

› Weltwassertag ‹

Mit Organisation frühzeitig starten

Der 22. März steht traditionell unter dem Motto „Tag des Wassers“ und ein SHK-Unternehmer kann zu diesem Thema ein ganz individuelles Programm gestalten: Sei es, um sich dafür einzusetzen, dass weitere mobile Trinkwasseranlagen in Katastrophengebieten bereitgestellt werden können, sei es, um hierzulande auf die Wichtigkeit der Trinkwasserqualität aufmerksam zu machen und um das dafür nötige Know-how des SHK-Fachmanns werbewirksam zur Schau zu stellen. Der ZVSHK wird im Vorfeld die eine oder andere Unterstützung erarbeiten, die von den Mitgliedsbetrieben der SHK-Organisation im internen Bereich von www.wasserwaermeluft.de abgerufen werden können. Dies reicht von der Presseinformation zum Thema Trinkwasser bis hin zum Trinkwasser-Check, der sich in das Leistungsangebot der Fachbetriebe einbinden lässt.

...Termine ...Fakten
...Informationen

7.–11. März 2006

SHK Essen

.....

5.–8. April 2006

IFH/Intherm Nürnberg

.....

27. April 2006

Bundestagung der Landesinstallateurausschüsse, Berlin

.....

28. April 2006

Erdgasforum, Berlin

.....

20.–27. Mai 2006

15. Unternehmerseminar für das SHK-Handwerk, Mallorca

.....

2./3. Oktober 2006

27. Deutscher Kupferschmiedetag, Bad Honnef

Telefon (0 22 41) 9 29 90
Telefax (0 22 41) 2 13 51
info@zentralverband-shk.de
www.wasserwaermeluft.de

› EAN-Code ‹

Optimierung der Logistikkette

Wie in SBZ 22/2005 berichtet, wird in der Elektro- und Informationstechnik-Branche die EAN (Europäische Artikelnummer) vom Elektrogroßhandel an das Handwerk weitergegeben – in der SHK-Branche verweigert sich dazu die Mehrheit der Großhändler. Nachweisbar stellt sich dar, dass Elektrohandwerker in ihrer Organisationskette erhebliche Kosten einsparen und die Produktivität ihres Unternehmens steigern. Noch nicht thematisiert wurde bisher, ob sich auch auf Seiten der Elektro-Großhändler durch die EAN-Verwendung Vorteile ergeben. Um Näheres zu erfahren, gab es ein Gespräch mit dem Unternehmen Sonepar Deutschland (www.sonepar.de), das heute mit einem Umsatz von über 1,3 Mrd. Euro zu den Führenden im deutschen Elektrogroßhandel gehört. Der ZVSHK erfuhr über Nutzungsvorteile durch den Gebrauch der EAN bei Franz Ernst, Geschäftsführer der IT-Tochtergesellschaft Sonepar Deutschland Information Services.

Matthias Thiel*: Herr Ernst, seit wann geben Sie die EAN an das Handwerk weiter?

Ernst: Wir haben vor ca. zehn Jahren damit begonnen. Fast alle unsere strategischen Lieferanten nennen uns die EAN, die wir dann an den Handwerker in den Produktstammdaten weiterleiten.

Heute führen rund 70 % aller unserer Artikel die EAN mit. Nur in wenigen Randbereichen fehlt sie uns noch.

›› Wir konnten unseren Logistikprozess wesentlich optimieren! ‹‹

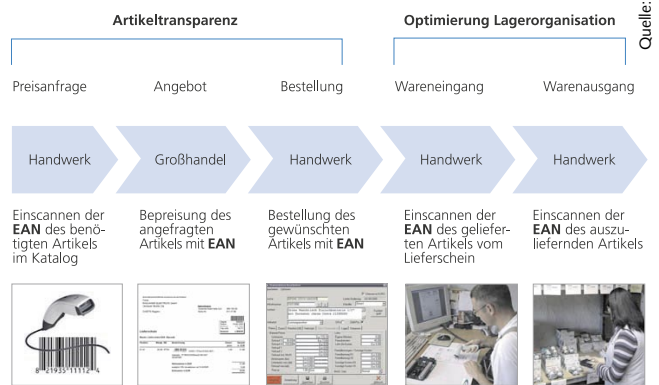
Thiel: Haben sich daraus konkrete Vorteile für Sonepar Deutschland ergeben?

Ernst: Ja, wir konnten unseren Logistikprozess wesentlich optimieren. Dafür war und ist eine eindeutige Identifikation von Artikeln zwingende Voraussetzung. Dies erfüllt die EAN.

Thiel: Wie machen sich die Optimierungsvorteile bei der Lieferung an den Handwerker bemerkbar?

*Matthias Thiel ist Referent für Betriebswirtschaft in der ZVSHK-Geschäftsstelle Potsdam. Aktuelle Informationen zum Thema auch unter www.shk-artikelnnummer.de

Optimierungschancen im betrieblichen Arbeitsablauf



Optimierung der Prozesskette zwischen Handwerk und Großhandel: Die EAN-Nutzung per Software ist schon heute möglich

Ernst: Handwerker, die elektronisch bei uns auf Basis der EAN Artikel bestellen, bestellen eindeutig. Dies hat zur Folge, dass auch die Prozesse auf der Großhandelsseite optimiert werden konnten. Beispielsweise ließ sich die Fehllieferungsquote senken, weil weniger Missverständnisse im Bestellvorgang mit dem Kunden auftraten.

›› Die Weiterleitung der EAN hat zu keinen gravierenden Preissenkungen geführt! ‹‹

Thiel: Konnten Sie nach der Weitergabe der EAN an das Handwerk starke Preisveränderungen im Elektromarkt beobachten?

Ernst: Nein, die Nutzung der EAN hat zu keinen gravierenden Preissenkungen geführt. Sie hat uns vielmehr große Vorteile im Arbeitsablauf gebracht.

Thiel: Halten Sie die EAN auch in der SHK-Branche für durchsetzbar?

Ernst: Ja, natürlich! Es ist mir unverständlich vor dem Hintergrund der Optimierungsvorteile, warum viele SHK-Großhändler bisher die EAN nicht an den Handwerker weiterleiten.

Thiel: Herr Ernst, vielen Dank für Ihre Ausführungen.

Franz Ernst (Elektro-Großhandel) sieht in der EAN nur Vorteile

