

Arge Neue Medien integriert Heizungsindustrie und Endkunden

Datenplattform für die gesamte Branche

Zukunftsweisende Eckpunkte für die gesamte Branche hat die Arge Neue Medien anlässlich ihrer Mitgliederversammlung Ende Oktober beschlossen. Dazu gehören u. a. die aktive Vermarktung des ausgeweiteten Arge-Leistungspaketes, die Integration von Firmen der Heizungsindustrie und die verstärkte Ansprache der Endverbraucher.*



Nicht mit sorgenvollen sondern mit konzentrierten und etwas erschöpften Gesichtern präsentierte sich die Arge-Führung nach der Mitgliederversammlung bei einer Pressekonferenz (v. l.): Dr. Michael Pankow (Vorsitzender), Harald Wipfler (Stv. Vorsitzender) und Konrad Werning (Geschäftsführer)

Mit ihrer Satzungsänderung, die jetzt z. B. auch die Aufnahme reiner Heiztechnik-Hersteller zuläßt, hat die Mitgliederversammlung der Arge Neue Medien am 29. Oktober 1997 in Frankfurt ein zukunftsweisendes und längst überfälliges Signal für die Branche gesetzt. Und dies unter der Anwesenheit fast aller der derzeit 55 zusammengeschlossenen Hersteller, wie der Arge-Vorsitzende Dr. Michael Pankow bekannt gab. Folgerichtig beschloß die Mitgliederversammlung dann auch die Umbenennung von „Arge Neue Medien der deutschen Sanitärindustrie e. V.“ in „Arge Neue Medien der deutschen SHK-Industrie e.V.“ Damit können nun weitere Lieferanten der SHK-Branche Zugang zu den Projekten der Arge erlangen. Dieser Schritt – so der Vorsitzende – stärke die Bedeutung der Arge Neue Medien im Markt und werde die Akzeptanz ihrer Leistungen bei Großhandel und Handwerk nochmals steigern.

Präsenz soll verstärkt werden

Dr. Pankow unterstrich zugleich, daß die Aufnahme weiterer Mitglieder eine besondere Herausforderung in der strategischen

Ausrichtung für die nächsten Jahre ergebe. Entscheidende Zielsetzung sei es allerdings nach wie vor, die jetzt auf eine optimale Basis gestellten Projekte mit allen Kräften in den Markt zu bringen. Für Sanitär-Fachgroßhandel und -Fachhandwerk sei es nun besonders interessant, die verfügbaren, ausgereiften und ineinander verzahnten Lösungen der Arge Neue Medien zu nutzen. Auf den vier Säulen Edifact, Stammdatenversorgung, Computer-Badplanung und Multimedia/Internet sei ein einzigartig umfassendes, geschlossenes Kommunikationssystem aufgebaut worden. Um dies zu untermauern, wolle die Arge Neue Medien in 1998 mehr denn je Flagge zeigen. So würden die Vertriebsaktivitäten u. a. durch eigene Messestände auf der SHK Essen, IFH Nürnberg, SHKG Leipzig und SHK Hamburg intensiviert. Außerdem will die Arge Neue Medien insbesondere mit mehreren „Roadshows“ in zentralen deutschen Städten zusammen mit Großhändlern der jeweiligen Region Präsenz zeigen. Die wichtigsten Herausforderungen der nächsten Jahre sieht der Arge-Vorsitzende in der weiteren Prozeßoptimierung des klassischen Vertriebsweges bei Akquisition, Abwicklung und Service. Der gebündelte,

zielgerichtete Einsatz innovativer Technologien Sorge auch für die Bewahrung und den Ausbau der Kommunikationshoheit, die eindeutig Industrieaufgabe sei.

1998 konzentrierte Vermarktung

Daß man für die neuen Herausforderungen bestens gerüstet ist, betonte anschließend Arge-Geschäftsführer Konrad Werning. Die Arge Neue Medien habe seit der Gründung im Jahre 1988

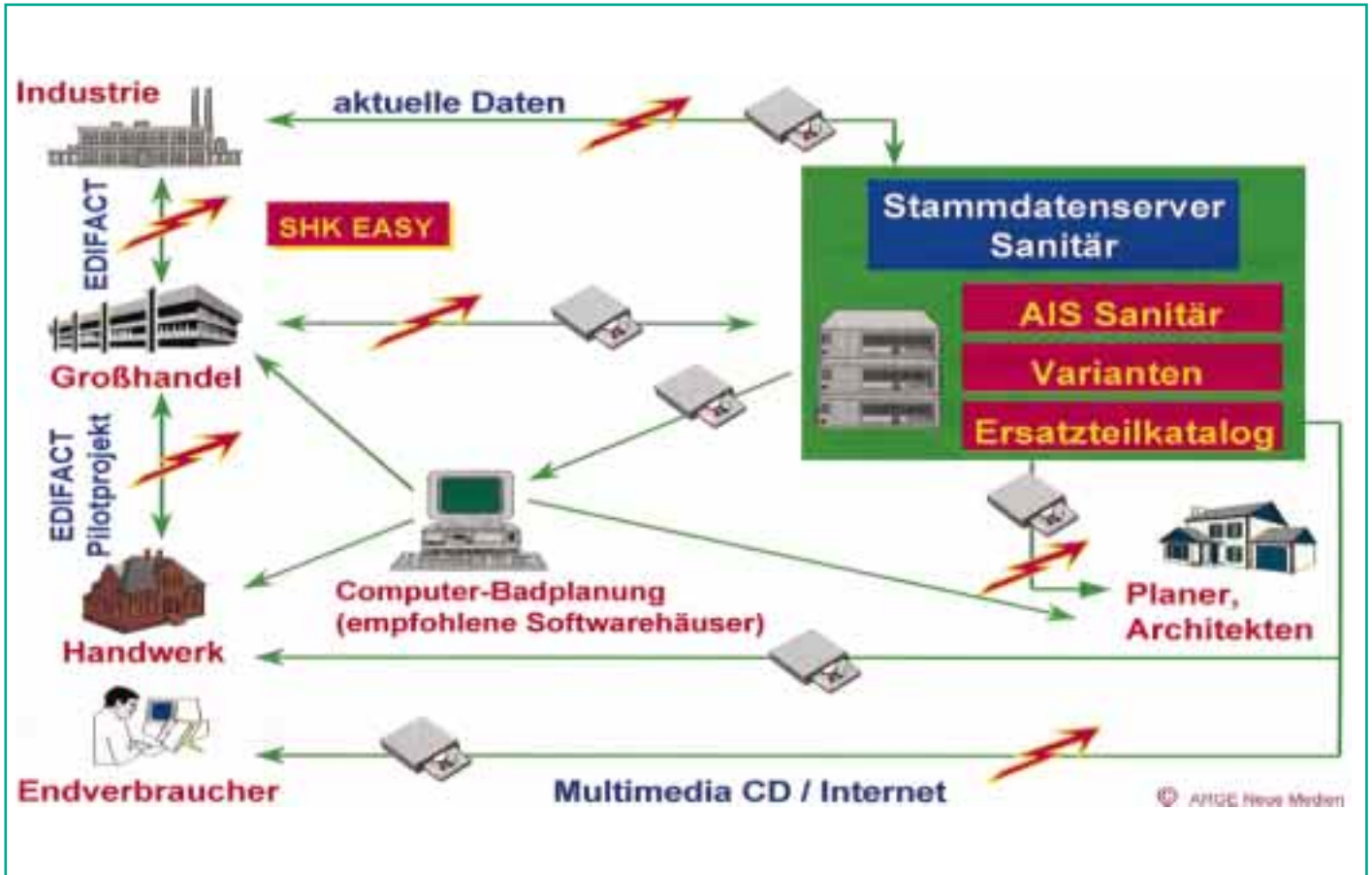
ein klares Profil entwickelt. Dies sei gekennzeichnet durch umfassendes Know-how über die neuesten Informations- und Kommunikationstechnologien, die vertriebsstufenübergreifende Kooperation mit den Marktpartnern und – mit wachsender Priorität – das Angebot marktgerechter, die Leistungsfähigkeit aller Beteiligten stärkender Dienstleistungen. Gemeinsam mit Kooperationspartnern aus Datentechnik, Beratung und Marketing baue man sowohl bei der Projektarbeit als auch bei der Kommunikation auf schlanke, flexible Strukturen.

Nachdem man in den vergangenen Monaten sehr intensiv an der technischen Optimierung der Arge-Leistungen gearbeitet habe, werde 1998 die volle Konzentration auf die Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen gerichtet. Hierfür ist die Geschäftsstelle der Arge durch einen weiteren Mitarbeiter verstärkt worden. Frank Knyer wird Großhandels- und Handwerksunternehmen zukünftig intensive Beratung und Hilfestellung zu den Projekten der Arge Neue Medien – bei Bedarf auch vor Ort – geben.

Mit Internet und CD zum Endverbraucher

Als wesentliche Service-Schiene werde man in Zukunft verstärkt das Internet nutzen. Die Arge Neue Medien biete nicht nur

* Arge Neue Medien der deutschen SHK-Industrie e.V., Bahnhofstraße 1, 33102 Paderborn; Fax: (0 52 51) 29 66 68; Internet: „http://www.arge.de“



Unter Anwesenheit fast aller der derzeit 55 zusammengeschlossenen Hersteller wurde die Satzung der Arge Neue Medien im Rahmen der Mitgliederversammlung so geändert, daß jetzt auch der Aufnahme reiner Heiztechnik-Hersteller nichts mehr im Wege steht

ein regelmäßig aktualisiertes Informationsangebot unter der Adresse „<http://www.arge.de>“, sondern sie stehe den Marktpartnern auch als zentraler Ansprechpartner in allen Fragen der eigenen Internet-Präsenz zur Verfügung.

Die Nutzung des Internets – so Werning weiter – solle dabei auch vor dem Hintergrund forciert werden, daß sich dieses neue Medium sehr gezielt für die Endverbraucherinformation einsetzen lasse. In der verstärkten Ansprache von Bauherren und Modernisierern sehe man eine weitere zentrale Herausforderung für die nächsten Jahre. In diesem Zusammenhang informierte Werning über eine endverbraucherorientierte Multimedia-Anwendung, deren erstmalige Präsentation auf CD-ROM (Auflage ca. 100 000 Stück) zur SHK Essen im März 1998 vorgesehen ist. Sie solle den Nutzern Appetit aufs Bad machen. Zugleich werde die interaktive PC-Anwendung zur Markenprofilierung und zur Nachfragelenkung

in Richtung auf die Vertriebspartner im traditionellen Vertriebsweg beitragen.

Computer-Badplanung: bald 3000 Anwender?

Nach einer Umbruchphase bei Strukturen und Technik könne laut Werning den Computer-Badplanungs-Anwendern im ersten Quartal 1998 ein komplett neuer Datenbestand bereitgestellt werden. Der neue Datenstandard sei vollständig mit den Angeboten des Stammdatenservers integriert. Ganz gleich, ob der Anwender sich für ein Softwareprodukt von DVC, von ICAT oder von M3B entscheide, die Arge Neue Medien stelle durch zentrale Datenpflege für alle drei Programme identische Datenbestände und Updatefrequenzen sicher. Werning stellte klar, daß die Arge Neue Medien von dem jetzt erreichten Leistungsstandard einen deutlichen Schritt nach vorn erwartet. Mit neuen Programmen, deutlich niedrigeren Einstiegspreisen und einem erheblich verbesserten Kosten-/Nutzen-Verhältnis bestehe eine gute Chance, die Zahl der Lizenznehmer von heute ca. 1500 bis

Ende 1998 auf ca. 3000 (verteilt auf drei Softwarehäuser) zu steigern. Die Arge selbst werde hierzu durch intensive Vermarktungsaktivitäten wie z. B. Auftritten bei allen wichtigen SHK-Fachmessen beitragen. Durch umfassende Marketing-Unterstützung der Lizenznehmer – geplant ist u. a. die Bereitstellung endverbraucherorientierter Werbemittel – ist beabsichtigt, die Computer-Badplanung mit deutschen Markenprodukten als Markenzeichen fortschrittlicher Sanitär-Fachgroßhändler und -Fachhandwerker sowie Planungsbüros zu profilieren.

Stammdatenserver ausgereift

Auch bei der Stammdatenserversorgung und bei der Edifact-Datenkommunikation erwartet die Arge Neue Medien nach den Worten ihres stellvertretenden Vorsitzenden Harald Wipfler für 1998 einen deutlichen Schub. Wipfler hob hervor, daß der



Aktuelle Darstellung des Datenverbundes in der Sanitärbranche. Ganz neu ist z. B. die Einbindung des Endverbrauchers

Stammdatenserver und das damit verbundene Softwarepaket inzwischen so ausgereift sei, daß kein moderner Großhandels- bzw. Handwerksbetrieb mehr darauf verzichten sollte.

Datenqualität und -aktualität des Artikelinformationssystems seien 1997 mit großen Anstrengungen erheblich verbessert worden. Es biete jetzt den unmittelbaren Zugriff auf 830 000 Artikel-Stammdaten und 18 000 Produktbilder der angeschlossenen Hersteller. Insgesamt wurden 562 Großhändler und rund 1100 Installateurbetriebe mit den Daten und Programme auf CD-ROM beliefert. 16 Fachgroßhandelsunter-

nehmen – u. a. Pfeiffer & May, Börner & Co und die ISG-Gruppe – nutzen zudem die Möglichkeit des elektronischen, tagesaktuellen Updateverfahrens. Ziel sei, diese Zahl bis Ende 1998 auf mindestens 50 Teilnehmer – schwerpunktmäßig Edifact-Anwender – zu steigern.

Angesichts der vorliegenden technischen Möglichkeiten scheint es sinnvoll und wünschenswert, daß seitens des Sanitär-Fachgroßhandels individuell durchkalkulierte Bruttopreise an das Sanitär-Fachhandwerk weitergegeben werden.

Handlungsbedarf bei Edifact

Deutlichen Handlungsbedarf sieht die Arge Neue Medien bei der Edifact-Datenkommunikation. Die derzeitige Nutzung im Realbetrieb bezifferte Wipfler auf 28 Arge-Mitgliedsfirmen und 255 Betriebsstätten des deutschen Fachgroßhandels. Gleichwohl müsse sich die Zahl der Teilnehmer noch deutlich ausweiten, damit diese Technologie für alle Beteiligten ihr volles Rationalisierungspotential entfalten könne.

Als nächsten Meilenstein habe sich daher die Arge Neue Medien jetzt einen Edifact-Anteil von 30 % der Bestellpositionen zum Ziel gesetzt. Der Zeitpunkt für den Edifact-Einstieg sei für den Sanitär-Fachgroßhandel so günstig wie noch nie: Die jetzt verfügbare, komplette elektronische Auftrags-

abwicklung sei voll einsatzfähig: für Bestellung, Auftragsbestätigung und Rechnung.

Mit „SHK EASY“ stelle die Arge ein praxisbewährtes Softwareprodukt zur Verfügung, das auch kleineren Großhandelshäusern den unverzüglichen Einstieg ermögliche. Für 799,- DM (geringwertiges Wirtschaftsgut) kann der Einsteiger bereits nach einem Tag seine Auftragsabwicklung elektronisch realisieren.

Kurz vor dem Start stehe auch die von Arge Neue Medien, DG Haustechnik und ZVSHK gemeinsam vorbereitete Einbeziehung des Sanitär-Fachhandwerks in die Edifact-Datenkommunikation. Letzte Weichenstellungen erfolgten derzeit bei einem kurz vor dem Abschluß stehenden Pilotprojekt. Ziel dieses Projektes ist es, dem Handwerker den unmittelbaren Start mit einem konkreten Softwareprodukt auf Basis von „SHK EASY“ zu ermöglichen.

Abschließend appellierte die Arge-Führung an die gesamte Branche, vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion um die Schlagkraft des traditionellen Vertriebsweges die „Herausforderung Zukunft“ anzunehmen. Die jetzt zur Verfügung stehenden Technologien könnten erheblich zur Effizienzsteigerung der Fachschiene beitragen und neue Impulse zur Sicherung und zum Ausbau der Marktanteile geben. Die Arge Neue Medien werde dabei auch zukünftig alles daran setzen, ihre Leistungen zeitgemäß weiterzuentwickeln. Mit Stammdatenserver, Edifact und Computer-Badplanung sei die Entwicklung noch nicht abgeschlossen. Auch Multimedia und Internet werden schon bald integrierte Bestandteile des Datenverbundes sein. Die Arge-Führung ist der Ansicht, daß derjenige, der jetzt erst einmal die weitere Entwicklung abwarte, anstatt sich auf den Stand der Technik zu bringen, wie jemand handele, der die Uhr anhält, um Zeit zu sparen. □

Konkrete Ziele für 1998

Die Argen Neue Medien der deutschen SHK-Industrie e.V. hat sich für 1998 unter anderem folgende Ziele vorgenommen:

– **Edifact:** Anzahl der Bestellpositionen von heute ca. 20 % auf 30 % bis Ende 1998 erhöhen

– **Stammdatenserver:** Qualitätsniveau weiter verbessern durch Ergänzungen und intelligentes Komprimieren bzw. Zusammenfassen (laut Wipfler auf ca. 50 % des Bestandes von derzeit 830 000 Artikeln)

– **Computer-Badplanung:** Lizenznehmeranzahl erhöhen von heute ca. 1500 auf 3000 Ende 1998 (verteilt auf drei Softwarehäuser)

– **Multimedia:** Vertrieb von ca. 100 000 Multi-Media CD-ROM an Endverbraucher

Leserbriefe,

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax an die SBZ-Redaktion unter

(07 11) 6 36 72 55

(07 11) 6 36 72 76

oder per Post:

*Gentner Verlag Stuttgart,
SBZ-Redaktion,
Forststraße 131, 70193 Stuttgart*