

Wir haben die Zukunft im Blick!

Messetermine 2004

24. - 25.05.2004

NETWORK D@YS &
Handels-Informationssysteme
Westfälische Wilhelms-Universität Münster

16. - 17.06.2004

Deutscher Raiffeisentag 2004
MARITIM HOTEL, Köln

29.09.2004

7. ZENTRAG Warenbörse
Wiesbaden-Niedernhausen

November 2004

RCG-Hausmesse
Halle Münsterland, Münster



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

Betriebsstätte München
Max-Planck-Str. 5
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.: 0911/93 45-273
Fax: 0911/93 45-250

Betriebsstätte Karlsruhe
Maybachstr. 3
76227 Karlsruhe
Tel.: 0721/48 39 95 8-0
Fax: 0721/48 39 95 8-9

A photograph showing a worker in a blue uniform pushing a pallet truck through a narrow aisle between tall metal shelving units in a warehouse. The shelves are filled with various boxes and packages. The perspective is from a low angle, looking up at the worker.

Mai 2004

GWSjournal

Das Journal für Kunden und Mitarbeiter der GWS

Verbundsystem

**Schwerpunkte der
gevis-Weiterentwicklung**

Zukunftsweisende Erfolgsfaktoren
**Terres-Kooperation als Systemlösung des
genossenschaftlichen Einzelhandels**

INHALT

Spannendes und arbeitsreiches Jahr 2004, S. 3

Helmut Benefader sieht klare Aufgaben für das Jahr

Zukunftsweisende Erfolgsfaktoren, S. 4

Terres-Kooperation als Systemlösung für den genossenschaftlichen Einzelhandel

Pilotprojekt AGRAR-INFO, S. 5

Mit ONLINE-FRAMING gegen zuviel Bürokratie

Kundenmeinungen, S. 7

gevis zum 100. Mal installiert, S. 8

RWG Gnarrenburg ist das 100. Unternehmen, das gevis einsetzt

Schwerpunkte der gevis-Weiterentwicklung, S. 9

Raiffeisen Voreifel-Ahr Handelsgesellschaft mbH, S. 10

Anwenderkurzbericht

Verbundsystem, S. 11

Gespräch mit Helmut Benefader, Geschäftsführer der GWS

Gewonnene Neukunden, S. 13

BÄKO-Gruppe Süd, S. 14

gevis Umstellungen stehen kurz vor dem Abschluß

BÄKO-ZENTRALE-NORD, S. 14

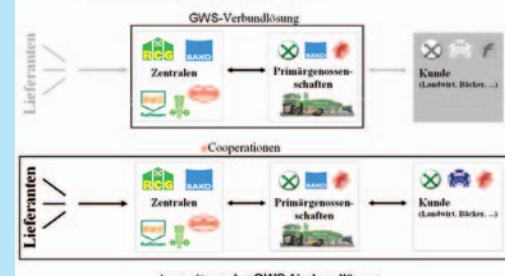
Automatisches Belegleseverfahren im Echtbetrieb

Jubiläen, S. 15

Messen erstes Halbjahr 2004, S. 16



GWS-Verbundsystem



Das *GWSjournal* wird herausgegeben von der:

**GWS Gesellschaft für
Warenwirtschafts-Systeme mbH**
Krögerweg 10, 48155 Münster
Tel.: 02 51/70 00-02
Fax: 02 51/70 00-39 10
info@gws.ms
www.gws.ms

Redaktion:

Liane Ahrens, Tel. 02 51/70 00-38 16
Frank Thiel, Tel. 02 51/70 00-38 70

We danken allen, die an dieser Ausgabe mitgewirkt haben.

IMPRESSIONUM



Sehr geehrte Kunden,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

2004 ist schon fast zur Hälfte Vergangenheit. Neben unseren Messeauftritten in Berlin (FRUIT LOGISTICA) und Stuttgart (südback), auf denen wir gute Gespräche geführt haben und neue erfolgversprechende Kontakte knüpfen konnten, haben wir auch bereits eine Gesellschafterversammlung und die Generalversammlung der GWS Förder- und Beteiligungs eG erlebt.

Ein klarer Auftrag unserer Gesellschafter ist, die Verbundausrichtung der GWS und das GWS-Verbundsystem nachhaltig zu sichern und weiter auszubauen. Der konsequente Einsatz des Verbundsystems bietet allen Beteiligten große Einsparungsmöglichkeiten. So haben wir u.a. für den landwirtschaftlichen Bereich den Verbund in Richtung Endkunde (Landwirt) ausgebaut (Artikel dazu siehe Seite 11).

Wir haben ein spannendes und arbeitsreiches 2. Halbjahr 2004 vor uns

Mit Agrar-Info geben wir unseren Kunden ein ideales Kundenbindungsinstrument an die Hand. Und das, im Rahmen von GWS-Archiv-Service, kostenlos. Warum sollte ein Landwirt noch fremd einkaufen, wenn er bei seiner Genossenschaft gute Produkte zu einem guten Preis erhält und darüber hinaus auch noch alle Informationen, die er für seine Schlagkartei oder Hoftor-Bilanz benötigt, „frei Haus“ geliefert bekommt. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 5.

gevis wird permanent weiter entwickelt und inhaltlich abgerundet. So ist in den letzten Monaten eine Branchenlösung für den Baustoffhandel entstanden, die Besonderheiten bietet, die in diesem Markt wichtig sind. Auch für den schnelllebigen Energie-/Brennstoffhandel wurden wichtige Funktionen bereitgestellt. Mit der Siloverwaltung für den landwirtschaftlichen Sektor haben unsere Kunden jetzt die Möglichkeit, den Endkunden noch gezielter anzusprechen, um dort aktiv zu verkaufen.

Unseren sieben Jubilaren aus dem 1. Halbjahr, die seit 10 bzw. 20 Jahren ihre berufliche „Heimat“ in der GWS haben, gratuliere ich an dieser Stelle ganz herzlich. Sie sind ein Beweis dafür, dass es sich bei der GWS gut arbeiten lässt. Wir haben ein spannendes und arbeitsreiches 2. Halbjahr 2004 vor uns.
Viel Erfolg!

Herzlichst,
Ihr

Zukunftsweisende Erfolgsfaktoren

Terres
Marketing und
Consulting GmbH

Terres-Kooperation als Systemlösung für den genossenschaftlichen Einzelhandel. Das System wird beschrieben von Thomas Wiesner, Geschäftsführer der Terres Marketing- und Consulting GmbH.

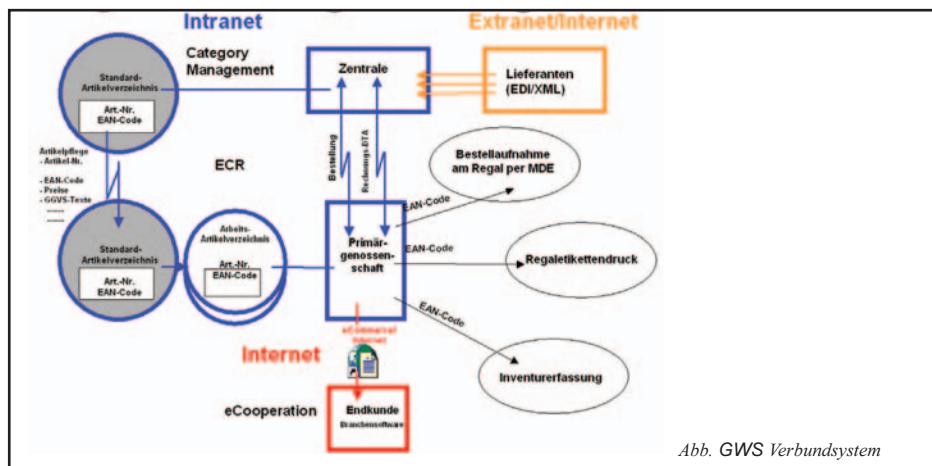


Abb. GWS Verbundsystem

Auf der jüngsten Kooperationstagung der Terres Marketing und Consulting GmbH in Legden brachte Geschäftsführer Gernot Riemer das Erfolgsrezept des genossenschaftlichen Einzelhandels noch einmal auf den Punkt: Genauso wie Aldi, Lidl und Tchibo denkt und handelt die Terres-Kooperation in Systemen. „Seien es die Sortimente, die Warenpräsentation, die Werbung, das Warenwirtschaftssystem oder Weiterbildung - in der Summe dieser ineinander greifenden Komponenten und deren ständiger Weiterentwicklung liegt die Stärke des Systems.“

Maßgeschneidert

In der festen Überzeugung, dass sich der Einzelhandel zu einem zukunftsträchtigen Diversifizierungszweig der Raiffeisen Central-Genossenschaft Nordwest entwickelt, riefen leidenschaftliche Verfechter dieser Option vor nunmehr zehn Jahren die Kooperation der Raiffeisen-Märkte ins Leben. Von Anfang an wussten sie, dass nur das Denken und Handeln in Systemen dauerhaften Erfolg garantiert. Heute bietet die Terres als Systemzentrale ihren derzeit 165 Partnern ein exklusives, 200 Leistungen umfassendes Dienstleistungspaket an. Maßgeschneiderte Dienstleistungen – entsprechend den Bedürfnissen des einzelnen Kooperationsmarktes – führten in den vergangenen Jahren zu stetig steigenden Umsätzen und Erträgen der Kooperationspartner.

Die Erfolgsfaktoren

Den Erfolg des Kooperationsmodells der Terres machen folgende Faktoren aus:

- das Vertriebssystem, das mit Blick auf den Endkunden entwickelt wurde und ständig weiterentwickelt wird
- die Verbundlösung der Systemzentrale mit Lieferanten und der GWS als Warenwirtschaftssystem-Anbieter
- die Rundum-Betreuung der Kooperationspartner
- die ständige Profilierung der Kooperationsmärkte
- die Positionierung der Kooperationsmärkte im regionalen Markt
- diverse Organisationshilfen, damit sich die Kooperationspartner auf ihr Kerngeschäft, den aktiven Verkauf, konzentrieren können und von administrativen Aufgaben entlastet werden
- das Mitspracherecht der Partner in Werbe-, Organisations- und Sortiments-Ausschüssen.

Artikelstamm der Terres

Ein wesentlicher Beitrag zur Entlastung der Mitarbeiter und zur Sicherung der Roherträge in den Kooperationsmärkten ist der Artikelstamm der Terres. Dieser Artikelstamm wird nur Partnern mit den GWS-Warenwirtschaftssystemen HAPOS oder gevis zur Verfügung gestellt.



Die Vorteile des Standardartikel-Verzeichnisses sind vielfältig:

- einheitliche und komplette Artikelpflege durch die Systemzentrale
- fundierte und aktuelle Basis für den Rechnungsdatenaustausch
- aktuelle Preispflege und automatischer Etikettendruck
- automatische Artikelanlage im Bestellwesen, im Ein- und Verkauf
- automatische Artikelanlage bei der Übernahme von Fakturier- und Inventurdaten aus der Nebenstelle in die Hauptstelle
- gezielte Steuerung von Sortimenten durch die Listung
- Grundlage für die effektive Unterstützung bei Marktneueinrichtungen durch Artikelanlage per MDE-Gerät
- marktübergreifende, vergleichbare Auswertungen auf der Basis gleicher Artikelnummern und -gruppen
- Freiraum für individuelle Artikel in Kooperationsmärkten

Gemeinsamer Erfolg

Nur durch den Verbund der Systemzentrale, die den Artikelstamm pflegt und weiterentwickelt sowie den Datenaustausch mit Lieferanten und Kooperationspartnern organisiert, mit der GWS als Warenwirtschaftssystem-Anbieter, der die Funktionen des Warenwirtschaftssystems auf die Anforderungen des Einzelhandels abstimmt, können diese Vorteile realisiert werden. Diese Verbundlösung bietet den Kooperationspartnern quantifizierbare Vorteile. Durch die Nutzung des Standardartikel-Verzeichnisses der Terres sparen die Märkte bis zu 96 Arbeitsstunden pro Monat. Ein weiterer Vorteil: Die Roherträge stabilisieren sich durch die jederzeit aktuellen Verkaufs- und Einkaufspreise.

In der Summe der ineinander greifenden Komponenten und deren ständigen Weiterentwicklung liegt die Stärke des Systems.

Fazit

Der Einzelhandel hat auch in Zukunft nur Erfolg, wenn er im Rahmen eines Vertriebssystems betrieben wird. Ein funktionierendes Warenwirtschaftssystem ist unverzichtbarer Bestandteil eines solchen Systems. Nur wenn Systemzentrale und Warenwirtschaftssystem-Anbieter eng zusammenarbeiten, können die Herausforderungen des Einzelhandels langfristig gemeistert werden.

Pilotprojekt AGRAR-INFO - mit ONLINE-FRAMING gegen zuviel Bürokratie

Online-Banking gehört für viele Landwirte inzwischen zum Tagesgeschäft. Zukünftig soll dieser Service aber auch von der Banken- auf die Warenwelt übertragen werden. Über den Stand eines gemeinsamen Pilotprojektes von GWS und raiffeisen.com berichtet Dr. Heiner Stiens, Münster:

Der Einstieg in AGRAR-INFO ist dem Online-Banking sehr ähnlich. Der Landwirt geht auf die Webseite seiner Warengenossenschaft und loggt sich dort mit seiner Kundennummer und einem Passwort ein. Dort erhält er über eine automatische Schnittstelle Zugriff auf sämtliche Geschäftsvorfälle mit seiner Genossenschaft (s. Abb. 1). Durch die Onlineverfügbarkeit dieser Daten sind für den Landwirt seitens der Genossenschaft gleich mehrere sinnvolle Hilfestellungen möglich.

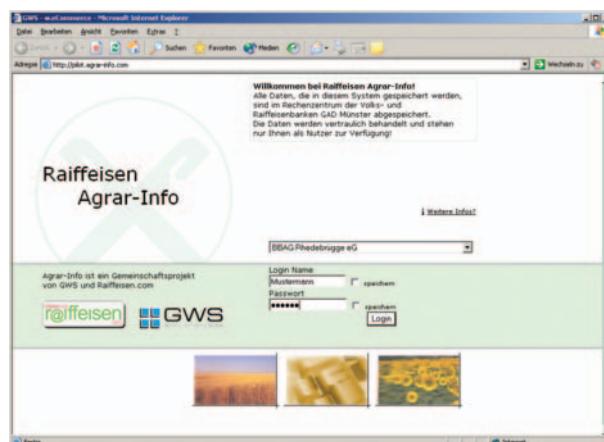


Abb. 1: Einstiegsseite AGRAR-INFO

Bausteine von AGRAR-INFO (s. Abb. 2)

Angedacht sind derzeit folgende Bausteine:

1. unter BELEGSUCHE kann ein Landwirt jederzeit online nach fehlenden Lieferscheinen oder Rechnungen recherchieren, diese ausdrucken oder per Download in eine Excel-Datei verwandeln,
2. unter BASISDOKU kann er die zukünftig geforderte Rückverfolgbarkeit von Warenströmen möglichst einfach und arbeitssparend dokumentieren,
3. unter BEHÖRDEN soll die Zusammenstellung von Daten für Förderanträge wesentlich erleichtert werden,
4. unter BERATUNG sollen Produkttipps sowie verschiedene Auswertungen angeboten werden,
5. unter BESTELLUNG wird man zukünftig online Futtermittel und andere Betriebsmittel ordern können.

Pilotprojekt angelaufen

Auch wenn einige der letztgenannten Bausteine noch etwas „Zukunfts-musik“ sind, so ist das Modul BASISDOKU in diesem Frühjahr bereits erfolgreich als Pilotprojekt angelaufen. Dabei testen ca. 100 Kunden von 10 Waren-genossenschaften (Saatbau Stötze, Twistringen, Bassum-Harpstedt, Landbund, LHG Lage, Kornhaus Brakel, Albersloh-Everswinkel, Schwalm-Nette, Sonsbeck, und RWZ Kassel) die Funktionalität einer Online-Schlagkartei, in welche die Einkaufsbelege der Landwirte seitens der GWS per Schnittstelle automatisch einfließen können. Schon jetzt wird dabei klar, daß dadurch im Gegensatz zu herkömmlichen Offline-Schlag-karteien für die Landwirte jede Menge Handarbeit gespart wird.

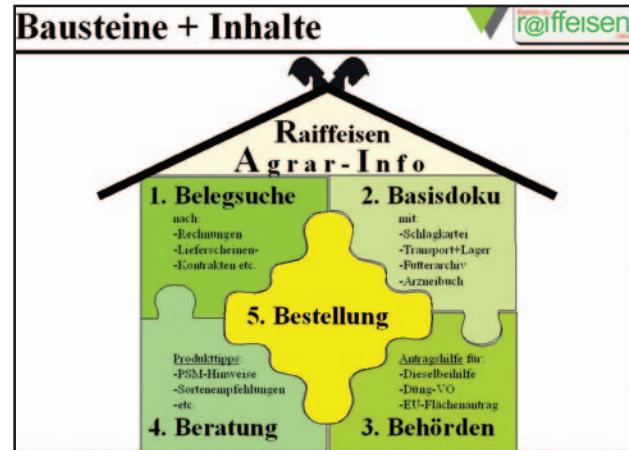


Abb. 2: Bausteine von AGRAR-INFO

Ausblick

1. Mit AGRAR-INFO wachsen das Warenwirtschaftssystem und der Webauftritt einer Genossenschaft zusammen. Kunden können wichtige WWS-Funktionen über die Onlineschnittstelle quasi mitnutzen. Das erspart bei den Seiten jede Menge Kommunikations- und Abwicklungsaufwand und damit wertvolle Zeit.
2. AGRAR-INFO kann damit zu einem wertvollen Kundenbindungsinstrument werden. Kunden, die sich an die Vorteile des Online-datenaustausches bei Raiffeisen erst einmal gewöhnt haben, werden zukünftig noch genauer überlegen, ob sich vereinzelte Einkäufe beim Wettbewerb noch lohnen, wenn man diese dann stets von Hand nachdokumentieren muß.
3. Zudem hat AGRAR-INFO die Chance, mit dem KnowHow von [raiffeisen.com](#) und der hohen Marktdeckung der GWS (gevis, HAPOS, AWS + DWS2) zu einem gewichtigen Service- und Beratungstool zu werden.
4. Alles in allem ist AGRAR-INFO sicherlich ein mehrjähriges Projekt, das nun angegangen wird. Projektpartner sind dabei:
 - die [GWS Münster](#), die als führende Rechenzentrale der deutschen Waren-genossenschaften die Technik und die Programmierung beisteuert,
 - die Internetfirma [raiffeisen.com](#), die zu AGRAR-INFO die Inhalte und die Betreuung beisteuert.

Kundenmeinungen

Raiffeisen Laggenbeck eG Ulrich Kasulke

In unseren Getränkemarkten setzen wir neuerdings **gevis** mit einem separaten Kassensystem ein. Diese Lösung haben wir zusammen mit der GWS entwickelt. U.a. sind die Funktionen der integrierten Pfandabwicklung über Barcode und die „Kombikiste“ optimal gelöst.



RWG Schwalm-Nette Willi Kamps

Unsere Fahrzeugwaagen in allen Geschäftsstellen sind online mit **gevis** verbunden. Sowohl bei der Anlieferung als auch im Verkauf werden die Wiegendaten sofort übernommen. Dazu reicht ein Tastendruck. Die Bestände sind immer aktuell. Einfacher gehts nicht.



RWG Everswinkel-Albersloh eG Karl Josef Witte

In unserer Zweigstelle ist **gevis** im offline-Betrieb mit der Hauptstelle verbunden. Dort schreiben wir Lieferscheine, Sofortrechnungen und wickeln den Barverkauf ab. Das ist in **gevis** optimal gelöst.



Raiffeisen-Landbund eG Niedernwöhren Wilhelm Gottschalk

Mit der Navigate-Funktion in **gevis** können wir an jeder Stelle des Programms auf alle Informationen zugreifen. Wenn wir z.B. einen Auftrag erfassen und ein Landwirt ruft an, weil er Rückfragen zu einer Rechnung hat, dann können wir aus der Auftragserfassung direkt bis auf die Originalrechnung für den Landwirt zugreifen, ohne das Programm schließen oder wechseln zu müssen.



RWG Ammerland-Friesland Hermann Mammen

Wie jede EDV-Umstellung muss die Umstellung auf **gevis** gründlich und mit genügend Vorlauf vorbereitet werden. Sehr wichtig ist die Anpassung von EDV und der betrieblichen Organisation untereinander. Wir hatten leider wenig Zeit, uns vorzubereiten und zusätzlich eine Dreier-Fusion zu verarbeiten, was bei einem so komplexen System wie **gevis** größeren Aufwand nach sich ziehen musste. Das System ist flexibel und bietet viele Möglichkeiten, die Abläufe im Unternehmen zu steuern. Wenn man diese Möglichkeiten beherrscht, werden die Vorteile aus dem **gevis**-Einsatz schnell deutlich.





Andreas Pape,
Geschäftsführer der
RWG Gnarrenburg

gevis zum 100. Mal installiert

Die RWG Gnarrenburg ist das einhundertste Unternehmen, das gevis einsetzt.

„Wir sind heute hier, um mit Ihnen den für die GWS besonderen Moment zu würdigen“, betonte Helmut Benefader, Geschäftsführer der GWS in seinem Grußwort an die Genossenschaft. „Sie sind der 100. Kunde, der gevis nach dem aktiven Vertriebsbeginn im Echtbetrieb nutzt“, so der Geschäftsführer weiter.

Mit einem Umsatz von ca. 29 Mio. Euro bietet die RWG Gnarrenburg ihren Kunden ein breites Produktangebot. Im Bereich des klassischen Landhandelsgeschäfts stellen die Düngemittel mit 18.000 t und die Futtermittel mit 32.000 t die Hauptumsatzträger dar. Außerdem werden rund 3.500 t Kartoffeln, die auf den Hochmoorstandorten rund um Gnarrenburg im kontrollierten Anbau erzeugt werden, im gesamten Bundesgebiet vermarktet. Das Getreidegeschäft beläuft sich auf rund 12.000 t. Es werden drei SB-Tankstellen und fünf Haus- und Gartenmärkte betrieben. Für Heimwerker und Bauherren hält das Unternehmen ein entsprechendes Baustoffsortiment bereit. Der Handel mit festen und flüssigen Brennstoffen rundet das Programm ab. Die Auslieferung erfolgt mit 15 eigenen Fahrzeugen. Im Rahmen der Fusion mit der RWG Wilstedt wurde eine Viehabteilung angegliedert. Fast 15.000 Tiere werden bei einem Volumen von 3,5 Mio. Euro vermarktet.



Die 1924 gegründete Genossenschaft beschäftigt 85 Mitarbeiter an acht Standorten. Alle Standorte sind online verbunden und verfügen über insgesamt 35 Bildschirmarbeitsplätze.

Nach den zeitnah durchgeföhrten gevis-Schulungen vor Ort sowie der Vorbereitung durch Heino Meier und Holger Kopatz (Rechnungswesen/EDV) fand die Umstellung von DWS2 auf gevis statt. Bereits am 3. Tag nach Echtstart-Beginn konnte die RWG ohne Unterstützung der GWS vor Ort arbeiten.



Für ein Mitarbeiterfest überreichte Helmut Benefader einen Scheck über 250,- Euro an Andreas Pape, Geschäftsführer der RWG Gnarrenburg

Schwerpunkte der gevis Weiterentwicklung

Management-Informations-System (MIS)

- Artikel-Umsatzplanung (Mengenumsätze, Deckungsbeiträge)
- Neue Felder in der Artikelgruppenauswertung zur Gegenüberstellung von Ist- und Plandaten
- Zum Thema "Risikomanagement/Frühwarnsysteme" wurden Auswertungen neu entwickelt und unter dieser Überschrift zusammengestellt. Dazu gehören u.a. Übersichten zur Forderungsalterstruktur, Offene Posten (OP's) bezogen auf einen Stichtag, Kreditlimit-Prüfungen und Übersichten zu Forderungen und Verbindlichkeiten. Damit sind wichtige „Frühwarnsysteme“ implementiert.

Verkauf

- Belegduplicata (hinterlegbar an der Debitorenkarte im Register „Berichtswesen“)
- Teilübernahme von Angeboten in Aufträge (Neben der Komplettübernahme ist jetzt auch die Übernahme von Angebotspositionen möglich. Der Angebotsstatus wird angezeigt „komplett übernommen“ oder „teil übernommen“)
- Kalkulation an der Verkaufszeile (Anzeige des VK-Preises, des EK-Preises, des Mindest-DB in % und des DB in %. Die Spalten VK-Preis, EK-Preis und DB in % sind editierbar. Wird einer dieser Werte geändert, ändern sich die restlichen zwei Werte automatisch)
- Rabatte pro Tankkarte und Kundenkarte
- Im VK-Angebot kann jetzt eine Erfassungsreihenfolge festgelegt werden
- In der Erfassung von Verkaufskontrakten kann jetzt ebenfalls eine Erfassungsreihenfolge festgelegt werden
- Druck des Debitoren-Leergutbestandes auf dem Lieferschein
- Meldung/Hinweis auf bereits bestehende Aufträge mit gleichem Artikel, um zu vermeiden, dass ein bereits bestehender Auftrag nochmals erfasst wird
- Rechnungen aus gevis können gefaxt oder per eMail versandt werden
- Wiegekarten-Modul: Wird die Wiegekarten-Nummer automatisch vergeben, kann diese nicht editiert werden. Bei den Wiegearten „kostenlose Wiegung“ und „Lohnwiegung“ kann zu Informationszwecken der Artikel geändert werden, damit Kunden und Anwender wissen, welches Material gewogen wurde. gevis verwendet jedoch den Artikel aus der Einrichtung
- Im Energie-Modul wurden die Funktionen der

Fahrzeug-Disposition erweitert. Spezielle Betriebsdaten für Marketingmaßnahmen und zur Vertriebs-steuerung sind verfügbar. Dazu gehören u.a. Anruflisten aus dem System zum Nachfassen von Angeboten/Lieferrhythmen

Einkauf

- Tagesbedarfs-Ermittlung in Artikeldisposition. Der Tagesbedarf wird unter Berücksichtigung der Hochrechnung auf den Dispositionszeitraum angezeigt
- In der Anzeige der EK-Preise kann die Artikelnummer angezeigt werden
- Preisstaffel hinsichtlich Mengenangaben und Gebindeeinheiten kann gepflegt werden
- In der Einkaufslieferung ist jetzt eine Erfassungsfolge möglich.

Erzeugerabrechnung

- In der Erzeugerabrechnung ist jetzt eine Erfassungsfolge möglich
- Belegduplicata, hinterlegbar an der Debitorenkarte im Register „Berichtswesen“.

Lager

- Die Telefonnummer des Kunden wird (optional) auf dem Kommissionierbeleg angedruckt
- Am Artikel kann hinterlegt werden, ob es sich ausschließlich um einen Zugabe- oder Naturalrabatt-Artikel handelt (getrennt für Einkauf, Verkauf und Erzeugerabrechnung)
- Das Datum des letzten Ein- und Verkaufs kann in der Artikeldisposition im Bestellwesen mit angezeigt werden
- Artikeletiketten können per Laserdrucker auf DIN A4 Trägerpapier angedruckt werden (Zweckform L7651)
- Abgeschlossene Chargen können im Chargen-Auswahlfenster mit angezeigt werden.

Schnittstellen

- Die Schnittstelle zum System des Anbieters Hannemann ist im Echtbetrieb.
- Pro Tankkarte können Rabatte hinterlegt werden.



Dr. Alois Splonskowski,
Geschäftsführer der Raiffeisen
Voreifel-Ahr Handelsgesellschaft

Anwenderkurzbericht Raiffeisen Voreifel-Ahr Handelsgesellschaft mbH, Euskirchen

Die Raiffeisen Voreifel-Ahr Handelsgesellschaft mbH beschäftigt insgesamt 66 Mitarbeiter, davon 6 Teilzeitkräfte sowie 5 Auszubildende, in sieben Geschäftsstellen. Zum Unternehmen gehört auch eine Raiffeisen-Tankstelle mit 8 Zapfstellen. Im Unternehmen sind insgesamt 52 PC-Arbeitsplätze installiert.

In 2003 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von ca. 40,6 Mio. Euro. Der Geschäftsbereich „Energie“ hat daran mit 19 Mio. den größten Anteil. Agrar-, Baustoffhandel sowie sechs Raiffeisenmärkte für den Einzelhandelskunden gehören als weitere Geschäftsbereiche zum Unternehmen.

gevis ging bei der Raiffeisen Voreifel-Ahr am 01.07.2003 in den Echtbetrieb. Davor setzte die Genossenschaft das System HAPOS und eine Eigenentwicklung OLAV ein. Ziel des Systemwechsels war es, die kaufmännischen und vertrieblichen Aktivitäten stärker in ein System zu integrieren und somit den Informations- und Kommunikationsfluss und die Prozesse zu optimieren.

In dem Auswahlprozess wurden folgende Punkte geprüft:

- Funktionalität u.a. für den schnelllebigen Bereich Energiehandel
- Prozessoptimierung im Einkauf
- systemunterstützender Verkauf/Marketing

Das GWS Verbundsystem und die Möglichkeit der Integration aller Geschäftsbereiche und -stellen in ein System waren u.a. ausschlaggebend für die Softwarelösung **gevis** der GWS. Die technische Integration erfolgt dabei auf Basis eines online-VPN-Netzes.

„Mit gevis werden Geschäftsprozesse übersichtlich und leicht nachvollziehbar dargestellt und wichtige Informationen sind für den Anwender schnell abrufbar.“

von drei Systemadministratoren intensiv vorbereitet. GWS-Mitarbeiter und interne Projektverantwortliche begleiteten die Umstellungsphase. Zeitgleich wurde für den Energiebereich ein Initiativkreis Energie gegründet, dem leitende Mitarbeiter interessierter Genossenschaften angehören. Die Aufgabe dieses Kreises besteht darin, den aktiven,

zukunftsorientierten und modernen Vertrieb im Geschäftsbereich Energie zu realisieren und diesen dauerhaft zu gewährleisten. Er ist verantwortlich für die Planung und Steuerung zur Optimierung der **gevis**-Module „Energie“ und „Verkauf und Marketing“. Darüber hinaus begleitete dieser Kreis den Aufbau eines Internet-Portals (www.raiffeisen-energie.de, Fertigstellung im März 2004) sowie die Entwicklung und Redaktion eines Energie-Newsletters für die Endkunden.

Der Prozessablauf

Der Energiehandel ist ein sehr schnelllebiges, mit häufigen Preisänderungen verbundenes Geschäft, das überwiegend über das Telefon abgeschlossen wird. **gevis** bietet eine Reihe von Modulen, die speziell für diesen rasanten Markt konzipiert wurde und bei der Raiffeisen Voreifel-Ahr sowie den Mitgliedern des Initiativkreises Energie zum Einsatz kommt. Dazu gehören u.a.:

1. Kundenhistorie

Hier kann ganz einfach per Knopfdruck nachvollzogen werden, wann welche Menge zu welchem Preis vom Kunden zuletzt bestellt wurde.

2. Schwellenpreise

Sie geben Auskunft darüber, welchen Preis der Kunde maximal bereit ist, für eine bestimmte Menge zu zahlen. Hierbei erstellt das System sog. Anruflisten, die dazu dienen, bei Angeboten mit Schwellenpreisen nachzufassen.

3. Angebotsübersicht

Welcher Preis wurde dem Kunden am Telefon weitergegeben? Das Angebotsmodul gibt einen schnellen Überblick.

4. Sammelbestellungen

gevis unterstützt Sammelbestellgruppen, d.h., dass Zusammenschlüsse von Kunden wie Hausverwaltungen oder Straßen, die gemeinsam Heizöl bestellen, durch sog. Auftragsserien unterstützt werden.

5. Marketinginformationen

Marketingrelevante Informationen für den einzelnen Kunden werden gespeichert. Sie unterstützen somit das aktive Tagesgeschäft und können für gezielte Marketingmaßnahmen eingesetzt werden, um so eine höhere Kundenbindung zu erreichen.

6. Betriebsdaten

Die erweiterte Datenbank gibt u.a. Auskunft über Betriebsdaten wie Tankgröße, Wartungszyklus, Baujahr des Heizölbrenners der Kunden.

optimale Auslieferungsrouten zusammengestellt. Mit Hilfe der Nachbearbeitung der Fahraufträge kann im Anschluss sofort eine Rechnung erstellt werden.

Zukünftige Entwicklungen bei der Raiffeisen Voreifel-Ahr Handelsgesellschaft mbH

Mit dem nächsten Release werden weitere Module freigegeben. So werden dem Fahrer mit Hilfe der Fahrzeugdisposition und der Fahrauftragserstellung

GWS Verbundsystem

Gespräch mit Helmut Benefader, Geschäftsführer der GWS, über die Bedeutung und Vorteile der IT-gestützten Verbundlösung.

Das GWS-Verbundsystem beschreibt die abgestimmte, realisierte und integrierte Arbeitsweise aller Beteiligten einer Verbundgruppe. GWS-Verbundsystem fasst dabei sowohl die wirtschaftlichen als auch die fachinhaltlichen Themen zusammen.

Zu den Beteiligten einer Verbundgruppe gehören u.a.:

- Lieferanten
- Zentralregulierer
- Verbundzentralen mit Großhandelsfunktionen
- Verbundpartner mit Groß- und/oder Einzelhandelsfunktionen
- Endkunden (gewerbliche Kunden/Verbraucher)

Die unterstützten Handelsformen sind:

- Großhandel
- Groß-/Einzelhandel (als Mischform)
- Einzelhandel
- elektronischer Handel (eCommerce)

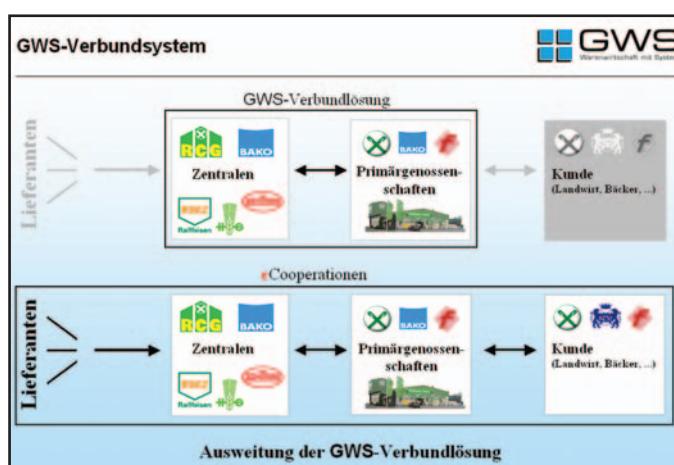
Auf die Fragen des GWSjournals antwortete Helmut Benefader:

GWSjournal:

Herr Benefader, was sind die Ziele des GWS-Verbundsystems?

Helmut Benefader:

Die Ziele des GWS-Verbundsystems sind unterschiedlich. Zum einen ist der durchgängige Informations- und Datenfluss zwischen den verschiedenen Verbundbeteiligten, über die verschiedenen Handelsstufen hinweg, zu gewährleisten. Alle am



Verbund Beteiligten, also Lieferanten, Verbundzentralen, Primärstufen und ggf. auch die Endkunden sollen DV-technisch die gleiche Sprache sprechen. Es sollen so viele Informationen wie möglich elektronisch ausgetauscht werden. In der Gesamtheit werden somit manuelle Arbeiten des Tagesgeschäfts automatisiert und es ergeben sich für das jeweilige Unternehmen wichtige, wettbewerbsentscheidende Kosteneinsparpotentiale.

GWSjournal:

Was gehört zum GWS-Verbundsystem?

Helmut Benefader:

Das GWS-Verbundsystem besteht aus verschiedenen Komponenten, die im Zusammenwirken die beschriebenen Vorteile und somit den Nutzen ergeben. Die Basis des GWS-Verbundsystems ist ein zentral gepflegtes Standardartikelverzeichnis, das den Artikelkatalog der jeweiligen Verbundgruppe darstellt. Im Rahmen dieses „Category Management“ erfolgt die kompetente Listung verbundgruppenrelevanter Artikeldaten. Der sichere

Austausch der Daten zu den Verbundpartnern erfolgt über s.net – einer eigens für den Verbunddatenaustausch entwickelten Kommunikationsplattform. In manchen Verbundgruppen wird neben dem Standardartikelverzeichnis auch ein Standardlieferantenverzeichnis zentral gepflegt und den Verbundpartnern zur Verfügung gestellt. Auf Basis dieser normierten Stammdaten werden innerhalb der GWS-Verbundlösung die operativen Geschäftsvorfälle automatisiert abgewickelt. Im Bestell–DTA wird den Lieferanten die Bestellung in elektronischer Form zur Verfügung gestellt. Dieses sowohl zur Industrie als auch im inneren Verbund zwischen Primärgenossenschaft und Zentrale. Als Neuerung in der Verbundlösung können künftig auch die Wareneingänge der Zentrale elektronisch erzeugt und in der Primärebebene eingelesen und verarbeitet werden. Innerhalb des Rechnungs–DTA erfolgt dann die Verarbeitung elektronisch zur Verfügung gestellter Rechnungen. Somit wird der manuelle Erfassungs- und Prüfungsaufwand auf ein Minimum reduziert. Im Streckengeschäft liefert die Verbundzentrale sogar Endkundeninformationen mit, mit denen dann in der Primärgenossenschaft, im Rahmen der Endkundenfakturierung, die Ausgangsrechnung zum Endkunden automatisch erzeugt werden kann. Die Abrundung erfolgt dadurch, dass diese Rechnungen innerhalb des „GWS–Archiv–Service“ dezentral im sicheren Rechenzentrum archiviert und im Bedarfsfall abgerufen werden können.

Das Ganze ist mehr als die Summe aller Teile.

GWSjournal:
Was leistet das Verbundsystem im Bereich EDI?

Helmut Benefader:

Als weiteres Element des GWS-Verbundsystems bietet die GWS auch die Dienstleistung eines EDI-Clearing-Centers an. Dort können die verbundeigenen Datensatzformate insbesondere zum Lieferanten bzw. zur Industrie oder auch zu größeren Endkunden umgesetzt werden, so dass die dort vorhandenen DV-Systeme die Daten verarbeiten können. Im Umkehrschluss konvertiert das GWS-Clearing–Center die Daten der Industrie derart, dass diese in das GWS-Verbundsystem einfließen können.

GWSjournal
Und wie wird eCommerce unterstützt?

Verschiedene Shop- und Informationssysteme werden innerhalb des GWS – Verbundsystems als Kundenbindungsinstrument eingesetzt und sind mittlerweile nicht mehr wegzudenken.

Im landwirtschaftlichen Bereich erreichen wir mit dem Verbund-Produkt „Agrar-Info“ den Landwirt, der damit verschiedene Serviceleistungen kostenlos



Helmut Benefader während des Interviews

nutzen kann. Zum Aufbau der integrierten Nährstoffbilanz und Schlagverwaltung kann der Landwirt auf Verkaufsrechnungsdaten online zugreifen und entsprechende Mengen einfach verwalten.

GWSjournal:

Können Sie an ein paar praktischen Beispielen erläutern, wie das GWS-Verbundsystem funktioniert?

Helmut Benefader:

Ich will die Vorteile gerne an ein paar Beispielen erläutern und den praktischen Nutzen beschreiben. In der Verbundzentrale wird das Standardartikelverzeichnis mit allen relevanten Artikeln der Verbundgruppe gepflegt. Es enthält neben den bekannten Artikelbasisdaten (Artikelnummer, Artikelbeschreibungen, Suchbegriffe, standardisierte Artikelgruppierungen, etc.) auch logistische Artikelinformationen (Gebindegröße, Paletteneinheiten, Artikelgewichte, etc.) Des Weiteren werden auch die EAN- oder ADR- Informationen oder in manchen Verbundgruppen sogar artikelbezogene Zusatzinformationen zentral gepflegt. Insbesondere in den landwirtschaftlich orientierten Verbundgruppen erfolgt auch der Austausch von EK-Preisen und vorkalkulierten VK-Preisinformationen für den Raiffeisenmarkt. Die Umsetzung der Grundpreisverordnung ist ebenfalls Bestandteil des Standardartikelverzeichnisses.

Das Standardartikelverzeichnis wird elektronisch an die Primärstufe übertragen und ist dort die Grundlage für das Arbeitsverzeichnis, das nebenbei die Möglichkeit der Listung eigener, regional vor kommender Artikel bietet. Somit ist die Grundlage für den Bestell-, Liefer- und Rechnungsdatenaustausch erfüllt. Die zentral gepflegten VK-Preise können automatisch übernommen werden. In diesem Fall werden automatisch die Regalaliketten erzeugt, so dass die Regalauszeichnung zeitnah erfolgen kann.

GWSjournal:

Was bringt das konkret für den Nutzer des GWS-Verbundsystems?

Helmut Benefader:

Über die Einsparungseffekte liegen konkrete Ergebnisse einer Studie vor. Dabei wurden verschiedene Tätigkeiten rund um die Artikelpflege bewertet. Gegenübergestellt wurden diese Aktivitäten sowohl mit als auch ohne Einsatz des GWS-Verbundsystems. In der Modellrechnung kann bei Einsatz der GWS-Verbundsystem-Komponente „Standardartikelverzeichnis“ eine Zeitersparnis von ca. 90-100 Stunden pro Monat erreicht werden.

Ein weiteres Beispiel gebe ich für den Prozess in der Verkaufs- und Bestellabwicklung. In der Primärstufe einer Verbundgruppe (z.B. in einer Raiffeisen-Warengenossenschaft) wird ein Geschäftsvorfall erfasst (z.B. ein Verkaufsauftrag). Mit dieser einmaligen Erfassung ist die Grundlage für alle weiteren Prozesse gelegt. So kann aus diesem Verkaufsauftrag automatisch eine Bestellung bei der Verbundzentrale oder dem Lieferanten erzeugt werden. Diese Bestellung wird elektronisch

an die relevanten Empfänger geleitet, ohne dass nochmals manuell eingegriffen werden muss. Nach erfolgter Lieferung werden die Rechnungsdaten ebenfalls elektronisch vom Lieferanten oder der Verbundzentrale an die Primärstufe weitergeleitet und nach automatischem Abgleich mit dem Wareneingang verbucht.

GWSjournal:

Bieten Ihre Wettbewerber auch derartige Lösungen an?

Helmut Benefader:

Das GWS-Verbundsystem bietet allen Verbundbeteiligten die Möglichkeit, die Verbundprozesse rationell, wirtschaftlich, aufwandsarm und sicher abzuwickeln. Funktional müssen mit einer Dateneingabe (gleichgültig ob elektronisch oder manuell) alle nachfolgenden Geschäftsprozesse automatisch abgearbeitet werden. Übergreifend sichert das GWS-Verbundsystem den Einsatz einheitlicher und revisionssicherer Komponenten und wirtschaftliche Vorteile durch eine zentrale Beschaffung. Fremdanbieter haben das nicht realisiert.

Wir begrüßen unsere Neukunden!

Neben der gevis Umstellung der Bestandskunden haben sich auch folgende Neukunden für das Produkt der GWS entschieden und arbeiten im Echtbetrieb.

- ✓ Raiffeisen Emsland Nord GmbH, Aschendorf
- ✓ Raiffeisen Waren Genossenschaft Bawinkel-Gersten-Langen eG, Bawinkel
- ✓ Gesellschaft für Dauergrabbpflege Westfalen-Lippe mbH, Dortmund
- ✓ Fleischer-Einkauf Köln, Partner-Kauf, eG, Köln
- ✓ Fleischer Einkauf Hannover-Göttingen eG, Rosdorf
- ✓ Theodor Elbers GmbH & Co. KG, (Baustoffhandel) Münster



BÄKO-Gruppe Süd gevis Umstellungen stehen kurz vor dem Abschluss.

Als das Rahmenabkommen zwischen der BÄKO-Zentrale Süddeutschland eG, der Mehrzahl ihrer angeschlossenen Häuser und der GWS im Dezember 2001 geschlossen wurde, war allen Beteiligten klar: Das ist eine große Herausforderung.

Ziel war, bis Ende 2003 alle BÄKO-Genossenschaften und die Zentrale auf **gevis** umzustellen und dabei die Verfahren des BÄKO-Rechenzentrums und des Softwarepartners BSB abzulösen.

„Diese Aktivitäten sind abgeschlossen“, betont Helmut Benefader. „Bis auf eine Genossenschaft, mit der ein späterer Umstellungstermin bilateral vereinbart wurde, arbeiten alle BÄKOs des Rahmenabkommens mit **gevis**. Das BÄKO-Rechenzentrum wurde aufgelöst und die Aktivitäten des Unternehmens BSB können nach Abschluß der Umstellungen eingestellt werden“, so Helmut Benefader weiter. „Der Arbeitskreis BÄKO-Süd wurde gegründet und arbeitet ebenso erfolgreich wie die daraus entstandenen Arbeitsgruppen für

BÄKO-Gruppe Nord Automatisches Belegleseverfahren im Echtbetrieb.

In der BÄKO-ZENTRALE NORD eG wurden jetzt das automatische Belegleseverfahren und das Dokumentenmanagement in die **gevis**-Zentralregulierung integriert und laufen im Echtbetrieb.

Die BÄKO-ZENTRALE NORD eG ist Waren- und Dienstleistungszentrale der BÄKO Gruppe Nord, einem Unternehmensverbund für Bäcker und Konditoren mit 30 BÄKO-Regionalgenossenschaften. Die BÄKO-ZENTRALE NORD eG übernimmt für ihre Mitglieder Dienstleistungen wie z.B. die Einkaufszentralisierung und die Zentralregulierung. Täglich werden in der Zentrale ca. 1.500 Belege von ca. 1.100 Kreditoren erfasst und verarbeitet. Als weitere Ergänzung der **gevis**-Zentralregulierung wurde nun auf die automatische Rechnungserfassung umgestellt.

Ab sofort im Echtbetrieb

Im November 2003 entschied sich die BÄKO-ZENTRALE-NORD eG für das Unternehmen Docutec AG aus Aachen, das die erforderliche Hardware lieferte. In enger Zusammenarbeit zwischen der Docutec AG und der GWS ist eine Lösung ent-

verschiedene Fachthemen“, resümiert der GWS-Geschäftsführer.

Im Rahmen des Projektes wurde auch in den Unternehmen der BÄKO-Gruppe Süd das GWS-Verbundsystem eingeführt. Dieses setzt sich u.a. aus dem Standardartikelverzeichnis mit diversen standardisierten Datensätzen (Bestell-DTA, Rechnungs-DTA etc.) zusammen. Der Einsatz des Verbundsystems hat den teilnehmenden Unternehmen positive Synergieeffekte gebracht. Weitere Aktivitäten und Entwicklungen sind bereits angestoßen.

„Das Rahmenabkommen war sicher der Beginn einer guten und auch zukünftig erfolgreichen Zusammenarbeit mit der BÄKO-Zentrale-Süddeutschland eG und den angeschlossenen Unternehmen“, so fasst Helmut Benefader zusammen.

standen, mit der im Rahmen der **gevis**-Zentralregulierung die Eingangsrechnungen der Lieferanten automatisch eingescannt werden. Bei eindeutiger Erkennung im Scan-PC wird aus den Daten eine Datei für den Import in die **gevis**-Zentralregulierung und eine Datei für das Dokumentenmanagement-System s.dok der GWS generiert. Sollte eine eindeutige Zuordnung nicht möglich sein, werden die Informationen auf einen sog. „Verify-PC“ übertragen. Dort kann dann nachkorrigiert werden.

Das Verfahren

Gelesen und erkannt werden die eingehenden Belege auf der Ebene der Rechnungssummen für Warengruppen. Der Vorteil ist, dass alle Informationen sowohl für die Zentralregulierung als auch für das Archivsystem zur Verfügung stehen. Es wird eine Verschlankung der Arbeitsabläufe in der Zentralregulierung, bessere und schnellere Informationsflüsse sowie die Realisierung weiterer Synergien erwartet. So ist daran gedacht, den angeschlossenen Regional-Bäkos Belege aus der Zentralregulierung als Archiv-Daten bereitzustellen.

10- und 20-jährige Betriebsjubiläen der GWS

Münster

10-jähriges Betriebsjubiläum

01.02.2004

Urban Schniggendiller, Technik

01.04.2004

Norbert PinkerNeil, Produktmanagement

24.05.2004

Brita Cainelli, Sekretariat

20-jähriges Betriebsjubiläum

01.04.2004

Christa Merten, Sekretariat

01.05.2004

Karl Paskert, Vertriebsleiter und Prokurist



von links nach rechts: Norbert PinkerNeil, Brita Cainelli, Christa Merten, Karl Paskert, Urban Schniggendiller

München

10-jähriges Betriebsjubiläum

15.01.2004

Johann Lampl, Abt. Entwicklung aws

15.03.2004

Magda Rech, Abt. Entwicklung aws

