

ETIM Polska Sp. z o.o.



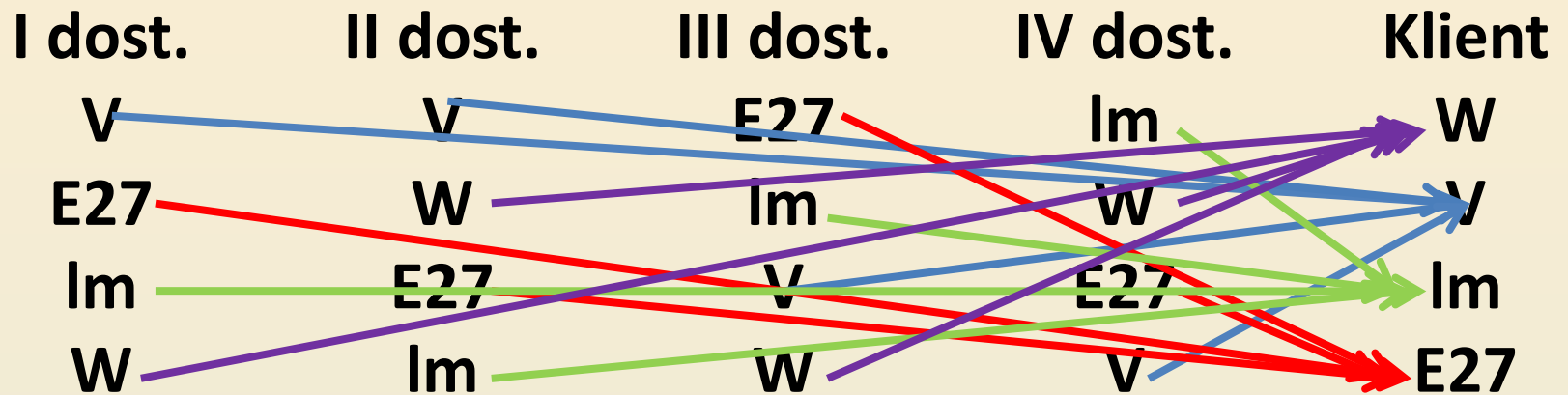
ETIM

Polska

ETIM – co to jest ?

- Jest to międzynarodowy system klasyfikacji towarów w kilku branżach
- Brak hierarchii, wyroby podzielone są na klasy, opisane cechami, a cechy mają przypisane wartości
- W tej chwili większość klas opisuje towary z branży elektrotechnicznej oraz sanitarnej i HVAC
- BMEcat to protokół transmisji danych, w tym informacji zgodnych z ETIM

Opisy wyrobów dzisiaj



Opisy przy użyciu ETIM



Stan projektu w Europie (i nie tylko)

- Australia
- Austria
- Belgia
- Czechy
- Dania
- Finlandia
- Łotwa
- Francja
- Hiszpania
- Holandia
- Niemcy
- Norwegia
- Polska
- Słowacja
- Słowenia
- Szwajcaria
- Szwecja
- USA (początek)
- Wielka Bryt. (rozmowy)
- Włochy

ETIM International

- Stowarzyszenie zarejestrowane w Belgii
- Członkami są narodowe organizacje ETIM lub federacje takie jak SHI czy SHE
- Składka roczna :
 - 6.000 € członkostwo
 - 2.000 € za każdą branżę

ETIM Polska płaci w tej chwili 8.000 €, w razie wejścia w instalacje składka wzrośnie do 10.000

- Komitet techniczny, grupy robocze i website

Stan projektu

- [Home: ETIM Deutschland e.V.](#)
- [CMT – Classes](#)
- [CMT - ETIM Classification Management Tool](#)

Stan w Polsce

- ETIM Polska Sp. z o.o. zarządza całym projektem
- Bazy danych w wersji 5 i 6 po polsku w zakresie elektrotechniki i małej części bazy instalacyjnej
- Pełna synchronizacja polskiej wersji z bazą ETIM International
- Polska wersja nowej międzynarodowej instrukcji BMEcat gotowa do dystrybucji
- Abonament dla użytkowników ustalono na 1.000 zł. lub 500 zł. kwartalnie
- Aktywny udział w ETIM International

Po co **ETIM** u dostawcy ?

- Uporządkowanie i łatwiejsza pielęgnacja własnej bazy danych
- Szybka klasyfikacja i opis nowych produktów
- Znacznie uproszczona komunikacja elektroniczna z klientami
- Znacznie ułatwiona produkcja katalogów i kart informacyjnych, w tym wielojęzycznych
- Poprawa image firmy jako stosującej nowe technologie

Po co **ETIM** u dystrybutora ?

- Uporządkowanie i łatwiejsza pielęgnacja bazy danych, również u poważnych instalatorów
- Znacznie uproszczona, szybsza i pewniejsza komunikacja elektroniczna z dostawcami
- Prostsze i szybsze wyszukiwanie potrzebnych produktów w bazach zawierających setki tysięcy wyrobów
- Ułatwiona i pewniejsza identyfikacja wyrobów
- Możliwość większej automatyzacji procesów PIM przy mniejszej ilości błędów
- Znakomicie sprawdza się w aplikacjach internetowych, zarówno B2B, jak i B2C

Co daje BMEcat ?

- Możliwość przekazywania wszelkich informacji o produkcie – technicznych, logistycznych, finansowych oraz atestów, certyfikatów schematów, zdjęć i innych niezbędnych dokumentów w jednym komunikacie
- W zakresie ETIM język stosowany do opisów przez wysyłającego nie ma znaczenia
- Szybkie, pewne i zautomatyzowane wypełnianie baz danych dystrybutorów - również dzięki narzędziom do weryfikacji
- Oszczędność czasu i zasobów ludzkich, a więc znacznych kosztów, przy poprawie jakości

Branża instalacyjna

- ETIM to przyszłość !!!
- Sporo krajów europejskich już w to „wchodzi”
- Możliwość wykorzystania baz firm-matek
- Firmy polskie zyskują narzędzie do ekspansji w Europie
- ETIM Polska zaangażuje się w pełni w te działania
- Problemy :
 - Finansowanie tłumaczenia
 - Finansowanie bieżącej działalności ETIM Polska
 - Niska znajomość systemu przez rynek instalacyjny
 - Koszty klasyfikacji i modyfikacji własnych baz danych

www.etim.org.pl

www.etim-international.com