



GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH · info@gws.ms · www.gws.ms
Krögerweg 10 · 48155 Münster · Telefon: 02 51/70 00-02 · Telefax: 02 51/70 00-39 10

Betriebsstätte Oldenburg
Sandkruger Str.
26133 Oldenburg
Tel.: 04 41/400-0
Fax: 04 41/400-41 60

Betriebsstätte München
Karl-Hammerschmidt-Str. 44
85609 Aschheim
Tel.: 0 89/99 43-32 32
Fax: 0 89/99 43-33 99

Betriebsstätte Nürnberg
Hans-Kohlmann-Str. 4-6
90425 Nürnberg
Tel.: 09 11/93 45-273
Fax: 09 11/93 45-250

Betriebsstätte Karlsruhe
Maybachstr. 3
76227 Karlsruhe
Tel.: 07 21/48 39 95 8-0
Fax: 07 21/48 39 95 8-9



Wir verbinden Zukunft mit Erfahrung.

Die ersten 10 Jahre _____



10 Jahre GWS, das sind 10 Kerzen auf der Geburtstagstorte, das sind auch 10 Bilanzen, das sind 10 Jahre mit Erfolgen und Rückschlägen, mit Visionen und Realitäten. Es sind die ersten 10 Jahre der GWS.

Wie so oft bei Geburtstagen fragen wir uns in diesem Jahr auch:

Wo sind die ersten 10 Jahre der GWS geblieben?

An einige Ereignisse kann ich mich noch so erinnern, als wären sie erst gestern geschehen. Andere Situationen sind im Laufe der ersten 10 Jahre verblasst.

Als wir in den Bild- und Textarchiven nach Vergangenem suchten, kam uns die Idee zu einer Jubiläumsbroschüre. Sie enthält sowohl Fakten, die die GWS-Entwicklung widerspiegeln, als auch Foto-material der ersten 10 Jahre.

In wenigen Minuten durch die ersten 10 Jahre der GWS zu reisen... Dazu lade ich Sie herzlich ein und wünsche Ihnen dabei viel Vergnügen.

Herzlichst

Ihr

A handwritten signature in black ink that reads "Helmut Benefader". Below the signature, the name "Helmut Benefader" is printed in a smaller, sans-serif font.

Helmut Benefader

Die GWS wird zum 01. Juli mit 34 Mitarbeitern gegründet und erwirtschaftet in diesem Rumpfgeschäftsjahr einen Umsatz von 1,7 Mio. €. Die Gründungsgeschäftsführer sind Dipl.-Betriebswirt Helmut Benefader und Dipl.-Kaufmann Klaus Dallmeyer. Gesellschafter sind die GAD, die GWS Förder- und Beteiligungs-gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme eG und die Raiffeisen Central-Genossenschaft Nordwest eG, Münster. Das Rheinische Genossenschafts-Rechenzentrum eG, Köln, wird einige Monate später in den Gesellschafterkreis aufgenommen. Als Produkt der GWS wird das Verfahren HAPOS bei den Kunden eingesetzt. Die GWS erhält dabei den Auftrag, Produkte und Dienstleistungen bundesweit, sowohl für Primär- als auch für Hauptgenossenschaften, anzubieten.

Aller Anfang...



Die Mitarbeiter im Jahr der GWS-Gründung. Zum Erfolg fährt kein Lift. Daher haben die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen gemeinsam mit ihrem Chef die Treppe gewählt.



1992

Noch etwas unsicher lächeln sie in die Kamera. Die Gründungsgeschäftsführer: Dipl.-Kaufmann Klaus Dallmeyer (links) und Dipl.-Betriebswirt Helmut Benefader.

Die erste Adresse der GWS:
Das GAD-Gebäude
an der Weseler Straße
in Münster.



Fast 50 neue Genossenschaften werden auf das Produkt HAPOS umgestellt.

Damit arbeiten inzwischen 315 Anwender unterschiedlicher Branchen mit diesem Verfahren.

Für die GWS hat der Markt der Bäcker- und Konditoreigenossenschaften eine besondere Bedeutung. Daher wird die BÄKO-ZENTRALE WEST eG in den Kreis der GWS-Gesellschafter aufgenommen.

Einer der Gründungsgeschäftsführer, Dipl.-Kaufmann Klaus Dallmeyer, scheidet aus dem Unternehmen aus. Dipl.-Betriebswirt Helmut Benefader wird die alleinige Geschäftsführung übertragen. Wachstum benötigt Raum.

Daher erfolgt zum Jahresende der Umzug in die Räume der WGZ-Bank eG in Münster am Sentmaringer Weg. 39 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von 4,14 Mio. €.

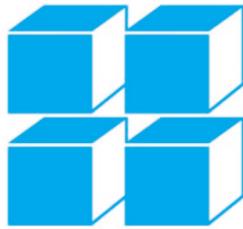
1993

1993



Die Heimat der GWS für die kommenden 7 Jahre. Das Gebäude der WGZ-Bank in Münster, in das die GWS in diesem Jahr umzieht.

Wachstum benötigt Raum – Der erste Umzug



GWS

Warenwirtschaft mit System

Schon gewusst ?

Das Logo der GWS setzt sich aus Grafik- und Textelementen zusammen. Die vier grafischen Elemente in Würfelform symbolisieren „Waren“ (Kisten, Kartons, Artikel etc.). Damit wird die Verbindung zu den Produkten der GWS, nämlich Software für Warenwirtschaft, hergestellt. Ebenfalls stehen die vier grafischen Elemente für die Erfolgsfaktoren eines Softwarehauses: Kunden, Mitarbeiter, Produkte, Image. Die Farbe „blau“ symbolisiert die Sachlichkeit und Klarheit.

Die Firmierung „Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme mbH“ wird mit den drei Buchstaben GWS dargestellt. Die Zeile „Warenwirtschaft mit System“ charakterisiert zum einen das systematische Vorgehen der GWS bei der Entwicklung, dem Vertrieb und der Betreuung ihrer Produkte und Dienstleistungen. Zum anderen wird damit ausgesagt, dass hinter der Warenwirtschaft die von der GWS angeboten wird, ein System steht. Diese Aussage bezieht sich einerseits auf das Genossenschaftssystem, dem die GWS angehört und das seinen Fokus auf das Wohl der Mitglieder legt. Andererseits stellt diese Aussage klar, dass nur ein komplettes System, das sich aus Produkten und den dazugehörigen Dienstleistungen zusammensetzt, für den Kunden wirklich erfolgreich ist.



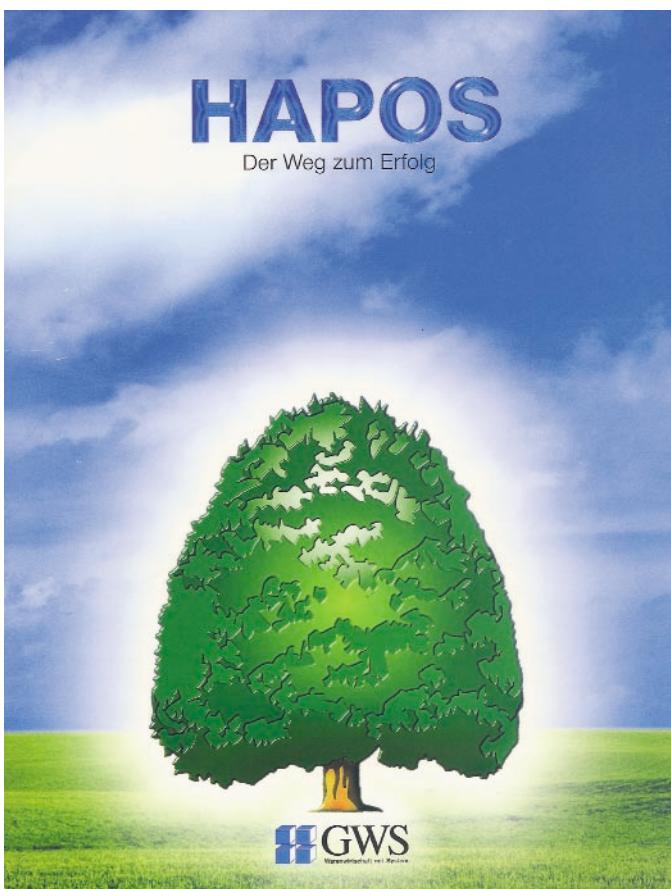
Gebäude des neuen
Gesellschafters der GWS,
die BÄKO-ZENTRALE
WEST eG in Duisburg.

Um für diese tägliche Herausforderung besser gerüstet zu sein, schlossen sich bereits in den letzten Jahren des 19. Jahrhunderts Bäckermeister in Mainz, Kassel, Mogendorf und Worms zu Genossenschaften zusammen. Gemeinsam günstiger einkaufen, das war ihr erklärtes Ziel und damit legten sie den Grundstein der BÄKO. Denn auch heute noch steht das „Gemeinsam Einkaufen“ im Zentrum der Aktivitäten der BÄKO. Insbesondere die Versorgung der Bäcker und Konditoren mit Rohstoffen jeder Art ist dabei die wichtigste Aufgabe. Ob Saaten aus Südamerika, Mandeln aus

Kalifornien, Äpfel aus Italien, Sultaninen aus Australien, ob frisches Obst oder Tiefkühlprodukte – die BÄKO liefert alles, was man zum Backen braucht, bis direkt in die Backstuben hinein. Neben diesen klassischen Rohstoffen umfasst das Sortiment einer BÄKO zudem Handelswaren wie Getränke, Konfitüren oder Saisonartikel, aber auch ein breites Angebot an Maschinen und Geräten sowie Verpackungs- und Dekorationsmaterial jeder Art. Eben „...alles für Bäcker und Konditoren“. Schnell summieren sich so bis zu 12.000 Artikel, die die BÄKO vorrätig hält.

1994

Verbundsystem – das System mit Erfolgsgarantie



HAPOS-Baum

Im Bereich der landwirtschaftlichen Genossenschaften in Westfalen wird eine Marktdurchdringung von mehr als 98% erreicht. Trotz einer rezessiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in diesem Jahr kann die GWS ihren Umsatz um fast 11% auf 4,64 Mio. € steigern.

Die enge Zusammenarbeit zwischen den Zentralgenossenschaften, den Primärgenossenschaften und der GWS bewährt sich. Große Rationalisierungseffekte erzielen die GWS-Kunden dabei u.a. durch die automatische Einbindung des Standardartikelverzeichnisses.

Zahlreiche Bäcker- und Konditoreigenossenschaften, Malergenossenschaften und landwirtschaftliche Genossenschaften im Rheinland setzen das Produkt HAPOS ein. 42 Mitarbeiter zählt die GWS am Ende des Jahres.

1994

Schon gewusst?

Für das Erfolgsprodukt HAPOS wurde ein besonderes Symbol gewählt. Der Baum. Der Baum steht für die Eigenschaften: bodenständig, verwurzelt, gefestigt, erfahren. Aber auch die Begriffe Wachstum und Erneuerungskraft stehen in einem engen Zusammenhang mit dem Symbol des Baumes. Ein Baum bietet Schutz und Lebensraum für verschiedene Lebewesen. Entstanden ist der Gedanke, den Baum als Symbol für HAPOS zu verwenden, aus der Darstellung, die in der

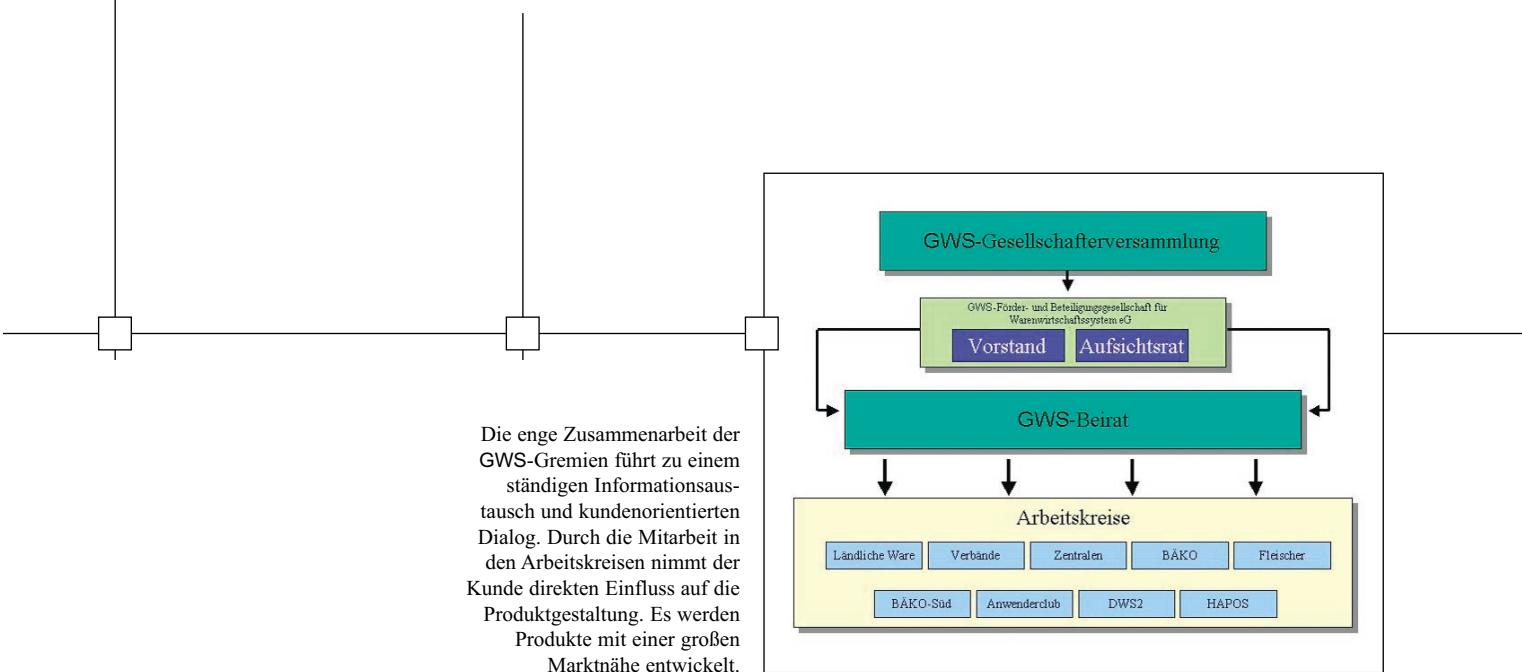
GWS für die Verbindung zwischen dem Großrechner und den Kundensystemen vor Ort verwendet wurde. Dabei wurden die Elemente Boden, Baumstamm und Äste verwendet. Der Boden oder Grund stand für die Großrechnerverarbeitung. Der Stamm des Baumes für die Verbindung zwischen dem Großrechner und dem Kundensystem vor Ort (HIT – HAPOS-Informations-Transfer). Die Äste symbolisierten die verschiedenen HAPOS-Module, die auf dem Kunden- system eingesetzt werden konnten.



In den Sitzungen des Vorstands und Aufsichtsrats der GWS Förder- und Beteiligungsgesellschaft für Warenwirtschaftssysteme eG informiert die Geschäftsleitung regelmäßig über den Stand der Unternehmens- und Produktentwicklung.



Informationsveranstaltungen für Kunden geben eine aktuelle Übersicht der verfügbaren Lösungen. Anwender können sich aus erster Hand über die Vorteile informieren.



GWS-Produkte werden sowohl im Einzelhandelsbereich – wie hier in einem Raiffeisenmarkt – als auch...



... im Großhandelsumfeld erfolgreich eingesetzt – wie hier während einer Lieferscheinerstellung für einen Landwirt.

Das Rheinland entscheidet sich für die GWS

1995

Mitte des Jahres wird ein technischer Bereitschaftsdienst eingeführt, der den GWS-Kunden auch außerhalb der normalen Geschäftszeiten zur Verfügung steht. Nach der Fusion zweier Rechenzentralen mit verschiedenen Softwareprodukten für landwirtschaftliche Genossenschaften wurde bereits 1994 eine Strategiekommission mit Vertretern aller Beteiligten eingesetzt. Sie hat die Aufgabe, die Entscheidung für ein Zielsystem vorzubereiten. Die Entscheidung fällt für das Produkt HAPOS. Neue Rationalisierungseffekte werden durch die Einführung der elektronischen Bestellung zwischen Primär- und Hauptgenossenschaft erreicht. Um den wachsenden Ausbildungsbedarf der Kunden zu erfüllen, wird in Münster ein Schulungsraum eingerichtet und mit moderner Technik ausgestattet. 47 Mitarbeiter tragen mit dazu bei, den Umsatz um 16,4% zu steigern.



Auf den Veranstaltungen für Kunden und Anwender geht die GWS immer wieder in einen intensiven Dialog mit den Praktikern, die mit GWS-Produkten täglich arbeiten. Diese Gespräche schaffen die Grundlagen zum „Feinschliff“ der Anwendungen.

1996



2500 PC-Systeme sind bei Kunden im Einsatz

1996

6,49 Mio. € Umsatz, das ist eine Steigerung um 20,1%, und 52 Mitarbeiter. Das sind nur zwei Eckdaten dieses erfolgreichen Geschäftsjahres für die GWS. Die erste Fleischergenossenschaft und weitere landwirtschaftliche Genossenschaften aus dem Rheinland werden auf HAPOS umgestellt. Damit werden bei diesen Kunden insgesamt über 2500 PC-Systeme eingesetzt. Um den Servicegrad für die GWS-Kunden weiter zu erhöhen, wird der Datenaustausch von Buchhaltungsdaten der Landwirte (also den Kunden der GWS-Kunden) zu den landwirtschaftlichen Buchstellen und Steuerberatern realisiert.



HAPOS im Weser-Ems-Gebiet

Das "Handels- und Produktionsorientierte Abrechnungs- und Informations-System" (HAPOS) wird zunehmend auch von Genossenschaften im Weser-Ems-Gebiet eingesetzt. Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme mbH, das gemeinsame Tochterunternehmen der RCG Raiffeisen-Centralgenossenschaft Nordwest eG und der GAD, führt die von der GAD begonnene Betreuungsarbeit auch bei diesen Genossenschaften fort.

Zwei der Unternehmen im Weser-Ems-Gebiet, die HAPOS nutzen, sind die Raiffeisen-Warengenossenschaft Moorriem-Rodenkirchen eG in Großenmeer und die Raiffeisen-Warengenossenschaft Butjadingen eG in Ruhwarden. Beide Firmen arbeiten seit Jahresanfang zur vollen Zufriedenheit mit dem Verfahren. Genutzt werden in erster Linie die Verfahren für die Verkaufsabwicklung sowie die Anwendung für Kontrakte, Vorverkäufe und Einlagerungen.

Nach kurzer Planungs- und Einführungsphase begann der EDV-Einsatz in den Genossenschaften. "Die Abwicklung des Tagesgeschäfts hat sich in vielen Bereichen wesentlich

vereinfacht und beschleunigt", weiß Ernst Hurling, Geschäftsführer der RWG Moorriem-Rodenkirchen eG, zu berichten. Das Unternehmen mit einem Jahresumsatz von rund 17 Mio. DM ist eine der ältesten Genossenschaften der Weser-Marsch. Außer der Hauptstelle in Großenmeer gehören zwei Raiffeisen-Märkte in Eckfleth und in Rodenkirchen zu dem Unternehmen. Alle Standorte sind seit der HAPOS-Einführung mit Netzwerken bzw. Einzel-PC ausgestattet.

Hurling hebt besonders die seit der HAPOS-Einführung möglich gewordene schnelle Fakturierung hervor. Während früher Lieferscheine mit der Hand erstellt wurden, erledigt jetzt das HAPOS-System die Arbeit. Auch die nach Geschäftsschluß übliche Nachbearbeitung der Belege entfällt, da sämtliche Geschäftsvorfälle elektronisch gespeichert werden.

erfolgt der Anschluß der elektronischen Fahrzeugwaage an HAPOS. Wiegedaten werden dann automatisch in das EDV-System eingespielt. Die beim H+G-Markt in Eckfleth befindliche Tankstelle wird ebenfalls in HAPOS integriert.

Von ähnlich guten Erfahrungen kann auch Helmut Göken, Geschäftsführer der RWG Butjadingen eG berichten. Zur nördlichsten Genossenschaft des Weser-Ems-Gebiets mit einem Jahresumsatz von 10 Mio. DM gehört außer der Hauptstelle in Ruhwarden,



Die Raiffeisen Warengenossenschaft Butjadingen eG in Ruhwarden



Helmut Göken, Geschäftsführer der RWG Butjadingen eG

die schnelle Rechnungserstellung. Allein durch die schnellere Rechnungsschreibung hat das Unternehmen im ersten Halbjahr Zinsersparnisse von 18.000 DM erwirtschaftet. "Damit, "so Göken", ist fast die Hälfte der EDV-Investition bereits wieder hereingeholt worden."

eine Geschäftsstelle in Stolthamm und ein Raiffeisen-Markt in Burhave. Die Hauptstelle ist mit einem Netzwerk ausgestattet, bei den anderen Standorten sind PC-Einzelplätze eingerichtet. Auch in diesem Unternehmen ist HAPOS nicht mehr wegzudenken. Geschäftsführer Göken begeistert die sofortige Lieferscheinschreibung und



Mit dem Einsatz von HAPOS ist bei den Genossenschaften Moorriem-Rodenkirchen und Butjadingen ein neues Zeitalter angebrochen. Neben den bereits genannten Vorteilen trägt die EDV auch entscheidend zur Vermeidung von Fehlerquellen bei, wie sie bei der früheren handschriftlichen Belegschreibung immer wieder vorkamen. Auch die Kunden der Genossenschaften wissen dies zu schätzen. Sie zeigen sich besonders erfreut über die detaillierten und leicht nachzu-

volziehenden Lieferscheine und Rechnungen.

Bei den Mitarbeitern der Genossenschaften stieß die EDV-Einführung ebenfalls auf große Akzeptanz. Durch die Schulungen war die Einarbeitung in HAPOS nach wenigen Tagen abgeschlossen. Aufgrund der vollautomatischen Abwicklung der Geschäftsvorfälle durch HAPOS können die ewigen "Überstundenberge" leichter abgebaut werden.



HAPOS unterstützt die Abwicklung des Tagesgeschäfts von Genossenschaften, wie hier in der RWG Moorriem-Rodenkirchen eG



5 Jahre GWS. Ein guter Anlass für einen Ausflug der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum „Deutschen Eck“ nach Koblenz führt.

1997

5 Jahre GWS

Viele Aktivitäten dieses Jahres haben das Ziel, im IT-Bereich der genossenschaftlichen Warenwirtschaft mit der GWS eine bundeseinheitliche Lösung zu etablieren. Dazu werden bundesweit verschiedene Gespräche geführt und Möglichkeiten ausgelotet. Das GRK in Kassel entscheidet sich mit den ange- schlossen Kunden im Sommer mehrheitlich für die GWS und HAPOS.

Es werden 42 Genossenschaften, davon allein 40 im Rheinland, auf HAPOS umgestellt. Die bei den Hauptgenossenschaften RCG, Raiffeisen Central-Genossenschaft Nordwest eG, Münster und BÄKO-ZENTRALE WEST eG, Duisburg, weit voran- geschrittene Verbundintegration wird seitens der GWS durch verschiedene Lösungen unterstützt. Andere Zentralgenosse- schaften und ihre Mitglieder schließen sich dieser Verbund- integration an.

55 Mitarbeiter und 7,44 Mio. € Umsatz; das sind die Werte am Ende des Jahres.

1997

Die GWS hat ihren ersten Pensionär

Am 28. Februar 1997 ging Wilhelm Bergmann in den wohlverdienten Ruhestand.

1970 begann er seine Tätigkeit bei der GAD in der Datenverarbeitungsentwicklung. Im Laufe der Jahre war er unter anderem zuständig für die Zentralisierung der Datenverar- beitung in Münster, die Verarbeitung der WCG-Daten (heute RCG) im Rechenzentrum, verantwortlich für das Tankstellen-Abrechnungs- System (TAK) und beteiligt am Aufbau eines neuen Warenwirtschafts-Systems für die RCG auf der AS 400.



Schon gewusst?

Die EDV-Branche hat, wie jede andere auch, in einigen Bereichen ihre eigene Sprache entwickelt. Viele englische Wörter haben sich im Laufe der Zeit so festgesetzt, dass der Umgang mit ihnen schon selbstverständlich ist. Doch es gibt auch Ausnahmen, die sich wohltuend – weil erheiternd – abgrenzen. Auch in der GWS gab und gibt es interessante Aussagen oder Einsendungen, die belegen, dass Probleme mit der Hard- und oder Software auch eigenwillig vorgetragen werden können.

Bitte um Erklärung, was
ist "Wartungspool", kann ich
nicht beim Wartungspool mitmachen?

User Drucker HP LaserJet 4000 hat Probleme
mit dem Blattentzug. Außerdem macht er beim Drucken
Geräusche: „Ächzen“, „Stöhnen“ und „grunzähnliche“
Läute
etw. Wartung nötig ??

Abrechnungsausgangsjournal
Finanzumsatzprotokoll

Wir bedanken uns im voraus und verbleichen

mit freundlichen Grüßen

Bitte RR Frau Martens, dort ist die Warenabteilung und die Buchhaltung in einem Netz. Wenn die Buchhaltung dann alles runterfährt, funktionieren die PCs an der Kasse nicht. damit es dann wieder läuft, muß einer der beiden Rechner ausgemacht werden. allerdings ist dieser dann immer noch sehr langsam.

PC's sind schon tolle Menschen.
Die können wenigstens nicht antworten!!!



GWS gründet Betriebsstätte in Oldenburg und entscheidet sich für NAVISION

Ein in vielfacher Hinsicht erfolgreiches Jahr. In den Kreis der Gesellschafter werden drei neue Mitglieder aufgenommen. Die GRZ, die Genossenschafts-Rechenzentrale Norddeutschland GmbH, Lehrte, die FIDUCIA Informationszentrale AG, Karlsruhe, sowie die RHG, Raiffeisen Hauptgenossenschaft Nord AG, Hannover, zeichnen entsprechende Gesellschaftsanteile. Für die GWS hat dieser Schritt eine große Auswirkung: 17 neue Mitarbeiter in der neu zu gründenden Betriebsstätte Oldenburg und fast 180 neue Kunden mit unterschiedlichen Verfahren werden integriert.

Heiko Gode, Leiter der GRZ-Niederlassung in Oldenburg, wird in die GWS-Geschäftsführung berufen. Alle GWS-Gremien müssen – bedingt durch diese Entwicklung – neu strukturiert werden.

Die BÄKO-ZENTRALE WEST eG, Duisburg, führt das Standardartikelverzeichnis ein und erreicht damit einen weiteren Meilenstein in der Verbundintegration. In diesem Jahr erhält die GWS ebenfalls den Auftrag, für die Hauptgenossenschaften RCG, Münster und RHG, Hannover ein neues, einheitliches Warenwirtschaftssystem zu entwickeln.

Eine Entscheidung, die nachhaltigen Einfluss auf die Produktentwicklung der GWS nehmen wird, fällt ebenfalls in diesem Jahr: NAVISION wird als Basissystem für die Neuentwicklung eines Warenwirtschaftssystems für die Primärstufe eingekauft. Die bewährten Funktionen aus den bekannten Produkten HAPOS und DWS2 werden in das neue Produkt mit dem Namen gevis überführt. gevis, das steht für „genossenschaftliches“ bzw. „gewerbliches Verbund-Informationssystem“. Dieses Produkt wird mittelfristig die „Altverfahren“ ablösen.



1998



GRZ

GRZ Genossenschafts-
Rechenzentrale
Norddeutschland GmbH



Heiko Gode (links im Bild) wird in die Geschäftsführung der GWS berufen. Er wird gemeinsam mit Helmut Benefader bis 2001 die Geschäfte der GWS gestalten.



Der Vertrag ist perfekt. Nach der Unterzeichnung besiegeln Lars Damsgaard Andersen, Geschäftsführer von NAVISION (links im Bild) und Helmut Benefader die Zusammenarbeit per Handschlag.

NAVISION®

The Way to Grow

NAVISION ist ein internationaler Anbieter von integrierten und branchenorientierten Business-Software-Lösungen. Die Produkte auf Basis von Standard-Software wenden sich an mittelständische Unternehmen, die ihre Geschäftsprozesse optimieren, die Chancen des eBusiness nutzen möchten, sowie nach Wachstum und Internationalität streben. Die Lösungen zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass sie bei einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis schnell zu implementieren, einfach zu bedienen und dynamisch an sich ändernde Anforderungen anzupassen sind.

1999

Jahrtausendwechsel

Die konsequente Umsetzung des Verbundgedankens führt dazu, dass auch mit der ZENTRAG eG, der Zentralgenossenschaft des Fleischergewerbes, eine auf dem Produkt **gevis** basierende Branchenlösung entwickelt wird. Die ZENTRAG wird in diesem Jahr in den Kreis der Gesellschafter aufgenommen.

Die GWS positioniert sich mit den Themen eBusiness und eCommerce ebenfalls als kompetenter Anbieter von Produkten und Dienstleistungen rund um das Medium Internet. Der Schwerpunkt liegt dabei auf „Business-to-Business“-Aktivitäten. Mit intensiven Vorbereitungen und großen Erwartungen geht die GWS mit ihren Kunden in den Jahrtausendwechsel. Sicherheit ist dabei das oberste Gebot. Die professionelle Vorbereitung erweist sich als richtig, und viele Bedenken rund um den Jahreswechsel als unbegründet.

Der Umsatz übersteigt erstmals die 10 Mio. €-Grenze und steigt auf 13,74 Mio. €. Das bedeutet ein Wachstum um fast 50 % im Vergleich zum Vorjahr.

95 Mitarbeiter arbeiten an den Standorten Münster und Oldenburg.



1999



Nach dem Prinzip des Genossenschaftswesens wurde 1947 die Zentralgenossenschaft des Fleischergewerbes eGmbH der heutigen ZENTRAG eG von den Wirtschaftsorganisationen des deutschen Fleischergewerbes gegründet. Als Mitglieder gehören sie der ZENTRAG an. Hinter ihnen wiederum stehen rund 25.000 Fleischer-Fachgeschäfte in Deutschland an 33.000 Betriebsstätten. Ihr Ziel: Eine zentrale Genossenschaft übernimmt die Verantwortung für den Einkauf. Ihre Aufgabe als Großhändler ist es, die Wirtschaftsorganisationen des deutschen Fleischergewerbes preisgünstig und zuverlässig mit Waren zu versorgen.

Y2K

Probleme des Jahrtausendwechsels

Programme, die in der Zeit entstanden, in denen Speicherplatz rar und teuer war, verzichteten im Kalenderium großzügig auf die führenden Ziffern „19“ bei der Angabe der Jahreszahl. Was für den Speicherplatz gut war, stellt sich in vielen Fällen für den Jahrtausendwechsel als Problem dar. Kalendermäßig folgt das Jahr 2000 natürlich dem Jahr 1999. Verzichtet man jedoch auf die führenden Ziffern – wie bei der Softwareentwicklung häufig geschehen – dann folgt „00“ nicht „99“ sondern „00“ steht vor „99“. Für alle datumsabhängigen Prozesse ein großes Problem, das gelöst werden musste.

Ein weiteres Problem ist die Schaltjahrproblematik. Lässt sich eine Jahreszahl durch vier teilen, ist das entsprechende Jahr ein Schaltjahr. Lässt sich eine Jahreszahl durch vier und zusätzlich durch 100 teilen, ist es kein Schaltjahr. Lässt sich eine Jahreszahl durch vier, durch 100 und zusätzlich durch 400 teilen, ist es wiederum ein Schaltjahr. Auch diese Regelung musste bei der Anpassung der Software für den Jahrtausendwechsel berücksichtigt werden.



Die Kisten und Container sind gepackt. Alle bereiten sich auf den Umzug der GWS vor. Dank guter Planung und Organisation läuft alles reibungslos.



2000 Der Umzug zum Krögerweg

Der neue Firmensitz
am Krögerweg,
im Süden der Stadt.

Zum Beginn des Jahres wird das GWS-KundenService-Center eingerichtet. Eingehende Kundenanfragen werden zentral auf diese Abteilung geleitet und dort von GWS-Mitarbeitern bearbeitet. Zum Beginn des Jahres nimmt ebenfalls der neu geschaffene Bereich „Produktmanagement“ seine Arbeit auf. Als Bindeglied zwischen dem Vertrieb und der Produktentwicklung setzt diese Abteilung die Marktanforderungen unter Berücksichtigung der verschiedenen Branchenausprägungen und sonstiger Restriktionen in Entwicklungsvorgaben um.

2000

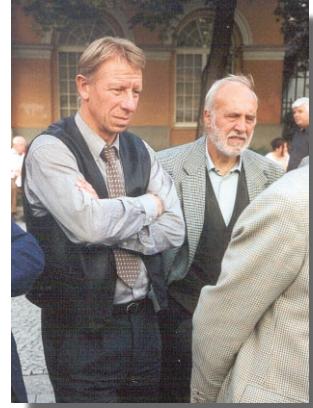


Wie man sieht, haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter trotz Umzugsstress das Lachen nicht verlernt.

Die GWS bezieht im Februar das Firmengebäude am Krögerweg. Dieser Schritt ist notwendig, da es am bisherigen Standort keine weiteren Expansionsmöglichkeiten gibt. Die Internet-Aktivitäten der GWS werden in der Abteilung „Neue Technologien“ gebündelt. Von der einfachen Präsenz im Internet über eCommerce-Lösungen bis hin zum kompletten Internet-Portal bietet die GWS einen Full-Service.

Mitte des Jahres übernimmt die GWS die Betreuung der Kunden aus dem Bereich der RBG, der Rechenzentrale Bayerischer Genossenschaften eG. Die RBG tritt in den Kreis der GWS-Gesellschafter ein. Am Standort München entsteht eine Betriebsstätte, von der aus 10 Mitarbeiter die RBG-Kunden betreuen. In diesem Jahr wird die Abteilung Marketing eingerichtet. Dies geschieht mit dem Ziel, zusätzliche Märkte für die GWS zu erschließen.

Die 100 Mitarbeiter-Grenze wird in diesem Jahr deutlich überschritten. 118 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz in Höhe von 13,77 Mio. €.



Trotz straffer Reise-organisation bleibt genügend Zeit für einen intensiven Dialog.

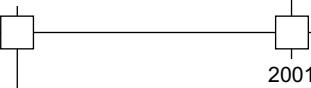


Der Beirat der GWS Förder- und Beteiligungsgesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme eG unternimmt gemeinsam mit der Geschäftsführung der GWS eine Reise nach Ostdeutschland. In diesem Zusammenhang finden die Sitzungen des Vorstandes und des Aufsichtsrates der Förder eG erstmalig nicht in Münster statt.

Das konsequente Zukunftsdenken und die Investitionen in Forschung und Entwicklung zahlen sich aus. Die GWS wird in den Kreis der TOP 100 der bundesdeutschen Innovationsunternehmen gewählt.



2001 GWS unter den TOP 100



Die GWS erhält einen neuen optischen Auftritt. Dazu wird u.a. das Logo angepasst. Die bewährten Grundelemente bleiben erhalten. Die neue Schrift und die veränderte Darstellung der vier grafischen Elemente signalisieren klare Strukturen und ein in sich ruhendes Erscheinungsbild, das Stabilität und Substanz widerspiegelt.



Heiko Gode verabschiedet sich nach insgesamt 36 Jahren im Dienste der GRZ – davon 2 Jahre als Mitgeschäftsführer der GWS – in den Ruhestand.



Der Vertrag ist unterschrieben.
 Freude bei den Verantwortlichen beider Unternehmen: Direktor Albert Eurskens, geschäftsführender Vorstand der BÄKO-Zentrale Süddeutschland eG (links im Bild) und Helmut Benefader.

Einen der größten Aufträge in der Firmengeschichte kann die GWS im Dezember des Jahres abschließen. Die BÄKO-Zentrale Süddeutschland eG beschließt gemeinsam mit fast allen angeschlossenen Mitgliedsunternehmen, **gevis System BÄKO**, die Branchenlösung für Bäcker- und Konditoren genossenschaften, einzusetzen. Die Vorbereitungen, die Zentrale in den Kreis der GWS-Gesellschafter aufzunehmen, werden getroffen. Die geschäftlichen Aktivitäten der bisherigen Dienstleister dieser Gruppe gehen auf die GWS über.

Mit einer Umsatzsteigerung um 10,2% auf 15,17 Mio. € geht ein erfolgreiches Geschäftsjahr zu Ende. 127 Mitarbeiter zählt die GWS.

Der Euro



Große Freude und auch Erleichterung bei der GWS und ihren Kunden. Das ehrgeizige Ziel, alle Kunden bis Ende November 2001 auf die neue Währung umzustellen, wurde erreicht. Das hohe Engagement des GWS-EURO-Teams, die optimale Vorbereitung und die sehr gute Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern der GWS-Kunden haben diese erfolgreiche Umstellung ermöglicht. Ende Juni wurde der erste GWS-Kunde auf den EURO umgestellt. In den folgenden 20 Wochen wurden dann 425 Kunden für die neue Währung fit gemacht. Da die EDV-Umstellungen abgeschlossen sind, können sich die GWS-Kunden voll auf die Bargeld einföhrung konzentrieren.

2002

Für das laufende Jahr sind zwei Schwerpunkte der GWS-Aktivitäten fixiert. Zum einen beginnt am 1. April des Jahres die Regelumstellung der Kunden der Betriebstätte Oldenburg auf das Produkt gevis System Raiffeisen.

Zum anderen werden die Primärgenossenschaften der BÄKO-Gruppe Süd sukzessive auf das Produkt gevis System BÄKO umgestellt.

Die ersten 10 Jahre sind bereits Vergangenheit. Den Erfolg der ersten 10 Jahre verdanken wir unseren Kunden, unseren motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und auch unseren Geschäftspartnern und Gesellschaftern.

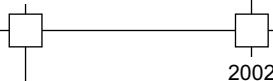
Ihnen und allen anderen, die uns im Verlauf dieser ersten 10 Jahre begleitet haben.

Dieser Erfolg ist eine Folgeerscheinung, niemals darf er zum Ziel werden.

Die ersten 10 Jahre – Wir verbinden Zukunft mit Erfahrung



Modernes Erscheinungsbild und starker Auftritt.
Der Messestand der GWS.



gevis^B
System BÄKO

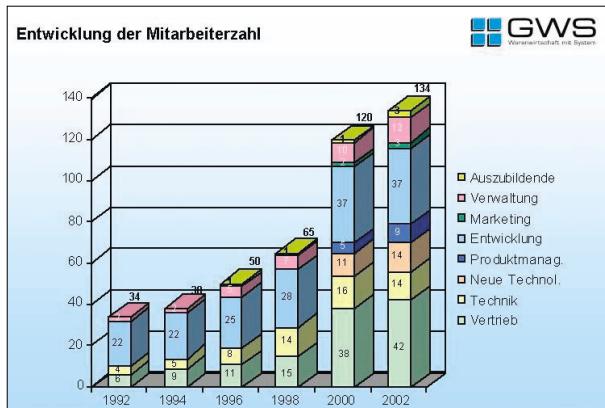
gevis^F
System Friedhofsgärtner

gevis^G
System gewerbliche Verbundgruppen

gevis^L
System Landhandel

gevis^M
System Malereinkaufsgenossenschaften

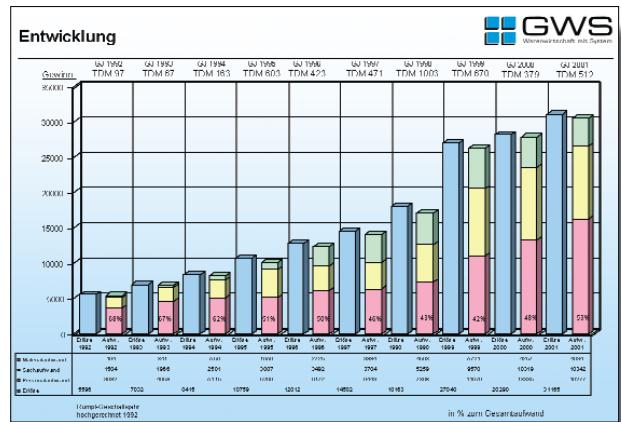
Die unterschiedlichen Branchenausprägungen werden in den verschiedenen „gevis-Systemen“ zusammengefasst.



Wachstum und Erfolg
sowohl im Personalbereich...

Daher arbeiten wir weiter an dem Ziel, das unsere Kunden und die Kunden unserer Kunden zufrieden sind. Wir arbeiten daran, dass jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter in der GWS ein Umfeld vorfindet, in dem Arbeiten Freude macht. Wir arbeiten daran, dass wir für unsere Geschäftspartner jederzeit verlässlich sind. Wir arbeiten daran, dass unsere Gesellschafter unsere Entwicklung wohlwollend verfolgen können. Maßgeschneiderte IT-Produkte und Dienstleistungen im verbundorientierten Handel zu entwickeln zu vermarkten und zu betreuen, das ist unsere Leidenschaft. In diesem Bereich das Markenzeichen zu werden, das ist unsere Vision. Und wenn dabei als Folgeerscheinung Erfolg auftritt, um so besser.

Wir verbinden Zukunft mit Erfahrung.



...als auch bei den übrigen Kennzahlen der GWS.