
- Consumer Hartwaren
- Touristik

Referenzprojekte Bau

- **Knauf Gips** (Hersteller von Baustoffen)
- **Schöck** (Hersteller von Bewehrungstechnik)
- **EDE** (Baustoffhandel)
- **Max Frank** (Bauzulieferindustrie)
- **Godelmann** (Flächen- und Mauersysteme)
- **LAMILUX** (Tageslichtsysteme)
- **Eurobaustoff** (Baustoffhändler-Kooperation)
- **Onninen** (Elektroinstallation Großhandel)

Vorgehensmodell: Erweiterung der Standardklassifikation ETIM um Baustoffe

	Definition Sortimentsgruppen	Industriepartner gewinnen	Commitment Industriepartner	Arbeitsgruppen organisieren	Proposals erstellen	Finaler Check	ETIM Onboarding	Publikation der Klassen in ETIM
Was	Erste mögliche Sortimentsgruppen definiert durch DPB e.V. und forbeyond	Organisation von Infoveranstaltungen um Industriepartner für die Mitarbeit zu gewinnen	Industriepartner werden aktives Mitglied beim ETIM e.V.	Sortimentsgruppen anpassen und erweitern, Bildung von Arbeitsgruppen	Fachliche Arbeit in moderierten Arbeitsgruppen (es können mehrere Arbeitsgruppen parallel arbeiten); Check auf ETIM-Regelkonformität	Finaler Check anhand ETIM-Regelwerk, ggf. Rückgabe des Proposals in den Arbeitskreis	6 Wöchige Diskussionsphase aller ETIM-Deutschland Mitglieder	Publikation der abgenommenen Klassen
Wer	DPB e.V. und forbeyond	DPB e.V. und forbeyond	Industriepartner	Industriepartner und forbeyond	Industriepartner und forbeyond	ETIM-Stabstelle	ETIM-Stabstelle und interessierte ETIM-Mitglieder, ggf. forbeyond	ETIM-Stabstelle

Begleitung und Monitoring durch die ETIM-Stabstellen (u.a Abstimmungen mit den Sektoren, internationalen Stabstellen, ETIM-Mitgliederbetreuung etc.)

Aktueller Focus: Gewinnen von 40+ Mitgliedern aus der Industrie

	Definition Sortimentsgruppen	Industriepartner gewinnen	Commitment Industriepartner	Arbeitsgruppen organisieren	Proposals erstellen	Finaler Check	ETIM Onboarding	Publikation der Klassen in ETIM
Was	Erste mögliche Sortimentsgruppen definiert durch DPB e.V. und forbeyond	Organisation von Infoveranstaltungen um Industriepartner für die Mitarbeit zu gewinnen	Industriepartner werden aktives Mitglied beim ETIM e.V.	Sortimentsgruppen anpassen und erweitern, Bildung von Arbeitsgruppen	Fachliche Arbeit in moderierten Arbeitsgruppen (es können mehrere Arbeitsgruppen parallel arbeiten); Check auf ETIM-Regelkonformität	Finaler Check anhand ETIM-Regelwerk, ggf. Rückgabe des Proposals in den Arbeitskreis	6 Wöchige Diskussionsphase aller ETIM-Deutschland Mitglieder	Publikation der abgenommenen Klassen
Wer	DPB e.V. und forbeyond	DPB e.V. und forbeyond	Industriepartner	Industriepartner und forbeyond	Industriepartner und forbeyond	ETIM-Stabstelle	ETIM-Stabstelle und interessierte ETIM-Mitglieder, ggf. forbeyond	ETIM-Stabstelle

Begleitung und Monitoring durch die ETIM-Stabstellen (u.a. Abstimmungen mit den Sektoren, internationalen Stabstellen, ETIM-Mitgliederbetreuung etc.)

Aktivitäten seit der BDB Mitgliederversammlung am 27.10.21

Webinare „Klassifikation im Baustoffhandel“

- **Verantwortlich:** Robert Bauer, forbeyond
- **Dauer:** 2 Stunden
- **Termine 12.11.21 und 29.11.21:**
Insgesamt 45 Teilnehmer aus Industrie und Handel)

ACO, ACO Severin Ahlmann, Creaton, Dresselhaus, ERLUS, Fleck Dachzubehör, Godelmann, Hauraton, Knauf, Lamilux, PCI-Gruppe, Roto Frank, Saint-Gobain, Schlüter, Schomburg, Sinkacom, Sopro Bauchemie

Baustoff Union
Nürnberg, BDB,
Eurobaustoff, Stark,
ZEB

Webinare „ETIM Basics für den Sektor Baustoffe“

- **Verantwortlich:** Heiko Dehne, ETIM Stabstelle WEBA
- **Dauer:** 2 Stunden
- **Termine 18.11.21 und 8.12.21**
Insgesamt 39 Teilnehmer aus Industrie und Handel

ACO, ERLUS, Godelmann, hauraton, ISOVER Saint Gobain, Knauf, MAPEI, Roto, Saint-Gobain Weber, Schlüter-Systems, Roto

Baustoff Union
Nürnberg, BDB,
Eurobaustoff

Neue ETIM Mitglieder (+ Interessenten) aus der Baustoffbranche seit Start des Projektes (Nov 2021)

Industrievertreter:

- Hauraton
- Aco Severin Ahlmann
- Saint Gobain Isover
- Saint Gobain Rigips



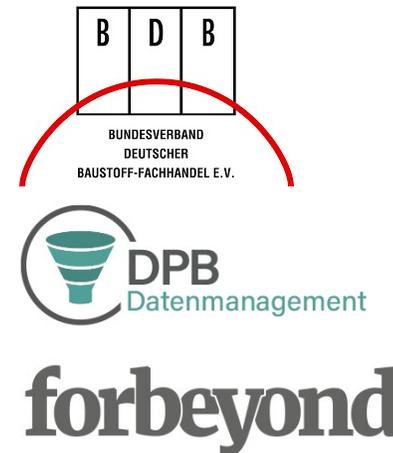
Handelsvertreter:

- Bauvista
- EUROBAUSTOFF
- Hagebau
- STARK
- ZEB



Fördermitglieder:

- BDB e.V.
- DPB e.V.
- forbeyond



Interessenten

- Knauf Gruppe
- MAPEI
- PCI
- Sopro
- Ardex
- Schomburg
- CREATON
- GODELMANN
- Schlüter-Systems
- Roto (bereits ETIM-Mitglied)

Modellrechnung

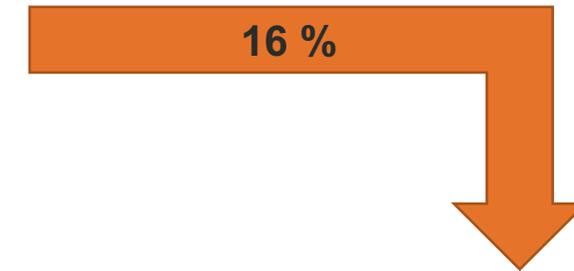
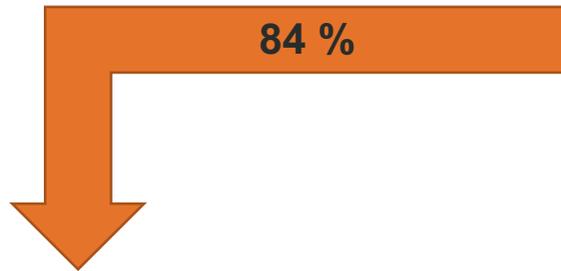
Finanzierung der Erweiterung von ETIM um Baustoffklassen

ETIM-Jahresmitgliedschaft 3.300 €

40+ Baustoffindustrien
5 Handelsorganisationen/unternehmen



Gesamt 148.500€
Jährliches Budget



124.740 €
für Klassendesign und -pflege

→ Entspricht dem Budget
im Bereich SHK bei ETIM

23.760 €
für ETIM Organisation und
Verwaltung

Projektstart

sobald aus einem Bereich mehrere Industriepartner ETIM Mitglied geworden sind

	Definition Sortimentsgruppen	Industriepartner gewinnen	Commitment Industriepartner	Arbeitsgruppen organisieren	Proposals erstellen	Finaler Check	ETIM Onboarding	Publikation der Klassen in ETIM
Was	Erste mögliche Sortimentsgruppen definiert durch DPB e.V. und forbeyond	Organisation von Infoveranstaltungen um Industriepartner für die Mitarbeit zu gewinnen	Industriepartner werden aktives Mitglied beim ETIM e.V.	Sortimentsgruppen anpassen und erweitern, Bildung von Arbeitsgruppen	Fachliche Arbeit in moderierten Arbeitsgruppen (es können mehrere Arbeitsgruppen parallel arbeiten); Check auf ETIM-Regelkonformität	Finaler Check anhand ETIM-Regelwerk, ggf. Rückgabe des Proposals in den Arbeitskreis	6 Wöchige Diskussionsphase aller ETIM-Deutschland Mitglieder	Publikation der abgenommenen Klassen
Wer	DPB e.V. und forbeyond	DPB e.V. und forbeyond	Industriepartner	Industriepartner und forbeyond	Industriepartner und forbeyond	ETIM-Stabstelle	ETIM-Stabstelle und interessierte ETIM-Mitglieder, ggf. forbeyond	ETIM-Stabstelle

Begleitung und Monitoring durch die ETIM-Stabstellen (u.a. Abstimmungen mit den Sektoren, internationalen Stabstellen, ETIM-Mitgliederbetreuung etc.)

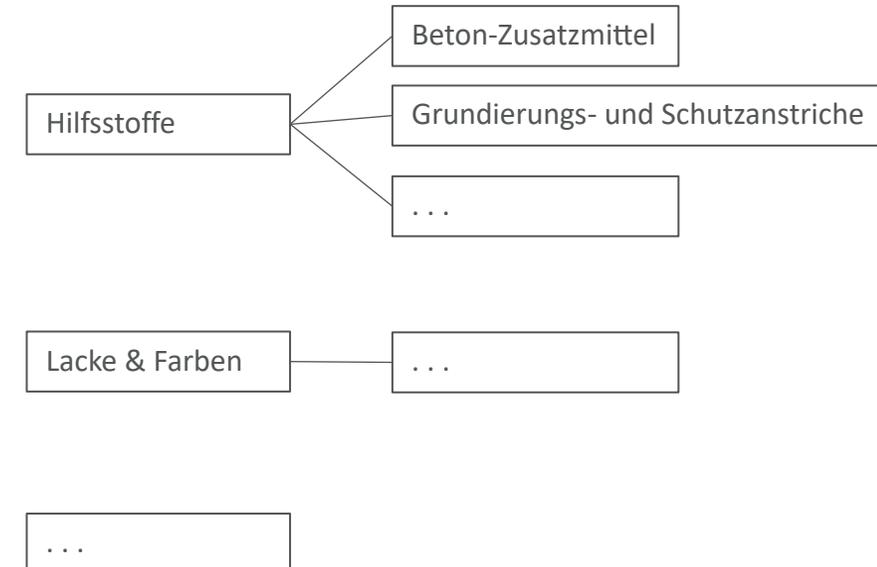
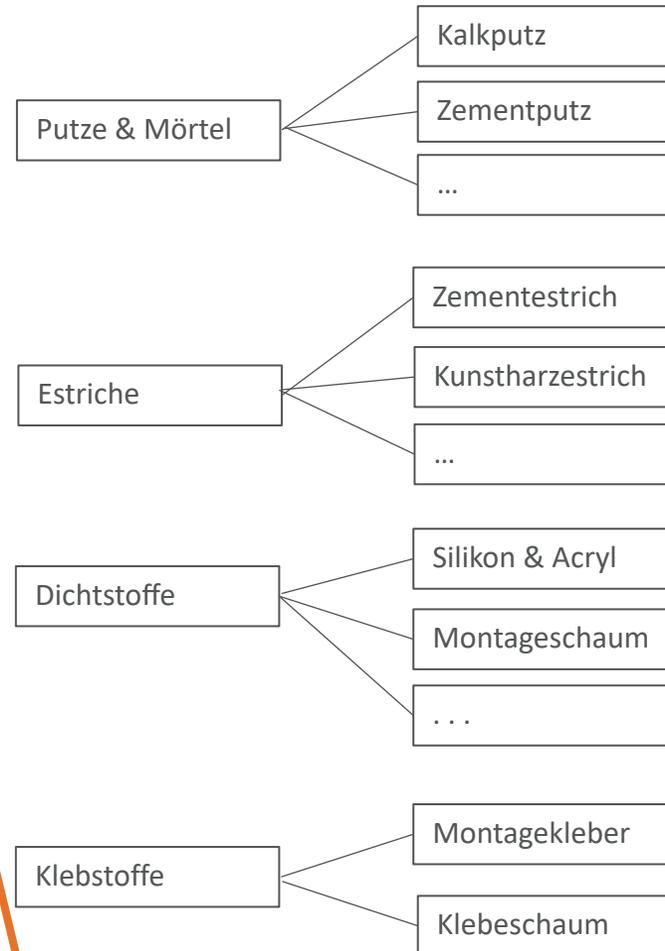
Interessenten an Sortimentsgruppenarbeit aus der Industrie

Sortimentsgruppen anhand des GSKR Mitglieder Baustoffindustrie	Erste Interessenten
Bauchemie	MAPEI, PCI, Saint-Gobain Weber, SCHOMBURG, Sopro
Dämmstoffe	Saint Gobain Isover, Knauf Insulation
Dachprodukte	CREATON
Dachfenster	Roto
Entwässerung/Tiefbau	Aco Tiefbau, Hauraton
Trockenbau	Knauf Gips, Saint Gobain Rigips
Mauersteine/Hochbau	Aco Hochbau
Fliesen und Natursteine	
Tore und Türen	
Noch ohne Sortimentsgruppe	GODELMANN, Schlüter-Systems

Sortimentsgruppe detaillieren und Arbeitsgruppen bilden am Beispiel Bauchemie

Clusterung und Bildung von Arbeitsgruppen erfolgt in Absprache mit den teilnehmenden Industrien und dem DPB

Sortimentsgruppe
Bauchemie
Dämmstoffe
Dachprodukte
Dachfenster
Entwässerung/Tiefbau
Trockenbau
Mauersteine/Hochbau
Fliesen und Natursteine
Tore und Türen



Nächste Schritte (nach der ETIM-Mitgliedschaft)

- **Einzelgespräche mit Industriepartnern nach Bedarf** (Häufige Frage: In welchen Arbeitsgruppen macht es für mich Sinn mitzuarbeiten?)
- **Details-Bestandsaufnahme vorhandener ETIM Baustoff-Klassen und aktuelle Baustoffklassen-Aktivitäten in Holland einholen** (einziges Land, in dem Baustoffklassen derzeit aktiv erarbeitet werden) (KW 2/3)
- **Bereitstellung der Heinze Bauklassifikation durch Herrn Schmidt-Kuhl** (geplant für KW 2)
- **Mögliche Arbeitsgruppen schneiden durch Verfeinerung der ersten groben Sortimentsgruppen** (ab KW 2)
- **Start erster Sortiments-Arbeitsgruppen, sofern ≥ 3 Mitglieder pro Sortiments-Arbeitsgruppe** (ab KW 4)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

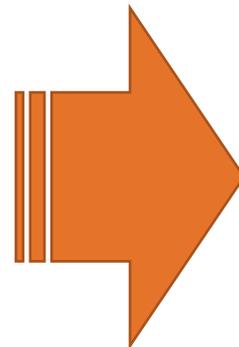
Interessiert?

Bereit zur aktiven Mitarbeit?

Fragen?

Weiterer Informationsbedarf?

Sprechen Sie uns gerne an zu allen Themen
rund um die neue Branchenklassifikation, auch
nach diesem Termin!



Robert Bauer (r.bauer@forbeyond.de)

Heiko Dehne (heiko.dehne@4mediaselling.de)