

JOURNAL

Das Magazin für Geschäftspartner der GWS

Sonderausgabe
für E/D/E-Mitglieder



Erfahrungsberichte aus der Praxis

E/D/E-Mitglieder berichten über ihre Zusammenarbeit mit der GWS

Effizienz von Anfang an: ELVISpro

Bewährt von A wie Arbeitsschutz bis Z wie Zerspanung

Einigkeit macht stark

Der Arbeitskreis der ELVISpro-Anwender im E/D/E



2 Inhalt

Seite 3 Editorial

Seiten 4/5 GWS – der Softwareanbieter für Mitglieder von Verbundgruppen und Verbänden

Seiten 6/7 „Wir stellen sicher, dass am Ende steht, was am Anfang versprochen wurde.“

Seite 8 Einigkeit macht stark – der Arbeitskreis der ELVISpro-Anwender im E/D/E

Seite 9 Haustechnik Handels-GmbH, Treuen: Ablösung der Papierablage durch s.dok und s.scan

Seiten 10–13 Erfahrungsberichte – E/D/E-Mitglieder berichten

Seiten 14–17 Effizienz von Anfang an: ELVISpro für Mitgliedsunternehmen des E/D/E

Seiten 18/19 Verbundkommunikation: Kosteneinsparungen sind messbar

Impressum

Das GWSjournal wird herausgegeben von der:

GWS Gesellschaft für
Warenwirtschafts-Systeme mbH
Krögerweg 10, 48155 Münster

Redaktion
Liane Ahrens Tel.: +49 (0)251 7000 3816
Sonja Eming Tel.: +49 (0)251 7000 3810
Thomas Junglas Tel.: +49 (0)251 7000 3933

Wir danken allen, die an dieser Ausgabe
mitgewirkt haben.

© GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH / 2008



Sehr geehrte Damen und Herren,

3

das am Markt verfügbare Angebot an Warenwirtschaftssystemen ist vielfältig. Selten sind die Programme aber auf die besonderen Bedürfnisse des Produktionsverbindungshandels (PVH) zugeschnitten. Mit dieser Sonderausgabe des GWSjournals möchten wir, die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH und das E/D/E Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH, Ihnen zeigen, dass die Warenwirtschaftslösung gevis, bei E/D/E-Mitgliedern unter dem Namen ELVISpro bekannt, genau dort ansetzt, nämlich bei den Anforderungen verbundgruppen- und verbandsorientierter Mitgliedsunternehmen des technischen Großhandels.

Erfahren Sie, wie ELVISpro in enger Zusammenarbeit mit dem E/D/E-Arbeitskreis – bestehend aus Vertretern der Mitgliedsunternehmen aller Größen und Branchen, dem E/D/E und der GWS – als eine ausgereifte, anwenderfreundliche und kostengünstige Branchensoftware entwickelt wurde. Die permanente Weiterentwicklung sorgt für innovative Funktionserweiterungen und für noch effizientere Arbeitsabläufe. Diese tragen zu höherer Produktivität, Qualität, Flexibilität und Wettbewerbsfähigkeit bei. Lesen Sie hierzu die Seiten 14–17. Dort finden Sie einen Auszug der aktuellen Version gevis G4.5.

Die erfolgreiche Partnerschaft unserer Unternehmen besteht seit Februar 2006. Ihr vorausgegangen war eine intensive Prüfung der am Markt verfügbaren Branchenlösungen. Für die Entscheidung zugunsten der GWS sprachen die Substanz des Unternehmens, die einzigartige parametrisierbare Branchenlösung, das Betreuungskonzept und die Basis von Microsoft Dynamics™ (NAV) sowie die große Erfahrung im Bereich des Großhandels. Eine damit verbundene strategische Neuausrichtung veranlasste das E/D/E, in dem dafür verantwortlichen Bereich eBusiness, neben den Arbeitskreisaktivitäten und dem Trouble Management zusätzliche Aufgabenstellungen wie Beratungs- und Vertriebsaktivitäten und Projektbegleitung zu etablieren. Zu den zahlreichen Mitgliedsunternehmen, die ELVISpro im Einsatz haben, zählen Unternehmen aus allen Segmenten des Großhandels: von Arbeitsschutz über Baubeschlag, Maschinen- und Werkzeug-, Sanitär- und Stahlhandel. Was einige dieser Unternehmen über unsere Lösung berichten, erfahren Sie auf den Seiten 10–13.

Für alle Händler ist die GWS ein aktiver Partner, der mit seiner Branchenlösung einen prozessoptimierten und reibungslosen Ablauf in den Unternehmen garantiert und umfassende Dienstleistungen anbietet. Wir sind sicher, dass auch Ihr Unternehmen von dieser Lösung profitieren wird.

Notker Pape
Geschäftsführer E/D/E Einkaufsbüro
Deutscher Eisenhändler GmbH

Helmut Benefader
Geschäftsführer GWS Gesellschaft
für Warenwirtschafts-Systeme mbH



„Innovationen sind nicht marktgetrieben, sie treiben den Markt.“

4 GWS – der Softwareanbieter für Mitglieder von Verbundgruppen und Verbänden

Integrierte Geschäftsprozesse verbessern den Unternehmenserfolg

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme mbH mit Hauptsitz im westfälischen Münster ist der führende Anbieter von ERP- und Verbund-Systemen für die Handels- und Dienstleistungsbranche in Deutschland. Mit über 200 Mitarbeitern an 4 Standorten betreut das Unternehmen, das zu den größten IT-Arbeitgebern in Nordrhein-Westfalen zählt, mehr als 1.000 Kunden aus den Bereichen des technischen Großhandels, Agrar-, Lebensmittel- sowie dem baustofforientierten Groß- und Einzelhandel. Neben lokalen und regional aktiven Händlern und deren Niederlassungen zählen so bekannte Namen wie die Hilton-Hotelkette in Deutschland und Österreich, Borussia Dortmund sowie die BÄKO-Genossenschaften und die AGRAVIS in Münster zu den Kunden. 2007 konnte so ein Umsatz von mehr als 24 Millionen Euro erzielt werden.

Gründung

Als die GWS 1992 gegründet wurde, standen genossenschaftlich organisierte Unternehmen im Mittelpunkt. Sie wurden bei der Entwicklung, Beschleunigung und Optimierung ihrer IT-Systeme unterstützt. Diese Ausrichtung zeigte sich auch in der Gesellschafterstruktur der GWS, zu der unter anderem die GAD eG Münster, die FIDUCIA IT Karlsruhe, die AGRAVIS Raiffeisen AG und eine eigens gegründete GWS Förder- eG gehören.

Ausbau

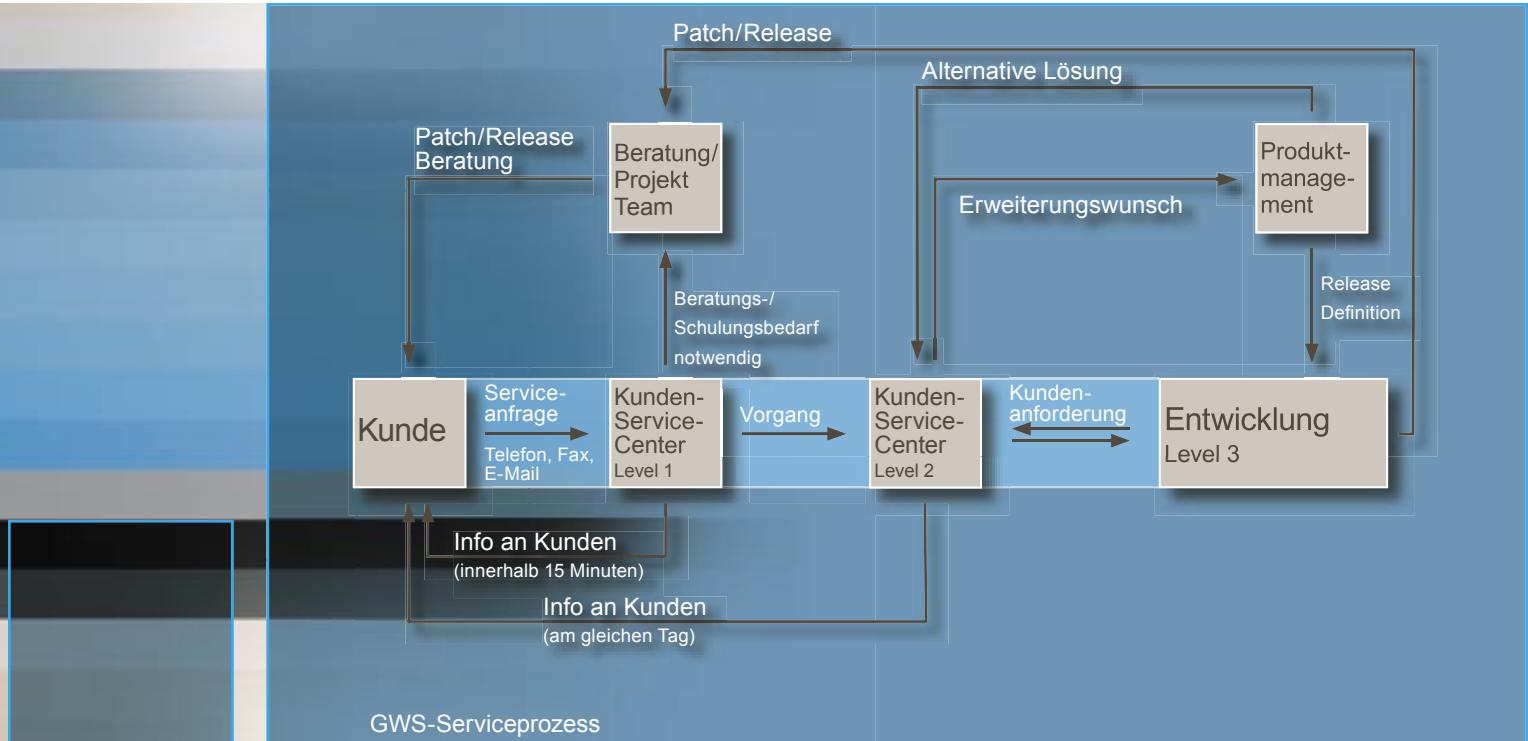
2005 begann der kontinuierliche Ausbau der Geschäftstätigkeit auf nichtgenossenschaftliche Unternehmen. Ein Jahr später wurde ergänzend die NEUTRASOFT IT für den Handel GmbH & Co. KG, Spezialist für IT-Lösungen im Bereich Holz- und Baustoffhandel, übernommen.

„Basierend auf unserem Wissen um die Prozesse im genossenschaftlichen Handelsumfeld war es nur logisch, diese Kompetenz auch den anderen Handelssparten anzubieten“, so Helmut Benefader, Geschäftsführer der GWS.

Fokus

Der Fokus der GWS-Arbeit liegt dabei wie zu Gründungszeiten auf der Software gevis – einer Branchenlösung auf Basis von Microsoft Dynamics™ (NAV), früher NAVISION. Sie ist aufgrund der Verbreitung und ihrer vielfältigen Funktionalitäten ein Standard im Handel. Diese große Bedeutung belegt auch die GOLD CERTIFIED Partnerschaft mit dem amerikanischen Softwarehersteller Microsoft®.

Um die Branchenlösung zu vermarkten, bedient sich die GWS eines eigenen qualifizierten Vertriebs. Zudem werden zahlreiche Kooperationen mit Verbänden und Verbundgruppen gepflegt. Die Zusammenarbeit insbesondere mit dem E/D/E ist ein sehr gutes Beispiel dafür. Hier unterstützt das Team des Bereichs eBusiness mit seinem Bereichsleiter Martin Reinke den Vertrieb. Durch das



5

Lizenzmodell „Miete“ haben Anwender und somit auch die Mitglieder von Verbundgruppen monatlich kalkulierbare Kosten. Das Mietfinanzierungsmodell sucht am Markt seinesgleichen und ist ein zentrales Alleinstellungsmerkmal der GWS.

Motivierte Mitarbeiter

Neben der ständigen Verbesserung der Software legt die GWS großen Wert auf Mitarbeitermotivation und -bindung. Eine sehr geringe Fluktuation und die mehrfach erhaltene Auszeichnung im Ranking „TOP 100 Unternehmen im deutschen Mittelstand“ zeigen die Erfolge dieser Anstrengungen: 2005 erhielt die GWS den Preis in der Kategorie „Ausgezeichnete Innovationen im deutschen Mittelstand“, ein Jahr später im Bereich „Die 100 innovativsten Unternehmen im Mittelstand“.

Einführungsmethodik

Geht es um die Integration des ERP-Systems ELVISpro bei einem Kunden, so folgt die GWS streng einer ergebnisorientierten Einführungsmethodik. Das heißt: Klare Zielstellung der Integration ist es, die anfallenden betrieblichen Abläufe in einem Handelsunternehmen zu organisieren und zu beschleunigen, die mit der ineffektiven Verwaltung verbundenen Aufwendungen und Kosten zu reduzieren und so zu einer Steigerung des Ertrags und zum Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit beizutragen. Entscheidend ist dabei die exakte Einhaltung der mit dem Kunden vereinbarten Kosten- und Zeitrahmen.

Beispiel Projektplan zur gevis-Einführung



* Abbildung der Geschäftsprozesse in gevis



Wir begleiten Sie, bis sich Ihr Projekt rechnet und auch darüber hinaus!

Thomas Junglas,
Teamleiter
Marketing & Partner-
management der
GWS Gesellschaft für
Warenwirtschafts-
Systeme mbH



6 „Wir stellen sicher, dass am Ende steht, was am Anfang versprochen wurde.“

Eine strategische Säule der GWS Branchenprodukt- und Unternehmensphilosophie ist die Erreichung der gemeinsam mit unseren Kunden vereinbarten Ziele. Bei der geplanten Einführung von ELVISpro sind dies Funktionalität, Kosten und Zeit. 3/4 aller EDV-Projekte in der Wirtschaft werden laut Studien nicht erfolgreich zu Ende gebracht, zumindest nicht so, wie ursprünglich geplant. Dazu zählen z. B. Budgetüberschreitungen oder spätere Echtstarttermine. Gründe dafür sind ein zu geringes Budget, sich häufig ändernde Projektziele/-inhalte, nicht ausreichende Manpower bzw. qualifizierte Mitarbeiter oder qualitative Mängel in der Projektarbeit. Nicht so bei der GWS.

Wie arbeiten wir?

Durch eine erfolgreiche Projektmethodik, die wir als ein ganzheitliches Konzept sehen, möchten wir gemeinsam mit Ihnen die vereinbarten Ziele erreichen. Wichtige Schwerpunkte sind die genaue Festlegung der Projektziele und möglicher Risikofaktoren, die Projektorganisation, das Handbuch zur Projektabwicklung, das Projekt-Coaching-Team, das Vorprojekt bzw. die Analysephase, die Kommunikation untereinander und die gemeinsame Festlegung des Echtstart-Termins in Verbindung mit unserer Releaseplanung.

Projektziele

In Projekten sind Ziele ausschlaggebend für den Projekterfolg. Schließlich entspricht das

Projektziel der Projektlösung. Wir achten darauf, dass ein Projekt nicht zu viele Ziele verfolgt, um Zielkonflikte zu vermeiden. Notfalls müssen die Ziele priorisiert und nacheinander realisiert werden. Sehr wichtig ist, dass allen Projektbeteiligten die Projektziele bekannt sind und der Kunde diese intern kommuniziert.

Projektorganisation

Das Projekt „Einführung ELVISpro“ ist im Vergleich zu der restlichen Organisation in einem Unternehmen ein „Fremdkörper“. Statt sich mit dem routinierten Tagesgeschäft zu befassen, wird hierbei Neues geschaffen, werden Veränderungen vorgenommen etc. Daher ist eine Eingliederung von Projekten in die bestehende Organisation von großer Bedeutung für die Einführung in ein Unternehmen.

Handbuch zur Projektabwicklung

Grundlage der einheitlichen und strukturierten Vorgehensweise, als Bestandteil unserer Methodik, ist das Projektmanagement-Handbuch. In diesem sind für unsere Mitarbeiter organisatorische Grundregeln und Standards der GWS hinterlegt. Es ist unternehmensweit und für jedes unserer Projekte bindend. Auf dieser Basis werden branchenbezogene Projektleitfäden mit entsprechenden Checklisten, Vorlagenmandanten und Parametereinstellungen erstellt. Die Dokumente und Vorlagen werden aufgrund der spezifischen Themen entsprechend angepasst und dokumentiert.



Axel Büscher,
Branchenvertrieb
GWS Gesellschaft
für Warenwirt-
schafts-Systeme
mbH



Martin Reinke,
Bereichsleiter
eBusiness,
E/D/E Einkaufs-
büro Deutscher
Eisenhändler
GmbH



René Graute,
Teamleiter
eBusiness,
Beratung + Vertrieb
E/D/E Einkaufsbüro
Deutscher Eisen-
händler GmbH

Projekt-Coaching-Team (Unterstützung im Projekt)

In der Abteilung Produktmanagement ist ein Team eingerichtet, das im Wesentlichen für die erfolgreiche und reibungslose Erfüllung aller Aufgaben im Bereich des Datenmanagements verantwortlich ist. Die Aufgaben dieses Teams beinhalten unter anderem Datenübernahmen, das Katalogmanagement, Themen zum Standardartikelverzeichnis sowie zu Bewegungsdaten (EDI) und diversen Integrationen zu vor- und nachgelagerten Systemen. Außerdem werden hier in Abstimmung mit der Projektleitung abweichende Parametereinstellungen zum Vorlagendokumenten beraten und vorgenommen.

Vorprojekt/Analysephase

Ziel der Vorprojekt-/Analysephase ist es, dass die Entscheidung zum Projektstart getroffen wird. Ihre formulierten Aufgabenstellungen und Anforderungen werden von uns gemeinsam mit Ihnen analysiert. Auf dieser Grundlage erhalten Sie eine qualifizierte Empfehlung über die Machbarkeit der Einführung unserer Branchenlösung unter Berücksichtigung unserer Releaseplanung in Ihrem Unternehmen. Diese kann beinhalten: qualitative/quantitative Angaben zur Zeitplanung, den Ressourcen, den betroffenen Fachbereichen, der Wirtschaftlichkeit sowie zu erkannten Risiken. Besonders wichtig sind Informationen zur Hardwareauswahl. Nach erfolgreichem Abschluss der Projektphase erhalten Sie ein verbindliches Angebot.

Kommunikation

Ein wesentlicher Bestandteil unserer Projektmethodik ist die notwendige Kommunikation. Abteilungen, die eine neue Software einsetzen sollen, fangen an, Widerstände zu entwickeln. Aufgrund mangelnder Information entstehen bei Mitarbeitern oft z. B. Ängste um den Arbeitsplatz und Unsicherheiten bezüglich der zukünftigen Arbeitsinhalte oder -abläufe. Ein effizienter Einsatz der neuen Lösung wird zumindest anfänglich verhindert. Solche Widerstände müssen bereits im Vorfeld adressiert werden, nicht erst bei oder nach der Softwareeinführung.

Echtstart-Termin/„Point of no Return“

Während der ersten 25 % eines Projektes (also in der Vorbereitungsphase bestehend aus Workshops, Organisationsgespräch, Datenübernahme, Hardwareanalyse) tauchen ca. 60 % aller möglichen Probleme auf. Nach dieser Periode führen die meisten Bemühungen, das Projekt und somit auch Termine zu ändern, bereits zu erheblichen Mehraufwendungen. Nach Abschluss dieser Phase besteht für beide Parteien die Möglichkeit, den bis zu diesem Zeitpunkt geplanten Echtstart-Termin zu verschieben. Wenn beide Partner diesen „Point of no Return“ überflogen haben, dann ist der Zielflughafen näher als der Abflughafen. Der Echtstart-Termin ist nun fest fixiert. Unsere ganzheitliche Projektmethodik stellt sicher, dass die Einführung von ELVISpro termingerecht, kostengünstig und in hoher Qualität durchgeführt wird.



8 Einigkeit macht stark

Der Arbeitskreis der ELVISpro-Anwender im E/D/E

Als sich die E/D/E-Mitglieder unter den damaligen ELVIS-Anwendern im Dezember 2004 bei der BOG in Münster trafen und Anzeichen der Insolvenz des Softwarehauses vernahmen, da hatte der Arbeitskreis ELVIS seine Bewährungsprobe schon bestanden, bevor es ihn richtig gab. Wenn schon der Lieferant des Warenwirtschaftssystems aufhört zu bestehen, warum, so die Frage, muss dann die Software selbst außer Betrieb genommen werden? Die Anwender waren sich einig in der Antwort, dass es ELVIS weiter geben und jeder Nachfolger einen reibungslosen Übergang gewährleisten müsse. Diese Einigkeit in der Krise machte allen anderen Spielern auf dem Feld klar: Ohne die gemeinsam starken Anwender würde es keine Lösung geben.

Schon bald begannen die Gespräche mit der GWS als möglicher Nachfolger der BOG. Zwar reflektierte man im E/D/E noch über Baustein- oder Projektlösungen, aber die Marschrichtung stand. Der Arbeitskreis ELVIS hatte sich gefunden und sorgte fortan dafür, dass die Anwender nicht zur Manövriermasse bilateraler Vereinbarungen unbekannten Inhalts zwischen dem E/D/E und der GWS wurden. Wer zahlt, schafft an, so lautet die gute alte Regel, und zahlen tun schließlich so oder so die Anwender – auch für ihren Verband.

Nur wer diese Geschichte kennt, versteht die Rolle, die der Arbeitskreis seitdem im Dreieck Anwender-GWS-E/D/E spielt. Hier werden

Probleme offen angesprochen und sachlich erörtert, hier werden Weiterentwicklungen der Software angeregt und aufgenommen, hier knallt es schon mal hinter den Kulissen, aber zugleich wird dafür gesorgt, dass ein gutes Arbeitsklima es ermöglicht, die bei einem so wichtigen Gegenstand unvermeidlichen Schwierigkeiten zu überwinden.

Teilnehmer der Sitzungen des Arbeitskreises sind Geschäftsführer oder EDV-Leiter der etwa ein Dutzend zu diesem Thema aktiven E/D/E-Mitglieder sowie verantwortliche Mitarbeiter der GWS und des Bereichs eBusiness des E/D/E. Das Gremium trifft sich in der Regel zweimal jährlich, bei Bedarf zu Spezialthemen auch öfter.

Die Arbeit machen nur ein Dutzend Häuser unter so vielen Anwendern? Wer lieber selbst die Züge fahren lässt, wird keine Vorurteile gegen Trittbrettfahrer hegen, sondern gerne weiter Kohle schleppend die Geschwindigkeit und Weichen stellend die Richtung bestimmen, mit der und in die der Zug fährt.

Und sollte es nötig sein, dann werden – davon kann jeder ausgehen – wieder alle zusammenstehen. Wie im Dezember 2004.

Autor: Hanns Hermann Lagemann



Haustechnik Handels-GmbH, Treuen

9

Ablösung der Papierablage mit s.dok und s.scan

Die Haustechnik Handels-GmbH, Treuen, ist als Mitglied der E/D/E-Verbundgruppe ein kompetenter Partner für Heizung, Sanitär, Bedachung, Küchen, Bad, Fliesen und Energiefachberatung.

Das Handelsunternehmen wurde 1990 in Treuen gegründet. In der Folgezeit entstand ein Zentrallager mit einem Selbstwahl-Abholcenter für Handwerkerkunden.

Voll integriert und effizient implementiert Parallel zu der Installation des Warenwirtschaftssystems ELVISpro entschloss sich das Unternehmen, das Dokumentenmanagementsystem s.dok und die intelligente Dokumentenerkennungssoftware s.scan einzuführen.

Die Projektschritte im Einzelnen:

- Aufnahme der Anforderungen für die Realisierungsphase
- Installation und Einrichtung des in das Warenwirtschaftssystem ELVISpro voll integrierten Dokumentenmanagementsystems s.dok
- Installation der Erkennungssoftware s.scan und Einrichtung der Scan-Szenarien für eine effiziente Massenbelegerfassung
- Durchführung einer separaten Schulung für die Anwender und den Systemkoordinator

Digitalisierung schafft Platz und spart Kosten

„Mit s.dok und s.scan haben wir viele Prozesse deutlich optimiert. Jeder Mitarbeiter hat jetzt die Möglichkeit, dringend benötigte Dokumente, un-

abhängig von Zeit und Ort, in dem elektronischen Dokumentenarchiv schnell zu finden. Durch den Einsatz der Systeme sparen wir Zeit und Kosten. Die Lösung bietet uns ein großes Potenzial für die Zukunft und kann sich Schritt für Schritt mit unseren Anforderungen weiterentwickeln“, resümiert der Projektleiter der Haustechnik Handels-GmbH, Andreas Pescholl.

Starke Partner – zufriedene Kunden

Als Technologiepartner unterstützen sich die drei Partner GWS, dvelop und Docutec in der Weiterentwicklung der Produkte, um das Produktpotfolio ständig auszubauen und somit den steigenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden.

s.dok beinhaltet das Dokumentenmanagementsystem d.3 des Partners dvelop AG aus Geischor. Das Unternehmen ist führender Anbieter von integralen Lösungen für digitale Archivierung, Dokumenten- und Workflow-Management.

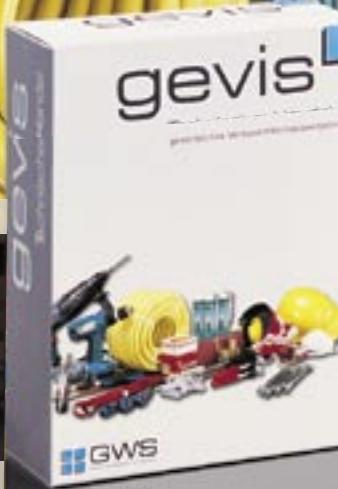
Die intelligente Dokumentenerkennungssoftware s.scan auf Basis von Xtract for Documents (X4D) des Partners Docutec AG aus Aachen erweitert das Produkt s.dok um eine effiziente Erfassungskomponente für Papierbelege. Die Docutec AG hat sich speziell mit der intelligenten Dokumentenerkennungssoftware im Bereich der automatischen Erfassung und Verarbeitung von Eingangsrechnungen, die u. a. bei der Haustechnik Handels-GmbH zum Einsatz kommt, in Deutschland als Markt- und Technologieführer etablieren können.





10 ELVISpro

= gevis für
E/D/E-Mitglieder



Ihre Zufriedenheit
ist unser Anspruch

Unsere besondere Kompetenz im Bereich der Warenwirtschafts- und Informationssysteme und unsere tiefe Branchenkenntnis machen uns zum bevorzugten Partner des Handels und seiner Verbände.

Für die hohe Innovationskraft und die zahlreichen positiven Referenzen wurde die GWS bereits prämiert: Neben mehrfachen Auszeichnungen als TOP 100-Unternehmen im deutschen Mittelstand erhielt die GWS auch die Zertifizierung Microsoft® GOLD CERTIFIED Partner. In 2007 wurde die GWS zusätzlich in den Microsoft® President's Club aufgenommen.

Informationen auf Knopfdruck

Die Firma J. Barth Nachf. GmbH & Co. KG mit ihren 23 Mitarbeitern bietet als Fachhandelsunternehmen Produkte und Dienstleistungen rund um die Bereiche Werkzeuge, Arbeitsschutz, Baubeschläge, Befestigungstechnik und Sicherheitstechnik an. Die Warenwirtschaftslösung der GWS löste die Software Navision Blau (3.56) ab.



Geschäftsführer Dirk Assenmacher: „Ich bekomme jetzt aussagekräftige Auswertungen auf Knopfdruck. Die Vorteile des Systems sehe ich ganz klar in der Optimierung der logistischen Prozesskette mit dieser neuen Software. Aber auch die heutigen Möglichkeiten der elektronischen Auftragsabwicklung und die Anbindung zu meinen Lieferanten wie z. B. dem E/D/E sind von wesentlicher Bedeutung. Unsere Mitarbeiter können gleichzeitig auf das System zugreifen.“



Erich Bauer, GF Glass GmbH (l), und Axel Büscher, Branchenvertrieb der GWS mbH (r)

Perfekte Logistik. Mehr Service. Klarer Wettbewerbsvorteil.

Seit April 2006 ist bei der HEPAG GmbH in Wilhelmshaven eine neue Software im Einsatz. Bereits vor 3 Jahren begann man mit intensiven Überlegungen, das bestehende Warenwirtschaftssystem den gestiegenen Anforderungen anzupassen sowie um einen webbasierten Shop zu erweitern. Durch eine Informationskampagne des E/D/E wurde HEPAG auf die GWS aufmerksam. Schnell stellte man fest, dass das Anforderungsprofil durch das Warenwirtschaftssystem ELVISpro abgedeckt werden konnte. Auch die Tatsache, eine Software mieten zu können, sprach für die GWS. ELVISpro trägt heute dazu bei, den Anspruch des Werkzeughändlers zu erfüllen, seinen Kunden neben den handelsüblichen Leistungen wie der Bevorratung hochwertiger Produkte plus einer perfekten Logistik auch noch mehr Service zu bieten.

**Glass GmbH**

Das E/D/E-Mitglied GLASS GmbH aus Marktredwitz im Fichtelgebirge hat im Juli 2007 eine strategisch wichtige Unternehmensentscheidung getroffen. Der Geschäftsführer Erich Bauer und sein Projektteam haben die GWS mit der Lieferung und Einführung der integrierten Warenwirtschaftssoftware ELVISpro beauftragt. Bevor es zu dieser Entscheidung kam, hat das Projektteam des Unternehmens technische Händler aus dem E/D/E-Mitgliedskreis in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen besucht, die ELVISpro seit 2006 produktiv einsetzen. „Auf meine Frage, ob sie sich auch ein zweites Mal für ELVISpro entscheiden würden, haben wir in beiden Fällen ein überzeugendes ‚Ja, in jedem Fall‘ als Antwort bekommen“, berichtet Erich Bauer. Mit der Entscheidung für ELVISpro werden zunächst 13 User freigeschaltet.

Alfred Horn KG

Die Firma Alfred Horn KG ist Spezialsortimenter im Bereich Produktionsverbindungs-handel und vertreibt ab Lager Zubehörteile und Produkte für die Herstellung, Montage und/oder Verkauf von Fenstern, Türen und selbst produzierten Innenausbau-Elementen. Die Gründe für ein neues Warenwirtschaftssystem waren u. a. mehr Transparenz in den Geschäftsprozessen, mehr Komfort in der Abwicklung und die Sicherheit, einen verlässlichen Partner zu haben. Systemkoordinator Udo Bongard: „Nach einer professionellen Umstellung auf das neue System sind danach zwar einige Schwierigkeiten aufgetreten, die für uns mehr Aufwand verursacht haben. Mittlerweile sind unsere Anforderungen aber größtenteils abgedeckt. Auch wir profitieren



natürlich von der permanenten Weiterentwicklung des Systems und den Anforderungen anderer Anwender. Von der Entscheidung für gevis sind wir nach wie vor überzeugt.“



ELVISpro bei der IHT-Holding GmbH

„Mit ELVISpro haben wir eine Branchenlösung gefunden, mit der die für unsere Unternehmensgruppe notwendigen Synergie-Effekte und Marktdurchdringung umgesetzt werden konnten“, so Hanns Hermann Lagemann, Geschäftsführer der IHT-Holding GmbH in Minden. Ausschlaggebend für die Entscheidung zugunsten der GWS und ELVISpro war auch die gute Zusammenarbeit mit dem E/D/E, seinem Bereich eBusiness und dem zuständigen Geschäftsführer Notker Pape sowie die allgemeine strategische Ausrichtung des E/D/E, wie z. B. mit dem PREMIUM Werkzeugkonzept. Ein weiteres Argument war die Ausrichtung der Lösung auf Handel und Mittelstand. „SAP z. B. war für uns nie ein Thema, weil wir wussten, dass auf unserer Seite keine IT-Cracks, sondern Kaufleute standen“, so Lagemann.



ELVISpro – ein Erfolgsmodell

Eine folgenschwere – und nicht selten teure Entscheidung: die Wahl der richtigen Unternehmenssoftware. Oft gelingt es trotz der Flut von Anbietern nicht, die individuellen Wünsche und Anforderungen zu erfüllen. Auch die traditionsreiche LEITERMANN-Gruppe, als regionaler Marktführer für Bau-, Fach- und Gartenmärkte mit Sitz im ostthüringischen Göpfersdorf, stand vor dieser Herausforderung. Am Ende fiel die Entscheidung zugunsten der Branchenlösung ELVISpro auf Basis Microsoft Dynamics™ (NAV) der GWS. Die Bilanz – ein Erfolgsmodell. „Durch die Beseitigung von Systembrüchen und die Automatisierung manueller Vorgänge wurden Abläufe im Unternehmen beschleunigt und verbessert“, berichtet Stephan Lichtenstein, Geschäftsführer der Leitermann-Gruppe.



ELVISpro wird die zukünftige ERP-Lösung

Ludden + Kistemann GmbH ist seit 1981 im emsländischen Lingen als technischer Händler im Bereich Baubeschlag und Werkzeuge tätig. Auf Empfehlung des E/D/E wurde die GWS zu einem Präsentationstermin eingeladen. „Ich habe sehr schnell festgestellt, dass die GWS-Mitarbeiter genau wissen, wie ein Baubeschlag- und Werkzeughandel funktioniert. Sie haben uns dies sehr praxisgerecht vermittelt ...“, erklärte Geschäftsführer Wilhelm Ludden seinen ersten positiven Eindruck nach der Präsentation. Am 20.06.2007 fiel die Entscheidung für die zukünftige Zusammenarbeit mit der GWS. Der Echtbetrieb von ELVISpro ist für den 1. März 2008 geplant.



Jürgen Rösner, IT-Leiter (r), Wilhelm Ludden, Ludden + Kistemann GmbH (m), und Axel Büscher, Vertrieb GWS mbH (l)



Schneider & Rüseler Technischer Industriebedarf GmbH

Die steigende Auftragslage und Zuwächse im C-Teile-Management-Bereich machten bei der Schneider & Rüseler Technischer Industriebedarf GmbH in Hagen eine Optimierung der Geschäftsprozesse zwingend notwendig. Dafür wurde ein System gesucht, das vor allem Arbeitsabläufe vereinfachen sollte, Schnittstellen für eCommerce-Projekte bietet, einfaches Katalogmanagement beinhaltet und vorhandene Unternehmensprozesse umsetzen kann. „Der enge Zeitrahmen von nur drei Monaten zwischen Vertragsabschluss und Echtstart wurde von der GWS zu unserer vollsten Zufriedenheit umgesetzt. Die Akzeptanz des neuen Systems unter den Mitarbeitern ließ nicht lange auf sich warten, und auch aus unserer Kundschaft bekommen wir ein gutes Feedback“, resümiert Dennis Uebelgünne, Leiter der IT-Abteilung.



Anwendungssoftware optimiert Arbeitsabläufe

Die Firma Schwemmer & Dorn + Co. GmbH mit Firmensitz in Fürth hat sich für ein neues Warenwirtschaftssystem entschieden. Nach intensiver Prüfung verschiedener IT-Lösungen für den Technischen Handel erhielt die



GWS den Zuschlag. Die neue Software und ihre Leistungen erlauben dem Mittelständler endlich, neue, serviceorientierte Konzepte für seine Kunden aus Industrie und Handwerk zu realisieren. Ab dem 1. August 2007 unterstützt die Warenwirtschaftslösung der GWS das mittelfränkische Unternehmen mit seinen rund 40 Mitarbeitern in den Bereichen Vertrieb, Bestellabwicklung und Logistik, um noch effizienter zu werden. Kompetenter Vermittler – wie bereits bei über 30 seiner Mitgliedsbetriebe – war das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler in Wuppertal (E/D/E).

„Auf Achse“ mit ELVISpro

Die Anforderungen an ein Warenwirtschaftssystem reichen heute von der Abwicklung schneller und effizienter Prozesse und Abläufe im Betrieb bis hin zu optimal erfassenen Lagerbeständen und Dokumenten, die automatisch erstellt und archiviert werden können. Dass die Software jedoch auch Lkws bestücken kann, ist oft nicht bekannt. Für Klaus Dillmann, Geschäftsführer der M. Schulte Söhne GmbH & Co KG aus Linz am Rhein, war genau das aber eines der entscheidenden Argumente. Seit dem 1. März 2007 läuft bei ihm die Software der GWS aus Münster im Echtbetrieb mit 17 Lizzenzen. Mitarbeiter aus den Bereichen Finanzbuchhaltung, Verkauf, Einkauf, Logistik, Lager und Tourenplanung verwenden das Programm und haben gute Erfahrungen gemacht: „Es funktioniert prima“, so der Geschäftsführer des Linzer Fachgroßhändlers.

Erich Thieme GmbH

Seit dem 2. Januar 2007 ticken die „Software-Uhren“ bei der Erich Thieme GmbH in Ennepetal anders. Gut zehn Jahre nach Einführung mehrerer individuell entwickelter Software-Lösungen stellte der Spezialhändler für Zerspanungs- und Spantechnik auf das vom E/D/E empfohlene Warenwirtschaftssystem ELVISpro um. Nach dem Wechsel auf die Navision-basierte Branchenlösung der GWS haben nun alle 15 Mitarbeiter des Unternehmens direkten Zugriff auf das umfangreiche Verwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzsystem. „Die GWS erhielt den Zuschlag, weil wir ein

System einsetzen wollten, das auf Navision aufbaut, über attraktive Konditionen zu finanzieren ist und mit genau den Datenarchivierungs- und Recherche-Funktionen ausgestattet ist, die wir für die kommende IT-Struktur in unserem Hause wünschen,“ so Harald Niepmann, Geschäftsführer der Thieme GmbH.

ELVISpro löst Navision Blau ab

Im Hause des Unternehmens Udo Dömer Technik Groß- und Einzelhandel aus dem münsterländischen Nordwalde wird 2007 eine neue EDV-Generation eingesetzt. Mit der Entscheidung im März 2007 für das Warenwirtschaftssystem ELVISpro wird das Altsystem Navision Blau zukünftig der Vergangenheit angehören. „Das alte Programm ist mit der Funktionsvielfalt von ELVISpro überhaupt nicht zu vergleichen. Ich richte mein Unternehmen immer mehr auf den Versandhandel und den Produktionsverbindungshandel (PVH) aus, daher benötige ich eine schnelle und effektive Prozessabwicklung, die durch ELVISpro optimal unterstützt wird“, berichtet Geschäftsführer Udo Dömer. Die Firma Dömer ist zum 1. November 2007 mit 7 ELVISpro-Usern in den Echtbetrieb gegangen.



Voss Werkzeug- und Maschinen-Zentrum GmbH setzt auf Prozessoptimierung mit ELVISpro

Der Hagener Werkzeugtechnik-Spezialist hat sich im Juli 2007 für ELVISpro – der Branchenlösung für den technischen Großhandel der GWS – entschieden. Mit 14 Usern möchte die Geschäftsleitung, Annelmarie und Klaus-Dieter Voss, zum März 2008 in den Echtbetrieb gehen und löst damit das Altsystem, eine Individuallösung ohne Integrationen, ab. Erhebliche Prozessoptimierungen, daraus resultierende Kostenreduzierungen und eine voll integrierte Anbindung sowohl an das E/D/E-Lager als auch zum Beschaffungsportal nexMart waren für den Wechsel ausschlaggebend. Der Server wird ebenfalls durch die GWS geliefert, so dass man alle notwendigen Sicherheiten hat.



ELVISpro

14 Effizienz von Anfang an: ELVISpro für Mitgliedsunternehmen des E/D/E

Bewährt von A wie Arbeitsschutz bis Z wie Zerspanung

Unnehmende Arbeitsteilung, die Bildung von Kooperationen sowie die notwendige Spezialisierung auf die Kundenanforderungen benötigen flexible, innovative und hoch integrierte ERP-Systemlösungen. Auch der verschärfte Wettbewerb erzwingt laufende Prozessoptimierungen und fordert somit immer neue Herausforderungen. Das notwendige Einen-Schritt-voraus-Sein erfordert ein Höchstmaß an leistungsfähiger, aber auch wirtschaftlich einsetzbarer Kommunikations- und Informationstechnologie.

Als langjähriger Partner im verbundorientierten technischen Großhandel bzw. Produktionsverbindungshandel (PVH) kennen wir heutige und zukünftige Anforderungen der Branche. Darum haben wir ELVISpro für Mitgliedsunternehmen des E/D/E entwickelt: Entstanden ist eine Branchenlösung, die Warenwirtschaftsprozesse steuert, beschleunigt, absichert und verbessert. ELVISpro gewinnt Daten, erzeugt Transparenz und macht Informationen verwertbar. Es senkt nachweislich Ihre Kosten, steigert die Effizienz und erhöht somit die Kundenzufriedenheit.

ELVISpro ist in enger Zusammenarbeit mit dem E/D/E und dessen Mitgliedsunternehmen entstanden. Trotz der verschiedenartigen Funktionserwartungen, bedingt durch die Diversifikation der Mitgliedsunternehmen im technischen Großhandel, ist ELVISpro eine zu 100 % standardisierte, getestete, update-

fähige und voll integrierte ERP-Systemlösung. Diese Philosophie ist in Deutschland einzigartig und wurde durch eine von Microsoft in Auftrag gegebene Studie bestätigt.

Auf den folgenden Seiten können wir Ihnen nur einen Auszug der vielfältigen neuen Funktionen vorstellen. Für detailliertere Informationen fordern Sie bitte unsere ausführliche Leistungsbeschreibung an. Gern stellen wir Ihnen die Lösung auch in einem individuellen Termin in Ihrem oder unserem Hause vor.

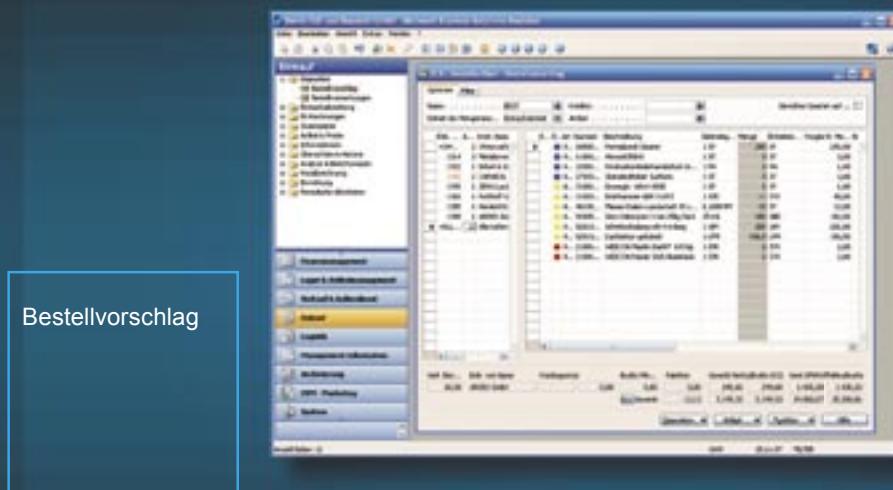
**ELVISpro im Vertriebsprozess:
Angebot, Auftrag und vieles mehr ...**

Die zielgerichtete Beauskunftung geschäftskritischer Informationen und die schnelle und unkomplizierte Erstellung von Angeboten und Aufträgen stellen die Basis für erfolgreiche Angebote und Aufträge dar. Diese Aufgabenstellung wurde mit ELVISpro weiter perfektioniert. Die Angebotsverfolgung und der Angebotsmonitor stellen sicher, dass Angebote nachgefasst und wirtschaftlich bewertet werden können. Für Mitgliedsunternehmen mit Kunden in Handwerk, Baugewerbe und öffentlichem Dienst wurde ELVISpro um die Verwaltung von Objekten, Gewerken und Baustellen erweitert.

Das neue, komfortable (Serien-)Anfragemanagement inkl. Lieferantenpreisspiegel rundet den Geschäftsprozess übergreifend bis in den Einkauf ab.

Auch die vielfältigen Branchenausprägungen der Mitgliedsunternehmen wurden berücksichtigt:

FÜR DEN HANDEL



15

Die mehrstufige Einstandspreisführung wurde insbesondere für die Unternehmen aus dem Umfeld der Sanitärhändler (Wupper-Ring) eingeführt. Positionsbezogen steht berechtigungsgesteuert in der Auftragsbearbeitung die gesamte Einkaufspreiskalkulation auf Knopfdruck zur Verfügung. Somit können im Verkaufsprozess die konkreten EK-Konditionen auf Basis der verschiedenen Einstandspreise eingesehen und verändert werden. Diese resultierenden EK-Konditionen werden an das Bestellwesen und zur späteren EK-Rechnungsverprobung vererbt.

Insbesondere für den Werkzeug- und Baubeschlagshandel wurden Funktionen zur automatischen Ermittlung von Fracht- und Versandkosten umgesetzt. In Abhängigkeit des Versandweges, Spediteurs oder der Auftragstypen werden dann wahlweise pauschale oder prozentual ermittelte Beträge dem Auftrag oder auch der Rechnung/Sammelrechnung automatisch oder nach Abfrage hinzugefügt.

Um eine inhaltlich sichere Fakturierung zu gewährleisten, besteht mit dem neuen Modul der Rechnungsfreigabe die Möglichkeit, vor dem Sammelrechnungslauf alle fehlerhaften und kritischen Lieferscheinpositionen am Bildschirm komfortabel zu sichten, zu korrigieren und freizugeben – bevor der finale Rechnungslauf gestartet wird. Über eine

flexible Vorlagendefinition erfolgt die entsprechende Parametrisierung dieser Funktion.

Lagerwirtschaft, Logistik und verlängerte Werkbank

Die verschiedenartigen Wareneingangs- und Warenausgangsprozesse wurden mit hohem Praxisbezug bis ins Detail perfektioniert und können jeweils den Anforderungen entsprechend standortbezogen konfiguriert werden. Mit der Kommissionier- und Lieferscheinfreigabe ergänzen zwei neue Funktionsbereiche den Kommissionier- und Warenbereitstellungsprozess. Die neue Rückstandsauflösung sorgt direkt nach Verbuchung des Wareneingangs für die richtige Aufteilung der Verteilung der vereinnahmten Warenströme auf die wartenden Aufträge. Wenn gewünscht, wird der Verkäufer oder eine beliebige Person direkt per Mail oder SMS darüber informiert, wenn im Wareneingang Positionen vereinnahmt wurden, auf die dringend gewartet wird. Dieses unterstützt den optimalen und wettbewerbsentscheidenden Kundenservice.

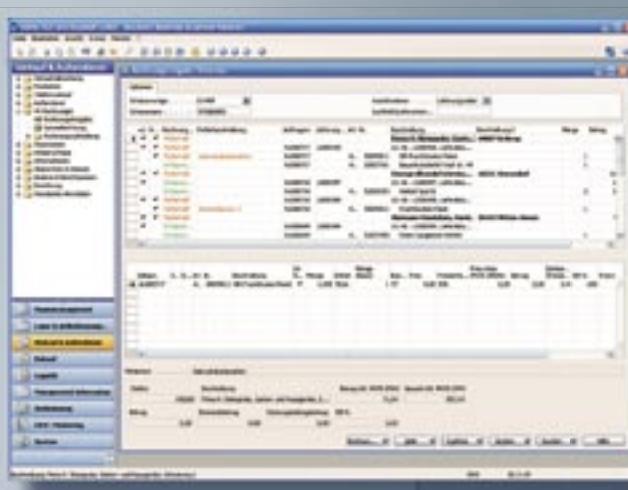
Die optionale MDE-Unterstützung im Warenein-

-ausgang ergänzt die Optimierung dieser Geschäftsprozesse und schafft Effizienz und Sicherheit.

Mitgliedsunternehmen mit eigener Fertigung bzw. Produktion können nun ihre Aufgabenstellungen zur Konfektionierung von Artikeln im Vorfeld oder auch auftragsbezogen abbilden.

Für die Darstellung von standortübergreifenden Geschäftsprozessen inkl. Zentraallagerthematik wurden ebenfalls Erweiterungen vorgenom-

Rechnungs-
freigabe



16 Effizienz von Anfang an: ELVISpro für Mitgliedsunternehmen des E/D/E

Bewährt von A wie Arbeitsschutz bis Z wie Zerspanung

men. Mitgliedsunternehmen mit mehreren Standorten können geschäftsvorfallbezogen und parametergesteuert vom Standort X den Kundenauftrag über das eigene Zentrallager beschaffen. Durch die enge Verzahnung zwischen Auftrag und Bestellung werden die dem Kundenauftrag nachgelagerten Prozesse weitestgehend automatisch generiert und auch der Warenfluss durchgehend nachvollziehbar und beauskunftbar dokumentiert.

Optimale Verkettung unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse

Der systemintegrierten Beauskunftung von Online-Informationen sowie der Ausweitung der Funktionen zur Automatisierung unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse ist ein besonderes Augenmerk geschenkt worden. Über die Online-Bestandsabfrage kann direkt die Verfügbarkeit eines Artikels im E/D/E-Standard- und eLC-Lager oder auch über das nexMart-Portal beauskunftet werden. Optimalerweise kann aus dieser Ansicht direkt eine Bestellung abgesetzt werden. Ergänzend zu den Bestell- und Bestellbestätigungsinformationen können auch Lieferavise und Rechnungsdaten positionsgenau eingelesen und abgeglichen werden.

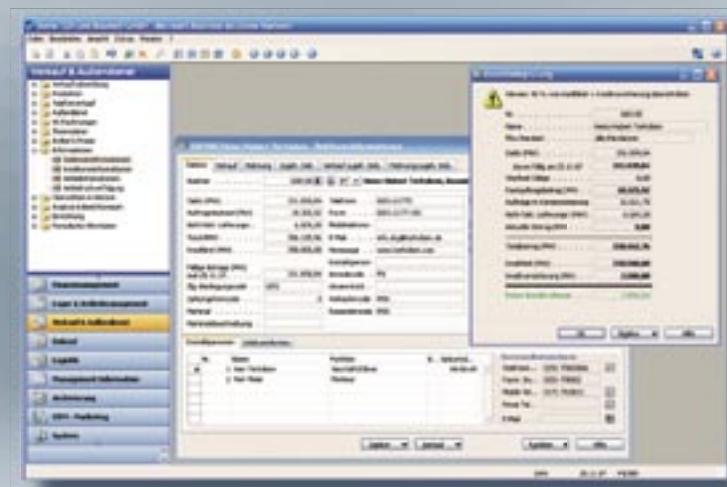
Erweiterungen im Dispositions- und Bestellwesen und in der EK-Rechnungsbearbeitung

Eine hohe Lieferfähigkeit bei möglichst geringem eigenem Lagerbestand sind gegenläu-

fige Anforderungen an die Disposition. Bereits die bisher in ELVISpro vorhandenen Funktionen sorgen für ein optimales Erreichen dieses Unternehmensziels. Dieser Funktionsbereich wurde auf Basis neuer Anforderungen verschiedenartiger Mitgliedsunternehmen erweitert:

- Möglichkeit einer formelbasierten automatischen Mindestbestandsberechnung
- standortbezogene ABC-XYZ-Klassifizierung
- automatische Ermittlung von Sicherheits- und Minimalbeständen
- Ermittlung betriebswirtschaftlich, aber auch logistisch optimaler Bestellgrößen
- In der Zentrallagerdisposition kann ab sofort der Bedarf der Außenstellen bei der Bestellgrößenermittlung berücksichtigt werden. Ebenso gibt es standort- und artikelbezogene Parameter, ob ein Artikel über das Zentrallager oder direkt über einen Lieferanten beschafft werden soll. Somit unterstützt ELVISpro eine Zentrallagerstrategie bei den vielfältigen Ausprägungen der Artikel im technischen Großhandel optimal und schafft nachhaltige Effekte in der Verfügbarkeit derartiger Artikel und in der Kapitalbindung.

In der Reklamationsabwicklung können nun aus Wareneingang und aus der Verbuchung der EK-Rechnungen kennzeichengesteuert direkt Belastungsanzeigen generiert und dem Lieferanten zur Verfügung gestellt werden. Somit werden alle Gutschriftdansprüche durchgehend und nachvollziehbar dokumentiert.



Debitoren-
information mit
Bonitätsprüfung

Reparatur & Vermietung

Als komplett neues Modul in ELVISpro wird die Abwicklung des Reparatur- und Vermietgeschäfts unterstützt. Dabei werden im Reparaturmodul sowohl interne als auch externe Reparaturen unterstützt. Die einfache Erstellung von Kostenvoranschlägen und Lieferantenanfragen sowie der schnelle Zugriff auf alle Informationen einzelner Geräte ermöglichen eine kostengünstige und zeitnahe Bearbeitung: optimaler Service für eine nachhaltige Kundenbindung.

Ähnlich ist es im Vermietgeschäft. Hier ist eine schnelle und direkte Abwicklung unerlässlich. Mit ELVISpro kann von der Verfügbarkeit über die Ausgabe bis hin zur Rücknahme und Rechnungserstellung alles einfach und komfortabel abgewickelt werden.

Leistungserweiterungen der Finanzbuchhaltung

Die systemintegrierte Finanzbuchhaltung wurde ebenfalls mit beachtenswerten Funktionserweiterungen weiterentwickelt. Zur Automatisierung immer wieder vorkommender Geschäftsprozesse insbesondere im Verbund zwischen E/D/E und Mitgliedsunternehmen ist nun möglich, die OP-Liste (Zahlungsliste) des E/D/E automatisch nach ELVISpro einzulesen. Im Weiteren erfolgt automatisch nach einem Regelwerk die Suche und der Ausgleich der offenen Posten. Erfahrungen aus der Praxis beweisen, dass bedingt durch

die hohe Trefferquote enormes Einsparpotenzial erschlossen werden kann.

Aber auch Weiterentwicklungen im Auswertungsbereich der Finanzbuchhaltung und der Warenwirtschaft (Kontenschema) erlauben es, das entstandene Datenmaterial zielgerichtet und kennzahlenorientiert zusammenzufassen und nach eigenen Schwerpunkten auszuwerten.

Im Bereich des Forderungsmanagements wurden neben neuen Auswertungen Funktionen zur Analyse des Zahlungsverhaltens der Kunden und eine völlig überarbeitete Bonitätsprüfung integriert. Diese Prüfungen sowie die vorzeitige Darstellung von Änderungen im Zahlungsverhalten ermöglichen mehr Sicherheit in der Vermeidung von Forderungsausfällen.

Rechtlich eigenständig bilanzierende Unternehmensbereiche können mit der Intercompany-Lösung innerhalb von ELVISpro umfassend abgebildet werden. Auf Basis zentraler Stammdaten können mehrere Mandanten angesteuert und mit den relevanten Buchungen automatisiert versorgt werden.

ELVISpro liefert Ihnen somit das Handwerkzeug für ein praxisorientiertes und komfortables ERP-System.



18

Verbundkommunikation: Kosteneinsparung mit ELVISpro ist messbar

In allen Prozessen vom Angebot bis zur Zentralregulierung

E/D/E, Martin Reinke: Die Vernetzungen von unternehmensübergreifenden Anwendungen der E/D/E-Mitglieder mit denen des E/D/E gewinnen immer mehr an Bedeutung. Im Rahmen unseres Auswahlprozesses und der Empfehlung für die GWS haben wir dieses bereits frühzeitig als wesentlichen Bestandteil im Rahmenvertrag vereinbart und durch die GWS umgesetzt. Hierzu gehören zum Beispiel:

1. Katalogwesen und Standardartikelverzeichnis (StaV)

Die Verwaltung und Pflege der oftmals riesigen Datenmengen ist personalintensiv und damit teuer. Mit der ELVISpro-Standardartikelverzeichnisabwicklung und dem -Katalogwesen lassen sich die zentral gepflegten Artikeldaten des E/D/E und anderer Lieferanten und Hersteller in Form spezieller Kataloge, standardisierter und multifunktionaler Schnittstellen automatisiert in einen gesonderten Artikelpool dem sog. Standardartikelverzeichnis (StaV) einlesen, wodurch das Stammdatenmanagement erheblich vereinfacht wird.

Mit Hilfe der Artikelkalkulation wird die Preisgestaltung und Kalkulation der Artikel in den Bereichen Einkauf und Verkauf, die Artikelanlage aus Vorlagen sowie die Kopie aus einem bereits vorhandenen Artikel und die Artikelstammdatenpflege enorm erleichtert. Die Katalogdaten stehen in allen Vertriebsprozessen zentral, parametrisierbar zur Verfügung. Auch

die Veröffentlichung von Lieferantenkatalogen im eigenen Webshop ist möglich.

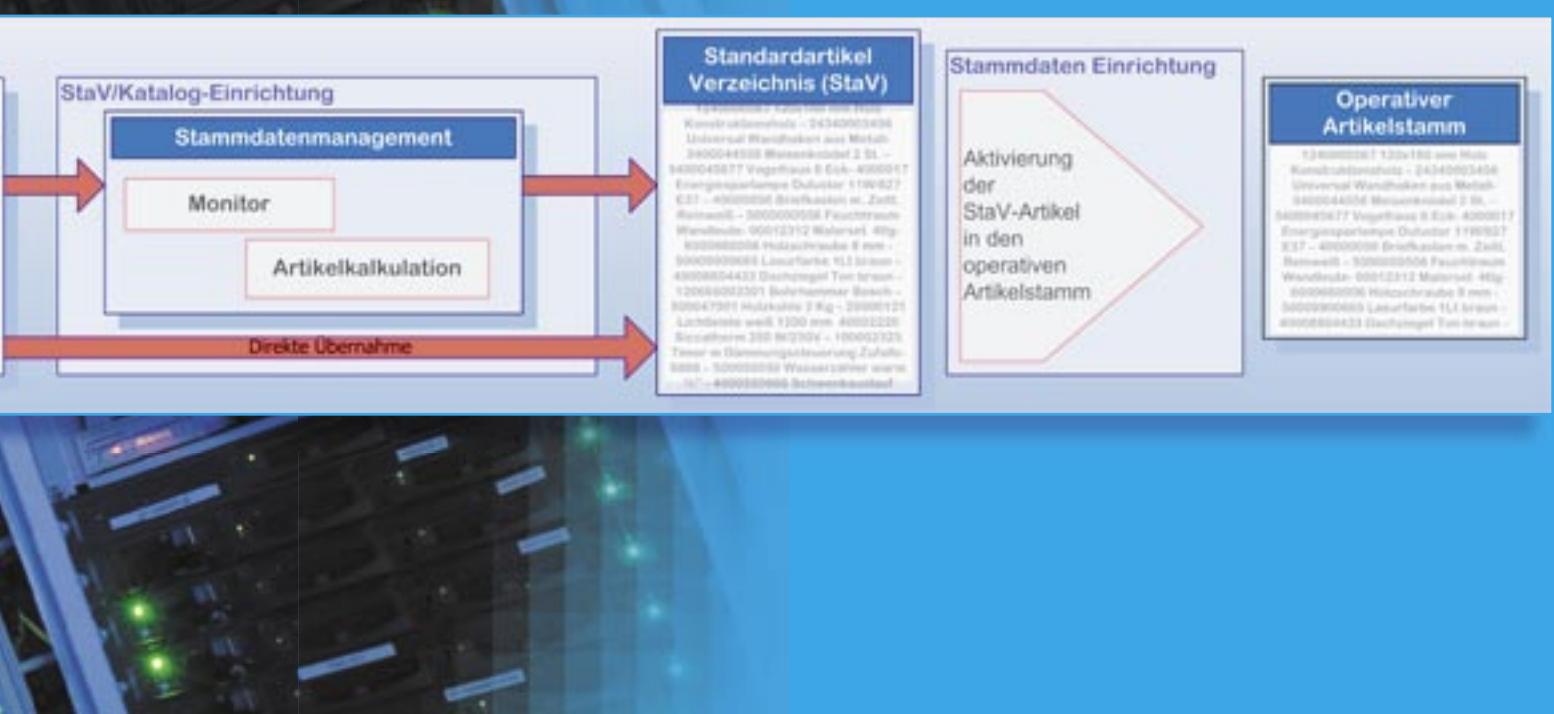
Haustechnik Treuen, A. Pescholl: „Wesentlicher Vorteil gegenüber den Lösungen der Mitbewerber sind die vorbereiteten Szenarien und die intelligente und praxisgerechte Verarbeitung der enormen Datenmengen.“

2. Online-Preis- und -Verfügbarkeitsabfrage Standard-, eLC-Lager und nexMart

Die geschaffene Online-Preis- und -Verfügbarkeitsabfrage für das E/D/E-Lager (Standard und eLC) sorgt für einen reibungslosen Informationsfluss über technische und ökonomische Grenzen hinweg. Sie als E/D/E-Mitglied können ergänzend zu Ihrem eigenen Lagerbestand sehr komfortabel direkt aus ELVISpro (wie z. B. der Angebots- oder Auftragserfassung) heraus auf die Verfügbarkeiten und Preise im E/D/E-Lager zugreifen. Die Informationen werden direkt aus dem SAP-System des E/D/E aktuell bereitgestellt.

Auch der Zugriff auf das nexMart-Portal wurde für die Mitglieder umgesetzt. Hier besteht ergänzend die Möglichkeit des Zugriffs auf multimediale Produktdetails (Datenblätter) und die Bestellmöglichkeit – in Abhängigkeit der bei nexMart beauftragten Services.

HEPAG, Thomas Tammen: „Unsere Kunden danken es uns, denn wir können aufgrund besserem und schnellerem Informationsfluss nun noch flexibler auf deren Wünsche eingehen.“



3. EDI – elektronischer Austausch von Dokumenten (von der Bestellung bis zur Rechnung) Auch eine effiziente und rationelle Abwicklung der verbundorientierten Geschäftsvorfälle zwischen Ihnen als Mitglied und dem E/D/E wurde in ELVISpro realisiert. Für das E/D/E und die Mitglieder wurde durch die GWS ein zentrales Mapping für die Dokumententypen:

- Bestellung (ORDER)
- Bestellbestätigung (ORDERSP)
- Lieferavise (DESADV)
- Rechnung (INVOICE)

geschaffen. Darüber hinaus wurden diese in die ELVISpro-Prozesse integriert. So kann eine Bestellbestätigung des E/D/E mit einem abweichenden Liefertermin automatisch eine E-Mail an Ihren Vertriebsmitarbeiter und/oder den Kunden auslösen. Die Direktlieferung des E/D/E an Ihren Endkunden, über die Sie per Lieferavis informiert werden, kann bedienerlos Folgeprozesse auslösen: die Kundenlieferung (der Auftrag) wird durchgebucht und zur Rechnung freigegeben.

Prüßner: „Hierdurch sind wir in der Lage, ohne Personalaufstockung unser enorm gestiegenes Auftragsvolumen abzuwickeln und vor allen Dingen unsere Rechnungsstellung noch frühzeitiger vorzunehmen.“

4. ZR-Online

Auch die Anbindung an ZR-Online zum Austausch der Zahlungsavise und für die komfortable Verarbeitung der E/D/E-Excelliste wurde

auf den Wunsch der Mitglieder in ELVISpro in einer ersten Stufe realisiert. Die gemeinsame Weiterentwicklung ist bereits in der Konzeptphase.

W. Münnich, Brickwedde: „Hierdurch sparen wir monatlich ca. 8 Stunden intensivster Personalarbeit.“

5. ONVENTIS mit erweiterten Leistungsmerkmalen aus w.shop und w.info

Die Anbindung von ELVISpro an die Vertriebslösung ONVENTIS sorgt für erhebliche Prozessoptimierung in den Bereichen Elektronische Beschaffung und Controlling. Ihre Kunden können in ONVENTIS ihr Sortiment in gewohnter Weise online recherchieren, abfragen (Kundenpreis, Verfügbarkeit) und bestellen. Diese Bestellungen werden automatisch in ELVISpro als Auftrag angelegt und stehen dort zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung. Ergänzend kann Ihr Kunde auf weitere Funktionalitäten – sofern gewünscht – zugreifen, wie z. B.: Zugang zum Archiv mit Anzeige der Bestellungen, Lieferscheine, Rechnungen etc., deren Nachdruck per PDF, Download von Rechnungsdaten und statistischen Auswertungen.

6. Ausblick

Natürlich sind weitere Integrationen und Anbindungen in Planung. Exemplarisch stehen hierfür die Anbindung an KIS (Konditions-Informationssystem) für Wupper-Ring-Mitglieder und eproc.III.

Unsere schärfste Waffe gegen versteckte Kosten in Ihrem Unternehmen.



TACCO's- so nennen sich die Corporate Consultants von der TA Triumph-Adler Corporate Consulting GmbH. Sie sind besonders scharf auf versteckte Kosten: Gewachsene Beschaffungsstrukturen in der IT-Infrastruktur, viele unterschiedliche Herstellermarken, verschiedene Finanzierungsarten, lager- und kostenintensive Bevorratung von Verbrauchsmaterialien etc. kosten Unternehmen jährlich Millionen Euro.

Wir zeigen Ihnen intelligente Wege, wie Sie alle Prozesse rund um Ihre Dokumente effizienter gestalten können. In Papier- und elektronischer Form, egal, ob gedruckt, kopiert, gefaxt, gescannt oder archiviert. Mit modernster Hard- und Software, Top-Service und Logistik, maßgeschneiderter Finanzierung - alles aus einer Hand und zu einem festen, fairen Preis.

Appetit auf eine kostenlose Analyse und eine Betreuung nach dem Chef-Prinzip? Wir freuen uns auf Sie: www.ta-effizienter.de. Für eine individuelle Beratung wenden Sie sich an die Hardware-Hotline der GWS unter 02 51/70 00 39 97 oder per Email an info@gws.ms



Warenwirtschaft mit System

GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH · Krögerweg 10 · 48155 Münster
Tel.: +49 (0)251 7000-02 · Fax: +49 (0)251 7000-3910 · info@gws.ms · www.gws.ms

Betriebsstätte München
Max-Planck-Str. 5
85609 Aschheim
Tel.: +49 (0)89 9943-3232
Fax: +49 (0)89 9943-3399

Betriebsstätte Nürnberg
Hans-Kohlmann-Str. 4-6
90425 Nürnberg
Tel.: +49 (0)911 2342196-1
Fax: +49 (0)911 2342196-9

Betriebsstätte Karlsruhe
Maybachstr. 3
76227 Karlsruhe
Tel.: +49 (0)721 4839958-0
Fax: +49 (0)721 4839958-9