

gevis<sup>®</sup>

für den Baustoffhandel

RCG Baustoffhandel Nord GmbH, Sögel



Informationen von Hubert Overesch,  
Geschäftsführer  
RCG Baustoffhandel Nord GmbH

# Anwenderbericht

## RCG Baustoffhandel Nord GmbH

### Sögel

#### Kurzportrait

Die RCG Baustoffhandel Nord GmbH hat ihren Sitz in Sögel. Die Samtgemeinde Sögel liegt ca. 100 Kilometer westlich von Bremen und ist die flächengröße Kommune im Emsland.

Das Unternehmen beschäftigt 30 Mitarbeiter im kaufmännischen und gewerblichen Bereich. Das Unternehmen erwirtschaftete in 2003 ca. 27 Mio. Euro Umsatz. Trotz der gerade im Bausektor angespannten Wirtschaftslage erwartet die RCG Baustoffhandel Nord GmbH für 2004 eine Umsatzsteigerung zwischen drei und vier Prozent. Das Unternehmen ist an drei Standorten vertreten. Neben der Zentrale in Sögel wird an den ca. 40 Kilometer entfernten Orten Esterwegen und Fürstenau das gleiche Sortiment angeboten. Es sind insgesamt 30 Arbeitsplätze installiert. In Sögel ist die Verwaltung zentralisiert. Der Geschäftsbetrieb ist in allen Niederlassungen identisch. Im Bereich Baustoffhandel wird sowohl der Groß- als auch der Einzelhandel abgedeckt. Darüber hinaus wird an allen Standorten das Sortiment eines Haus- und Gartenmarktes angeboten. Der Wettbewerbsdruck auf das Unternehmen ist groß. Zum einen wirkt die Überproduktion der Industrie negativ auf die Preisentwicklung, zum anderen sind die Wettbewerber in direkter Nachbarschaft aktiv. Die Umsatzanteile zwischen gewerblichen und privaten Kunden sind von Standort zu Standort verschieden. Muttergesellschaft der RCG Baustoffhandel Nord GmbH ist die RCG in Münster.



#### **Zusammenfassung:**

- 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Umsatzplanung für 2004 - ca. 28 Mio. Euro
- 2 Haupt-Geschäftsfelder
- 3 Haus- und Gartenmärkte
- 3 Baustoffhandlungen
- Eigener Fuhrpark

# Anwenderbericht

## RCG Baustoffhandel Nord GmbH

### Sögel

---

#### Ausgangssituation vor der gevis-Einführung

Bis zur Einführung des Warenwirtschaftssystems **gevis** für den Baustoffhandel arbeitete das Unternehmen mit dem Produkt **HAPOS**. Dieses Warenwirtschaftssystem, das seit 1992 eingesetzt wurde, hatte seinen Schwerpunkt im Bereich des landwirtschaftlichen Groß- und Einzelhandels und berücksichtigte die besonderen Anforderungen des Baustoffhandels nicht optimal. So wurden z.B. im Unternehmen Bestellungen nicht erfasst, sondern nur die Wareneingänge. Für Lieferscheine und Rechnungen erfolgte eine Nacherfassung. Die Bestände der Außenstellen waren nicht online verfügbar. Das alte System basierte auf MS-DOS, eine strukturelle und inhaltliche Weiterentwicklung des Altsystems fand nicht weiter statt. Vor diesem Hintergrund sollte ein modernes und flexibles Datenbank-basiertes System implementiert werden.

#### Entscheidungsprozess / Entscheidung

Im Entscheidungsprozess stand **gevis** als Neuentwicklung – mit den spezifischen Lösungen für den Bereich Baustoffhandel – gegen etablierte Wettbewerbsprodukte, die z.T. erfolgreich im Markt eingeführt sind. Diese Produkte wurden im Rahmen von Präsentationsveranstaltungen geprüft und mit **gevis** verglichen. In diesen Entscheidungsprozess war ebenfalls der Gesellschafter der RCG Baustoffhandel Nord GmbH beteiligt. Dies geschah auch vor dem Hintergrund, das Rechnungswesen in der Zentralbuchhaltung des Konzerns zu integrieren.

Die Entscheidung fiel im Oktober 2002 endgültig für **gevis**. Eine klare Entscheidungsgrundlage war die Realisierung aller wichtigen Funktionsabläufe, die im modernen Baustoffhandel benötigt werden. Darüber hinaus war wichtig, dass:



- **gevis** auf die Anforderungen der Anwender abzustellen ist („mit wenigen Mausklicks zum Ergebnis“)
- der tabellenförmige Aufbau vieler Erfassungsberichte anderen Microsoft-Produkten ähnelt und den Anwendern „vertraut“ ist (intuitives Erlernen der Softwarefunktionen und ihrer Bedienung)
- umfangreiche Filtermöglichkeiten schnell zu aussagestarken Informationen führen (Navigate Funktion)
- alle Auswertungen online im Zugriff sind
- Schnittstellen zum Rechnungswesen des Konzerns realisiert wurden

#### Einführungsphase

In den Gesprächen, die der Einführungsphase voran gingen, vereinbarten die Projektverantwortlichen beider Unternehmen, eine Testdatenbank in Sögel zu installieren. Ziel war, die Geschäftsprozesse zu analysieren, in **gevis** abzubilden, die zu entwickelnden Punkte zu beschreiben und der **GWS** als Realisierungsvorgabe zu übermitteln. Die Installation der Testdatenbank erfolgte im Dezember 2002. Die Test- und Abstimmungsphase war im März 2003 abgeschlossen. Durch die Testinstallation konnten die Mitarbeiter **gevis** für den Baustoffhandel kennenlernen und die Bedienung der Software üben. In diesen Prozess waren der Projektverantwortliche der RCG Baustoffhandel Nord GmbH, der Ansprechpartner der Konzernzentrale und die verantwortlichen Mitarbeiter mit Branchenerfahrungen aus den **GWS**-Abteilungen „Produktmanagement“ und „Branchenentwicklung“ eingebunden.

# Anwenderbericht

## RCG Baustoffhandel Nord GmbH

### Sögel

---

Es erfolgte in dieser Vorbereitungs- und Einführungsphase eine klare Trennung zwischen zu optimierenden Funktionen der Software und Anpassungswünschen des Kunden. Zu beiden Segmenten wurden die Informationen ausgetauscht, wobei aus den Aufgabenstellungen eine klare Priorisierung abgeleitet wurde: Optimierung der Funktionen hatte Vorrang vor ergänzender Entwicklung.

In der Einführungsphase wurden insgesamt ca. 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zentral in Münster ausgebildet. In Abhängigkeit von den jeweiligen Aufgaben wurden alle **gevis**-Funktionen geschult. Dabei handelte es sich um „geschlossene“ Schulungen.

In der Einführungsphase wurden auch die Daten aus dem Altprogramm in **gevis** übernommen. Dies waren insbesondere die Bestandsinformationen, die Angebote sowie der Artikelstamm. Die Debitoren- und Kreditoren-Informationen wurden neu angelegt, da das Konzernsystem die Adressen führend verwaltet. Beim Echtstart konnte das Unternehmen so auf „saubere“ Bestände inkl. der Einkaufspreis-Historie rückwirkend bis 2002 zurückgreifen.

Der Echtstart des Systems erfolgte am Montag, 17. März 2003.

#### Echtstartphase

In den ersten drei Wochen nach Echtstart-Beginn waren die Projektmitarbeiter der **GWS** an jeden Standort präsent, um diese wichtige Phase zu begleiten. Ihre Aufgabe war sowohl die Unterstützung bei den Abläufen im Tagesgeschäft, also eine klassische „stand-by“-Funktion, als auch die Detail-Anpassung der Lösung im „Fein-Tuning“ (dem sog. Customizing). In dieser Phase wurde das Unternehmen ebenfalls von einem Mitarbeiter der Konzernzentrale unterstützt.

#### Einsatzgebiete

**gevis** wird im Unternehmen in allen Bereichen des Baustoffhandels bis auf das Rechnungswesen durchgängig eingesetzt. Alle Prozesse, vom Einkauf über das Lager bis hin zum Verkauf, werden durch das integrierte System unterstützt. Der Einzelhandelbereich inkl. der integrierten Kaschierlösung läuft unter **gevis**. Alle Außenstellen sind online über Standard-Festverbindungen mit der Zentrale verbunden. Zu den besonderen Prozessen, die **gevis** für den Baustoffhandel unterstützt, gehören u.a.:

- eine praxisgerechte Baustellenverwaltung
- die Verarbeitung von Dimensionsartikeln, Folgeartikeln und Setartikeln
- eine umfangreiche Angebotsverwaltung mit Wieder-vorlagefunktionen
- die sicherere Abwicklung von Pendant-Geschäften, gleichgültig ob als Strecken- oder Kommissionsgeschäft
- ein aussagekräftiges Aktionsmanagement
- umfangreiche und kundenorientierte Einzelhandelsfunktionen
- ein automatisches Bestellwesen über Scanner
- die branchennahe Leergutabwicklung
- zielführende, aussagekräftige Management-Informationen



# Anwenderbericht

## RCG Baustoffhandel Nord GmbH

### Sögel

---

Neben dem Baustoffhandel wird für den Einzelhandelsbereich (Haus- und Gartenmarkt) das Einzelhandelskonzept der Muttergesellschaft (RCG) eingesetzt. Mit deren Tochter, der Terres GmbH, arbeitet das Unternehmen auf Basis eines Standardartikelverzeichnisses zusammen. Diese Verbundorientierung erschließt dem Unternehmen signifikante Einsparungspotenziale. Im Einzelhandel wird mit Regaletiketten gearbeitet, d.h. die Ware wird nicht separat ausgezeichnet.

#### Vorteile durch den gevis-Einsatz



Jeder der 30 Benutzer kann seine Erfassungs- und Bearbeitungsmasken individuell gestalten. Das bedeutet, dass er nur das auf dem Bildschirm sieht, was er wirklich benötigt. Diese Flexibilität sorgt dafür, dass sich jeder Anwender auf das wesentliche konzentrieren kann. Auch nach einem Software-Update sind diese Einstellungen sofort verfügbar.

Die Navigate-Funktion in gevis (Standard MBS Navigation), erlaubt an jeder Stelle des Programms die Verzweigung (Navigation) in verschiedene Informationsebenen. Das bedeutet z.B.: die online-Warenbestandsliste gibt einen kumulierten Umsatz der Artikelobergruppe an. Navigate verzweigt jetzt auf den Artikel oder den Auftrag, der zu dem Umsatz geführt hat. Einfach und per Knopfdruck. Dadurch sind auch Nachkalkulationen sofort am Bildschirm möglich.

An den Verpackungseinheiten sind Umrechnungsfaktoren hinterlegt, und zwar unterschieden nach Einkauf und Verkauf. Damit haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen hohen Komfort in der Bestell- und Auftragserfassung. Die Artikelnummern und EAN-Codes der Lieferanten werden im System verwaltet und in die eigenen Artikelnummern umreferenziert.

Die Abwicklung der Pendant-Geschäfte – gleichgültig ob als Strecken- oder Kommissionslieferung über das Lager – erlaubt eine direkte Verknüpfung der Prozesse Bestellung und Verkaufsauftrag in einer Erfassung. Das beschleunigt die Abläufe und macht die Prozesse sicher.

Der unmittelbare Zugriff aus jedem Programmreich auf alle wichtigen Debitoren- und oder Kreditoreneinrichtungen - ohne dass die Programme gewechselt werden müssen - bringen eine große Transparenz in alle Abläufe. Gleichgültig ob es sich dabei um die Information über das Kreditlimit oder über Informationen zu letzten Bestellungen inkl. der Preishistorie handelt: gevis für den Baustoffhandel liefert diese Daten auf Knopfdruck oder Mausklick.

Durch den konsequenten Einsatz der online Lösung sind alle Informationen an allen Standorten verfügbar. Das gilt auch für Lagerbestände. Dadurch wird das Prinzip der kapitalschonenden Lagerhaltung optimal unterstützt.

Alle Informationen können per Knopfdruck automatisch in Microsoft-Produkte exportiert und dort (z.B. in Excel) weiterverarbeitet werden. Das gilt auch für Debitoren-Stammdaten, die Grundlage für ein Serien-Werbeschreiben aus MS-Word sein können.

Durch bessere Auswertungen werden die Deckungsbeiträge einzelner Artikel transparent dargestellt. Damit wird eine optimale Grundlage geliefert, Renditen nachhaltig zu verbessern.

gevis für den Baustoffhandel ermöglicht ein besseres Controlling, ob Preise richtig kalkuliert und die relevanten Artikel korrekt ausgezeichnet sind.

# Anwenderbericht

## RCG Baustoffhandel Nord GmbH

### Sögel

---

#### Technische Infrastruktur

Installiert sind:

- 2 Server (im Rechenzentrum der RCG)
- 30 PC-Arbeitsplätze an drei Standorten
- div. Router
- 18 Drucker an drei Standorten
- Online-Verbindungen über VPN

#### Zukünftige Planungen

##### • **Standard-Artikelverzeichnis**

Auch für den Bereich Baustoffhandel soll das Standardartikelverzeichnis mit all seinen Vorteilen zukünftig besser genutzt werden. Damit werden Rationalisierungspotenziale freigesetzt, die sonst nur in homogen organisierten Handelsketten zu erzielen sind.

##### • **Modernes Kunden-Informations-System**

Das heutige Kunden-Informationssystem soll weiter ausgebaut und verfeinert werden. Dazu gehören u.a. Informationen über Geburtstage wichtiger Partner mit Wiedervorlatesystem, Angaben über Einkäufe, die der Kunde beim Wettbewerb getätigt hat, Hinweise über Sortimentsentwicklungen beim Kunden sowie Preisinformationen der Konkurrenz.

##### • **Permanente Weiterentwicklung**

gevis wird in Zusammenarbeit mit Kunden und den Verbänden und durch die Anregungen der GWS-Arbeitskreise ständig weiterentwickelt. Im Rahmen des GWS-Lizenzmodells profitiert die RCG Baustoffhandel Nord GmbH automatisch und kostenlos von diesen Neuerungen.

#### Zusammenfassung / Resümee

„Jede Umstellung auf ein neues EDV-System bringt eine gewisse Unruhe ins Unternehmen“, so fasst Hubert Overesch, Geschäftsführer des Unternehmens, seine Eindrücke zusammen. „Gemeinsam mit den Mitarbeitern der GWS haben wir die Anforderungen realisiert und konnten uns auf die Zusagen der verantwortlichen Mitarbeiter in jeder Phase verlassen“, so der Geschäftsführer weiter. „Natürlich sind wir auch an die Grundsatzentscheidungen unserer Muttergesellschaft gebunden. Aber wir würden uns auch sonst wieder für gevis von der GWS entscheiden“.



Hubert Overesch, Geschäftsführer der RCG Baustoffhandel Nord GmbH (rechts im Bild) und Systemkoordinator Uwe Hanneken berichten über den Einsatz von gevis für den Baustoffhandel.