

Ausgabe 1/2005

GWS *journal*

Das Kundenmagazin der GWS



**Neue Releases G 3.1. und R 2.3
für die Gewerbliche und Raiffeisen-Linie**

**Ausgezeichnet:
GWS gewinnt 1. Preis für Innovationsklima**

INHALT

Thema	Seite
Editorial.....	3
2004 konnte als bisher bestes Geschäftsjahr abgeschlossen werden	
Fruchtbares Innovationsklima bei der GWS.....	4
GWS gewinnt 1. Preis in der TOP 100 Kategorie "Innovationsklima"	
EMV-Profi-Systemzentrale entscheidet sich für die GWS	5
Kernpunkte der neuen gevis-Version G 3.1	6-9
Wichtige Neuerungen für die Gewerbliche Linie im Überblick	
gevis-Version R 2.3 ab sofort verfügbar	10/11
Neues Release für die Raiffeisen-Linie	
Ebäcko eG setzt elektronischen Datenaustausch ein...	12
Saatgetreideabwicklung liefert wichtige Informationen	13
BÄKO Region Stuttgart	14/15
Automatische Erkennung von Papieraufträgen	
Kreditorenabstimmung bei der RWG Emscher-Lippe...	15
Neues aws-Release 7.6	16
80 Funktionsänderungen und Erweiterungen	
KundenService-Center - der direkte Draht.....	18
Betriebsjubiläen.....	19



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
Hella Katterfeld Tel. 02 51/70 00-39 04

Wir danken allen, die an dieser Ausgabe
mitgewirkt haben.

IMPRESSUM



Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,

lassen Sie uns kurz zurückblicken auf wiederum sehr aktive Monate in der GWS.

Die GWS konnte in 2004 das beste Geschäftsjahr seit ihrer Gründung abschließen. Der positive Trend für das Unternehmen setzt sich also weiter fort.

Die neuen Releases der **gevis** Produktlinien für Raiffeisen- und gewerbliche Kunden stehen zur Verfügung. Wir freuen uns, dass Sie als unsere Kunden nun von zahlreichen Neuerungen und Verbesserungen der bestehenden Funktionen profitieren können.

Die konsequente Ausrichtung auf Branchenlösungen erweist sich als zukunftsorientierte Strategie. Mit geringen Anpassungen des **gevis**-Standards ist

Die GWS konnte in 2004 das beste Geschäftsjahr seit ihrer Gründung abschließen.

diese Lösung auch für den Technischen Großhandel bestens geeignet. Erste größere Abschlüsse mit neuen Kunden geben unserer Strategie Recht. Sofern die Entwicklung neuer

Funktionen erforderlich ist, fließen diese wieder in das Gesamtprodukt **gevis** ein und stehen damit auch den Anwendern der Raiffeisen- und der Gewerblichen Linie zur Verfügung.

Da die Mitarbeiter/innen in den angestammten Bereichen voll ausgelastet waren, musste mit der Erweiterung der Geschäftsfelder auch eine Erweiterung der Mitarbeiterzahl einhergehen. Die GWS ist nunmehr 160 Personen stark.

Und das Wort „stark“ umschreibt auch die Teamleistung der GWS-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter. Der Entwicklungs- und Umstellungsaufwand der letzten Monate und die Integration der neuen Mitarbeiter waren nur möglich durch höchstes persönliches Engagement aller Beteiligten. Hierfür spreche ich meinen herzlichen Dank aus!

Auch nicht ganz selbstverständlich ist es, dass der eigene Mut zur Investition und Innovation vertrauensvoll von den Kunden und Gesellschaftern des Unternehmens mit getragen wird.

Und wenn dann noch von offizieller Seite bestätigt wird, dass man auf dem richtigen Weg ist, freut uns das besonders:

Die GWS gehört zum vierten Mal in Folge zu dem jährlich ausgewählten Kreis der TOP 100 des deutschen Mittelstands. Dieses Mal sind wir sogar stolze Gewinner in der Kategorie „Innovationsklima“.

Das 2. Halbjahr verspricht ebenso spannend und arbeitsreich zu werden wie das 1. Halbjahr. Packen wir es an!

Mit herzlichen Grüßen

Ihr



Fruchtbares Innovationsklima bei der GWS

GWS gewinnt 1. Preis in der Kategorie „Innovationsklima“

TOP 100-Kategoriesieg für die GWS

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH hat bei dem bundesweiten Unternehmensvergleich TOP 100 den ersten Preis in der Kategorie „Innovationsklima“ gewonnen. Weiterhin erhielt die GWS für Ihre herausragenden innovativen Leistungen das Gütesiegel TOP 100.

Nikolaus Franke, Professor für Entrepreneurship und Innovation an der Wirtschaftsuniversität Wien, prüft jährlich anhand eines standardisierten Verfahrens die Innovationskraft mittelständischer Unternehmen und ermittelt die einhundert Besten. Schirmherr Lothar Späth überreichte den Preis und die renommierte Auszeichnung am 22. Juni in Berlin an Geschäftsführer Helmut Benefader.

Die GWS dreimal in den Top-Ten

Neben dem ersten Rang im Bereich „Innovationsklima“ sicherte sich die GWS in den Kategorien „Innovationsförderndes TOP-Management“ und „Innovative Prozesse und Organisation“ ebenfalls einen Platz unter den ersten Zehn.

Ein Drittel des Umsatzes in neue Ideen

Der Preis würdigt, dass bei der GWS als verbundorientiertes Handels- und Dienstleistungsunternehmen ein offenes Klima herrscht, das von flachen Hierarchien geprägt ist. TOP 100-Studienleiter Prof. Dr. Nikolaus Franke hebt insbesondere hervor, dass ein hoher Mitarbeiteranteil in der Forschung und Entwicklung tätig ist.

Garant für kreative Ausflüge der Belegschaft ist die höchste interne Investitionsbereitschaft aller TOP 100-Teilnehmer: 32 Prozent des Umsatzes werden bei der GWS genutzt, um neue Ideen umzusetzen. In hierarchienübergreifenden Teams werden sämtliche Innovationsimpulse gebündelt und in die Prozesse der Produktentwicklung eingebracht.

Laut Geschäftsführer Helmut Benefader setzt die GWS wie kaum ein anderer Betrieb auf „Innovationen als Motor der kunden- und marktorientierten Entwicklung“. Die Auszeichnung bestärkt die GWS in ihrer Unternehmens- und Managementstrategie: Die Schaffung und Erhaltung innovationsfreundlicher Strukturen und Prozesse sind die wichtigsten Voraussetzungen für den unternehmerischen Erfolg.



v.l.n.r.: Moderatorin Clarissa Ahlers, Helmut Benefader, Schirmherr Lothar Späth, Prof. Dr. Nikolaus Franke

EMV-PROFI-Systemzentrale

Entscheidung für die GWS

EMV-PROFI-Systemzentrale GmbH & Co. KG ist eine Einkaufskooperation mit ca. 160 angeschlossenen Mitgliedsunternehmen aus den Bereichen der Bau-, Heimwerker-, Baustoff-, Holz- und Gartenfachmärkte. Kennzeichnend für die Mitgliederstruktur ist, dass alle Mitglieder rechtlich selbständig sind.

Die EMV-PROFI-Systemzentrale bietet marktgerechte Sortiments- und Marketingkonzepte, die für eine individuelle Marktbearbeitung durch die Anschlusshäuser notwendig sind. Die Organisationsstruktur der EMV-PROFI-Gruppe verbindet die Vorteile der lokalen Markt- und Kundennähe mit dem Nutzen zentraler Dienstleistungen der Systemzentrale

Die EMV-PROFI-Systemzentrale betreibt kein eigenes Warengeschäft, sondern verhandelt zentral Preise und Konditionen mit den Lieferanten. Den Mitgliedern wird ein Artikeldatenstamm zur Verfügung gestellt, der wiederum mit Hilfe der Lieferanten gepflegt und aktualisiert wird.

Die Geschäftsprozesse der EMV-PROFI-Mitglieder sind stark einzelhandelsgeprägt, d. h. der Point-of-Sale mit einer funktionierenden Kassenslösung hat höchste Priorität.

Projektverlauf

In einem Workshop zum Jahreswechsel 2004/05 wurden in einem gemeinsamen Konzept die wichtigsten Kerngeschäftsprozesse verprobt. Die meisten Anforderungen werden bereits durch die **gevis**-Standardlösung abgedeckt. Entwicklungsbedarf besteht speziell im Einzelhandelsbereich.

Anfang April 2005 startete die aktive Entwicklungsphase, die durch einen Mitarbeiter der EMV-PROFI-Zentrale begleitet wird. Das erste Pilotprojekt eines EMV-PROFI-Mitglieds wird noch im 2. Halbjahr 2005 erfolgen.

Gute Gründe

Die **GWS** überzeugte als Anbieter einer Gesamtlösung mit einer innovativen technologischen Infrastruktur, die sich z.B. im **s.net**-Verfahren dokumentiert. Außerdem können zukünftige Themen wie die Digitale Signatur oder das EDI Clearing Center durch professionelles Know-how der **GWS** erfolgreich innerhalb der EMV-PROFI-Gruppe implementiert werden.

Wichtig für EMV-PROFI war außerdem der hohe fachliche Abdeckungsgrad der neuen Software mit dem EMV-PROFI Anforderungsprofil. Dies konnte

mit **gevis** im Workshop erfolgreich unter Beweis gestellt werden. Die **GWS** ist in der Lage, die Heterogenität innerhalb der EMV-PROFI-Gruppe mit der Softwarelösung **gevis** flexibel zu bedienen. Zusätzliche Sicherheit für die Entscheidung vermittelten die vorgelegten Referenzen aus vergleichbaren Geschäftsfeldern.

Entwicklungsschritte

Zukünftig erhält jedes EMV-PROFI-Mitglied vollautomatisch die tagesaktuellen Stammdaten von der Zentrale. Die Übermittlung erfolgt hierbei im komfortablen **s.net**-Verfahren.



Das EMV-Profi Projektteam

Die großen Vorteile des **s.net**-Verfahrens sind Sicherheit und Automatisierung. Die Daten werden auf sicherem Weg übertragen (im Gegensatz zum bisher erforderlichen Download), die Aktualisierung kann nicht vergessen werden und die Daten müssen vom Empfänger nicht mehr manuell nachbearbeitet werden. So sind Fehlerquellen ausgeschaltet und man spart erheblichen administrativen Aufwand.

Weitere Entwicklungen finden für ein aktives Stammdatenmanagement statt. Die Zentraldaten sollen in **gevis** nicht automatisch aktiviert werden. Es gibt die Möglichkeit, sie vorher zu sichten, zu kategorisieren und ggf. in Workflows einzubinden.

Die Kassenslösung als zentrales eigenständiges POS-System mit der modernen Touch-Screen Oberfläche wird weiter ausgebaut.

Neu entwickelt wird ein Kalkulationsmodul und die Artikelauskunft speziell für den Einzelhandel. Mit ihrer Hilfe lassen sich Einkaufspreise ermitteln, ändern, neu berechnen und anzeigen.

Neue Möglichkeiten wird es außerdem im Aktionsmanagement und Dispositionswesen geben.



Kernpunkte der neuen gevis-Version G 3.1

Wichtige Neuerungen für die Gewerbliche Linie im Überblick

Artikelrückverfolgbarkeit

Seit dem 01.01.2005 regelt die EU/VO 178/2002 den Themenkomplex zur Sicherstellung der Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln. Ein Kernpunkt der neuen **gevis**-Version G 3.1 geht intensiv auf diese Thematik ein: Flexible und praxistaugliche Abwicklung der Warenflüsse vom Lieferanten bis zum Endkunden werden lückenlos dokumentiert und nachvollziehbar gemacht.

MHD- und Chargenabwicklung komplett überarbeitet

Eine Chargen- bzw. MHD-Führung kann nun getrennt nach Ein- und Verkauf dargestellt werden (Abb.1). Es ist möglich, Chargen- und MHD-Informationen beispielsweise im Einkauf zu erheben und zu dokumentieren, während die Auslagerung der Artikel ohne Chargeninformationen auf herkömmliche Weise ohne zusätzlichen Aufwand erfolgen kann. Um darüber hinaus den Wünschen von Großkunden zu entsprechen, kann je Kunde

definiert werden, welche Daten (Chargeninformationen und/oder MHD-Informationen) im Wareneingang erhoben und auf den Lieferpapieren dokumentiert werden sollen. Selbstverständlich können Artikel auch komplett über die neue Chargensystematik in Ein- und Verkauf verwaltet werden. Über den Menüpunkt "Artikelrückverfolgung" können im Nachhinein Bewegungen des Warenflusses online nachvollzogen werden.

Abb. 1 Artikelkarte

EAN-128 Verarbeitung in Ein- und Verkauf

Im Rahmen der Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln werden Chargen- und/oder MHD-Informationen erhoben. Der EAN-128 als Weiterentwicklung des EAN-Standards enthält neben der klassischen EAN als identifizierendes Merkmal weiterführende Informationen im scannbaren Balkencodeformat. Der EAN-128 kann nun in **gevis** sowohl im Verkauf als auch im Einkauf gelesen, verarbeitet und auch ausgedruckt werden.



Abb. 2 EAN-Code

Abbildung 2 zeigt ein Beispiel, in dem zusätzlich zur EAN die Charge, das MHD und die Menge verschlüsselt sind. Im Scannvorgang werden somit sämtliche zu erfassenden Daten in einem Zuge verarbeitet. Bei entsprechender Auszeichnung der Paletten kann somit der Geschäftsprozess des Wareneingangs wesentlich optimiert werden.

Exklusivartikel am Debitor

Am Debitor (auch über Artikel einrichtbar) können mit der Version G 3.1 gezielt einzelne Artikel entweder exklusiv dem Debitor zugeordnet oder für ihn gesperrt werden (Abb. 3). Somit kann gesteuert werden, dass bestimmte Artikel nur von definierten Debitoren oder auch Filialen bezogen werden dürfen.

Abb. 3 Debitor-/Artikelsteuerungen

Tourenplanung als Kapazitäts- und Transportplanung/Lade- und Beladeliste

Mit der neuen Tourenplanung kann der Warenversand hinsichtlich der Kapazitäten und der Auslastung optimiert werden. Die aus der Kommissionierung rückgemeldeten Kommissionierbelege laufen in die Tourenplanung ein. Dem Disponenten wird farblich angezeigt, welche Touren komplett kommissioniert wurden und welche Touren noch nicht abgeschlossen sind (Abb. 4). Die einzelnen Kommissionen können innerhalb der Tourenplanung beliebig verschoben

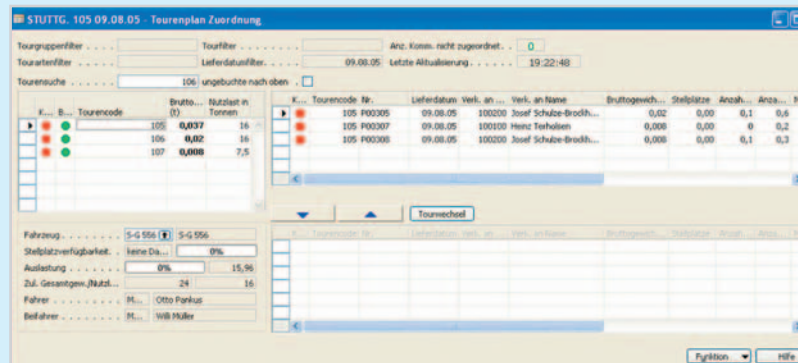


Abb. 4 Tourenplan Zuordnung

und neu einsortiert werden. In der Gesamtübersicht einer Tour wird ihre Auslastung in Bezug auf Tonnage und Stellplatzverfügbarkeit angezeigt. Mit Abschluss einer Tour können dann die entsprechenden Belege wie Beladeliste, Tourliste und Lieferscheine komplett und in richtiger Reihenfolge ausgedruckt werden.

Neue Leergut- und Ladehilfsmittelabwicklung

Leergut- und Ladehilfsmittel können in gevis ab sofort flexibel verwaltet werden. So wird bei den entsprechenden Artikeln nach Verpackungsartikel und Ladehilfsmittel unterschieden. Diese Unterscheidung hat Auswirkungen auf die Kommissionierrückmeldung, das Berichtswesen und auf die Berechnung für den Kunden. Ob eine Berechnung des Leergutartikels erfolgt oder ob die entsprechenden Positionen lediglich verwaltet werden soll (à Leergutkonto), kann grundsätzlich am Leergutartikel vordefiniert werden (Abb. 5). Gleiches kann auch je Kunde in der Debitorenkarte definiert werden (Abb. 6). Darüber hinaus kann am Kunden je Leergutartikel definiert werden, welcher Leergutartikel berechnet wird oder nicht.

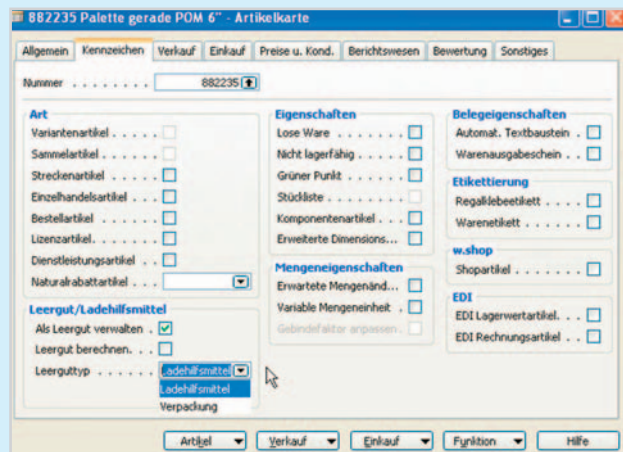


Abb. 5 Artikelkarte

(Lieferscheine, Ladehilfsmittelbeleg, Kommissionierbeleg) entschieden werden kann, wie der Andruck der Leergut- bzw. Ladehilfsmittelpositionen erfolgen soll. Über den aktuellen Leergutbestand kann man sich jederzeit online informieren.

Im operativen Geschäft hat die Mitgabe der Leergutbewegungen in der Kommissionierrückmeldung nun direkte Auswirkungen (Leergutberechnung oder Leergutverwaltung). Abgerundet wird die Funktionalität dadurch, dass im Belegwesen

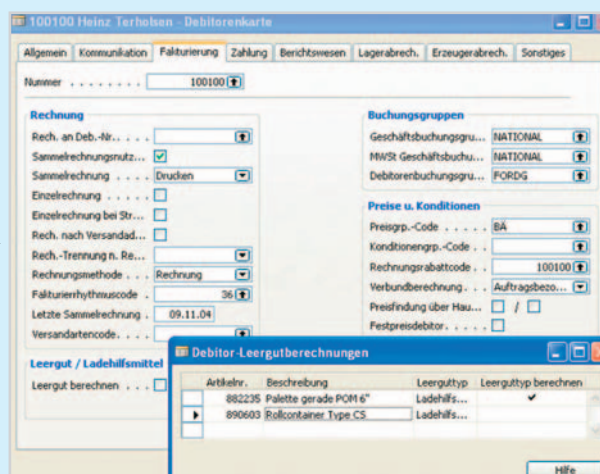


Abb. 6 Debitorenkarte

Neues Modul Logistik

In **gevis** wurde auf Grund der massiven Weiterentwicklung im Bereich Logistik ein eigenes Menü geschaffen, in dem alle Programmpunkte zusammengeführt wurden, die mit den Themenbereichen Kommissionierung und Logistik zusammenhängen.



Abb. 7 gevis Hauptmenü

Neustrukturierung der Stammdatenkarte

Für die bessere Übersichtlichkeit und Pflege der Stammdaten sind innerhalb der Stammdatenkarten die Kennzeichen und Felder in fachliche Themenbereiche zusammengefasst und optisch besser dargestellt worden.

Erweiterungen im Telefonverkauf/Sonderverkauf und Aktionen im Ordersatz

Die Ordersatzerfassung in **gevis** wurde für die aktive Verkaufsunterstützung wesentlich erweitert. Die Lagerbestandsinformationen für den Anwender stehen jetzt zur Verfügung. Neben der gewohnten Ordersatzerfassung kann nun über einen Button direkt in „Aktion“ und „Sonderverkauf“ verzweigt werden. Eine direkte Mengenerfassung für die entsprechenden Artikel ist möglich. Darüber hinaus können Artikelumsätze, deren letztmaliger Bezug einen bestimmten Zeitraum überschritten hat, farblich und fett hervorgehoben werden.

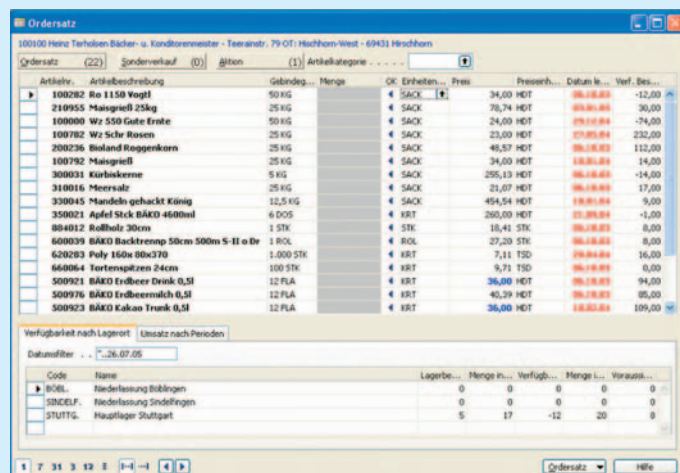


Abb. 8 Ordersatz

Kalender und Feiertagsfunktionen/Feiertagsplanung

Mit den neuen Kalenderfunktionen können neben den Wochenenden sämtliche Feiertage als lieferfreie Tage hinterlegt werden. Somit wird die Ermittlung des Liefertages exakt bestimmt. Es können auf verschiedenen Ebenen Kalender frei definiert werden. Auf Firmenebene kann ein globaler Kalender mit allen lieferfreien Tagen definiert werden, während auf Lagerortebene die Tage hinterlegt werden, die nur für diesen Lagerort Bedeutung haben. Abgerundet wird die Funktion damit, dass sogar auf Kundenebene Kalender hinterlegt werden können. Spezielle Kundensituationen, z.B. Betriebsferien, finden in **gevis** Berücksichtigung.

In der Feiertagsplanung können auf Basis der notierten lieferfreien Tage die entsprechenden Alternativen definiert und hinterlegt werden. Ein vollständiges Regelwerk, beginnend vom Anrufzeitpunkt im Telefonverkauf bis hin zum Lieferzeitpunkt, ist damit gewährleistet. In den operativen Programmen werden diese Informationen dem Anwender jederzeit angezeigt.

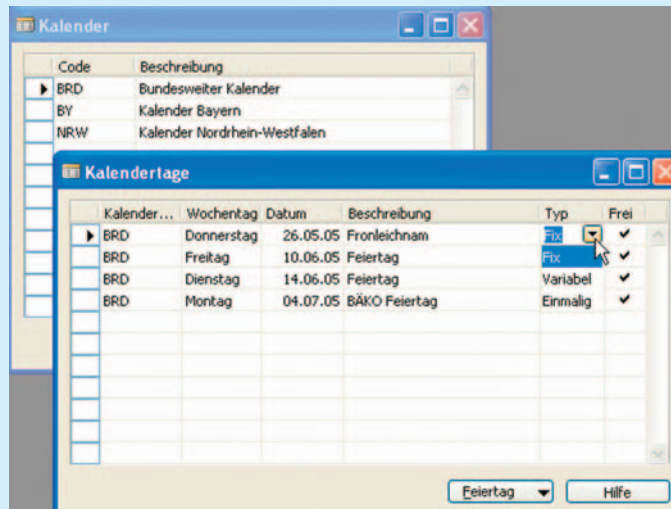


Abb. 9 Kalendertage

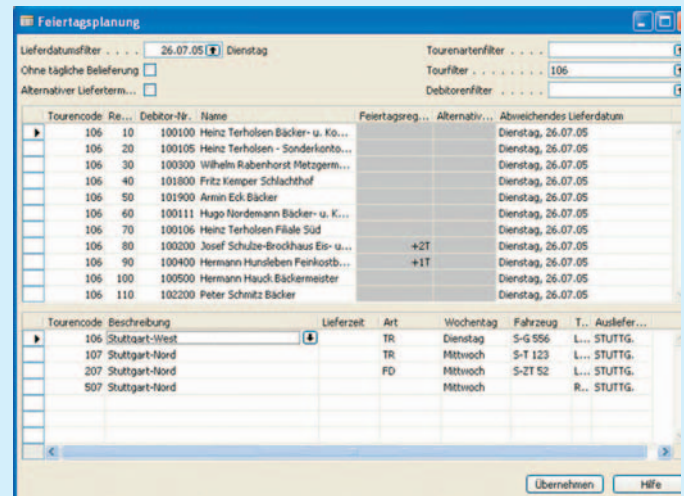


Abb. 10 Feiertagsplanung

Buchungsperioden für Finanzbuchhaltung, Einkauf und Verkauf getrennt steuerbar

Im Rahmen der Monatsabschlussarbeiten können Buchungszeiträume, in denen gebucht werden darf, nach den Modulen Finanzbuchhaltung, Einkauf und Verkauf eingerichtet werden. Der abgelaufene Monat kann damit zeitnah zum Monatswechsel für Verkaufsbuchungen geschlossen werden, für Einkaufsbuchungen aber freigeschaltet bleiben. Diese neuen Einrichtungsmöglichkeiten sind selbstverständlich pro Benutzer individuell zu hinterlegen. Weiterhin steht an der neuen erweiterten Benutzereinrichtung eine Steuerungsmöglichkeit zur Verfügung, mit der pro Benutzer und Bereich (Fibu, Einkauf und Verkauf) festgelegt werden kann, ob Stornobuchungen erlaubt sind oder nicht.

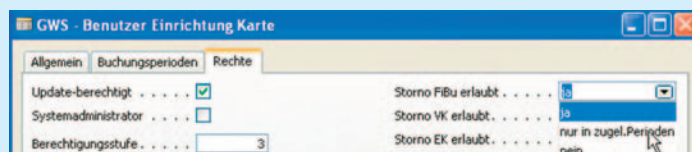


Abb. 10 Benutzer Einrichtung Karte - Stornorechte

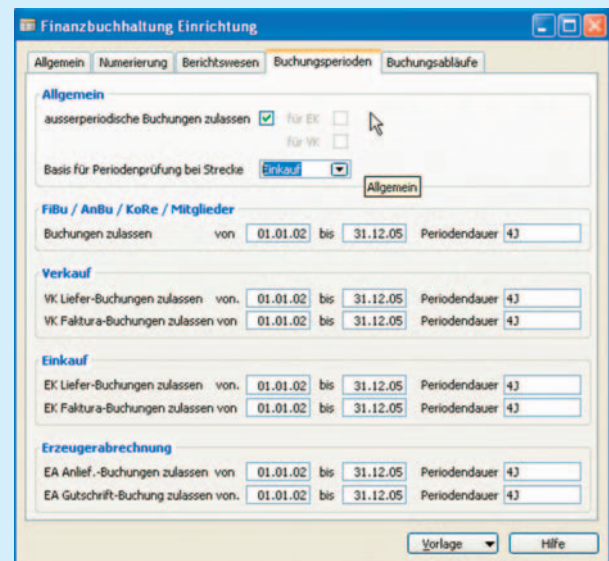


Abb. 11 Finanzbuchhaltung Einrichtung - Buchungsperioden

Mindestauftragswert pro Auftragstyp

Um die Auftragsabwicklung noch besser steuern zu können, kann pro Auftragstyp nun ein Mindestauftragswert zugeordnet werden. Wird beim Belegabschluss dieser Wert nicht erreicht, erscheint entweder ein Hinweis für den Bearbeiter oder die Weiterverarbeitung des Auftrages wird unterbunden.

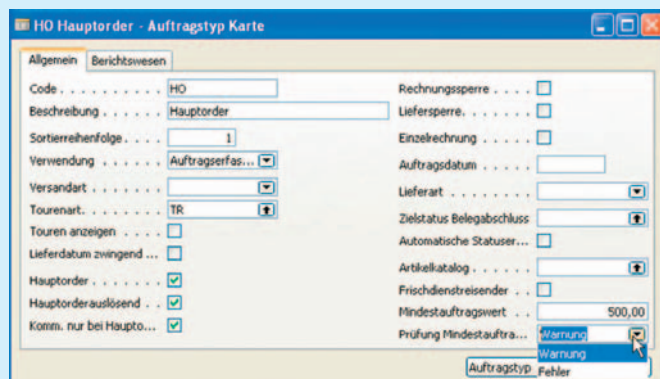


Abb. 12 Auftragstyp Karte - Auftragswertprüfung

Neues Release für die Raiffeisen-Linie

gevis-Version R 2.3 ab sofort verfügbar

Energie-Verkauf

- Komfortable und praxisgerechte Super-Heizöl-Abwicklung mit automatischer Komponenten-Umbuchung und Einstandspreisberechnung
- Fahrzeug-Disposition für mehrere Artikel in einem Fahrzeug (Mehrkammersystem) und für einzelne Standorte/Lagerorte
- Speicherung von Debitoren-Schwellenpreisen (Wunschpreise) in den Stammdaten
- Optionale Hinweismeldung auf aktuellere VK-Preise in Lieferschein-Nachbearbeitung
- Übernahme des EK-Preises (Einstandspreis) aus EK-Kontrakt in Fahrzeug-Disposition an den VK-Auftrag zur Ermittlung des vorläufigen Rohgewinns (KER)

Tausch-Geschäft-Abwicklung (Most-Obst)

- Abwicklung aus dem Barverkaufsmodul
- Splitting zwischen Auszahlung und Gutschrift ist möglich
- Fortschreibung der Gutschriftskontakte

Realisierung der Fahrzeugdisposition für den allgemeinen Warenbereich

- Es stehen diverse Filtermöglichkeiten, z.B. „PLZ von - bis“ oder „Gebiete“, zur Verfügung (Abb. 1)
- Optional sind individuelle Zusammenstellungen der Touren im Feld "Disponiert" und eine Bestimmung der Auslieferungsreihenfolge möglich
- Rauminhalt bzw. Nutzlast pro Fahrzeug können geprüft werden
- Fahrauftrag und der dazugehörige Lieferchein können erstellt werden

+	Verk. an	Anteilbu...	Lieferdatum	Auftrags...	Lieferzeit von	Lieferzeit bis	Disponent	Beschreibung	Lief. an...	Menge (Basis)	Basiss...
✓	1		02.12.03	02.12.03				Heinrich Müller, Friedrich-Schiller-Str. 20, 48291, Telgte			
✓	1	2003816	02.12.03	02.12.03				Auftrag AU001196 vom 02.12.2003			
✓	1		13.01.04	13.01.04				SOJAEXTRAKTIONSSCHROT LOSE LT. DEKL. MS-UL 600		1 KG	
✓	1	100	13.01.04	13.01.04				Auftrag AU001236 vom 13.01.2004			
✓	1		13.01.04	13.01.04				GOLDO-KAUFEN KA START MEHL LOSE MS-GW-3808		1.702 KG	
✓	5		02.12.03	02.12.03				Günter Schelling, Charles-Darwin-Boulevard 34, 30430, Han...			
✓	5	2003816	02.12.03	02.12.03				Auftrag AU001200 vom 02.12.2003			
✓	5		02.12.03	02.12.03				SOJAEXTRAKTIONSSCHROT LOSE LT. DEKL. OS		1.600 KG	
✓	1							Neubau Müller, Steinstraße 24, 49751, Sögel			
✓	20		29.04.04	29.04.04				Willy Schulze-Brünnele, Brinkenhook 6, 48683, Ahaus			
✓	20	2003816	29.04.04	29.04.04				Auftrag AU001361 vom 29.04.2004			
✓	20		29.04.04	29.04.04				SOJAEXTRAKTIONSSCHROT LOSE LT. DEKL.		2.580 KG	
✓	20		14.05.04	14.05.04				Auftrag AU001420 vom 14.05.2004			

Angebotswesen

- Kennzeichnung von Positionen als „Alternativ-Positionen“
- VK-Preis-Kalkulation wird in der Angebotszeile angezeigt
- Die zeilenbezogene Deckungsbeitrags-Statistik kann aus dem Angebot annonciert werden
- Automatische Vorbelegung von Kopf- und Fußtexten
- Erfassung von Streckenangeboten mit Kreditor- und EK-Preisen: Diese werden bei der Generierung des Auftrags automatisch übernommen
- Druck von Preis-Mengen-Staffeln, die im Angebot hinterlegt wurden
- Anzeige abgelaufener Angebote (Gültigkeit)

Abb. 1 Fahrzeugdisposition

Nr.	Beschreibung	Preis ohne M...	Einstands...	Preiseinh...	DB	DB %	Mindest ...	Betrag
10009	Dachlatten roh 4 m lang	0,23	0,13	EIN	0,10	42,61		0,23
10027	Dachlatten roh 4 m lang DIN	0,00	0,12	EIN	0,12	0,00		0,00
10011	KS 2 DF 24/11,5/11,3 cm	689,00	467,52	TSD	221,48	32,15		689,00
10012	KS 3 DF 24/17,5/11,3 cm	680,00	379,42	TSD	300,58	44,20		680,00
10001	Zement P2 35 F 25 kg	0,00	6,28	EIN	6,28	0,00		0,00
10003	Zementalk. HK 80	6,89	1,99	EIN	4,90	71,12	2,00	6,89
10004	Rheinsand 0 - 8	38,00	14,67	EIN	23,33	61,38	1,00	38,00
10006	Rheinsand 0 - 32	35,00	23,70	EIN	11,30	32,29		35,00

Abb. 2 Verkaufszeilen DB

Sonstige Weiterentwicklungen im Verkauf

- Management-Info-System mit vorbelegtem Datumsfilter auf Geschäftsjahr
- Erweiterungen der Lagerbestandsliste inkl. Bewertungsmöglichkeit
- Ausdruck von Stornierungen kann auf Kontoauszügen unterdrückt werden
- Kennzeichen „Festpreis“ am Artikel, damit der Preis z.B. auch durch eine Mengenänderung nicht mehr verändert wird

- Endbetrag „glätten“ im Barverkaufsmodul, d.h. der Barverkaufs-Rabatt wird automatisch auf Basis des eingegebenen Endbetrags berechnet
- Steuerungsmöglichkeiten der Preisfindung bei Rücknahmen (z.B. Preis immer 0 oder Bezug zum Lieferschein zwingend)
- Artikelkennzeichen „Waagenartikel“ zur Vereinfachung im Wiegekarten-Modul / es werden nur noch Artikel mit diesem Kennzeichen in der Übersicht angezeigt
- Druck einer Belegbemerkung in Auftrag, Lieferschein und Rechnung möglich



Außendienst-Informationen-System

- Dezentrale Bereitstellung der relevanten Kundeninformationen für den Außendienst-Mitarbeiter (z.B. offene Aufträge, Fremdbestände, Kontrakte, bezogene Artikel, Preise, Konditionen, Besuchsberichte, Betriebsmerkmale, Aktionsartikel, Umsätze pro Warengruppe, Vorjahreszahlen, Menge und Wert)
- Dezentrale und zentrale Erfassung von Besuchsberichten als Fragenkatalog
- Zentrale Außendienst-Steuerung mit Hilfe der Besuchs-Tourenplanung
- Zentrale Zusammenstellung (Monitoring) der eingegangenen Besuchsberichte
- Erzeugung von „auswertungsfähigen“ Daten zur Kundenbetreuung/-beurteilung
- Datenaustausch per Netzwerk-Anschluss oder über das Internet

CRM-Daten pro Kunde

- Individuelle Gestaltung von Kundenprofilen (Abb. 3)
- Zugriff auf diese Profile in den Auswertungen, z.B. Risiko-Analyse mit dem Bericht „Debitoren-Analyse“

Erzeugerabrechnung

- Neuer Bericht „Umsatzvergleich Bezugs- und Absatzgeschäft“
- Plausibilitätsprüfungen bei Eingabe von Analysewerten
- Integration der Auswertung in Debitoreninformation/Information Artikelgruppenstatistik
- Qualitätsanzeige in Anlieferungszeilen-Übersicht
- Separater Auftragsstyp für die Abrechnung von Einlagerungskosten (Trennung, Sortierung für Rechnungsdruck)
- Weiterentwicklung der Auswertungen (z.B. durchschnittlicher Abrechnungspreis auf Abrechnungsstatistik)
- Einführung des Kontrakt-Typs zur Kontrakt-Klassifizierung

Abb. 3 Betriebsmerkmale Zuordnung

Kontraktauswertung - Restmengenaufstellung

Eine artikelbezogene Gegenüberstellung von Kontraktabschlussmengen und Kontraktrestmengen (Verkauf, Einkauf, Erzeuger) über gewählte Perioden und automatische Berechnung der durchschnittlichen EK- und VK-Preise pro Periode sind möglich (Abb. 4). Hintergrund: Anzeige, ob die verkaufsseitig kontrahierten Mengen auch einkaufsseitig abgesichert sind!

Kontrakt-Nr.	Ris Datum (Restmenge)	Nr.	Kontraktbeschreibung	Restmenge	Einheiten	W-Preis effektiv (Res.)	EK/Anlie-Kontrakt (Restmenge)	Abdeckung % (EK/Anlie-Kontrakt)
VK000000	31.07.05	2003016	Kaufank. Soja	2.500,00	KG	12,80		
VK000000	31.07.05	2003016	Kaufank. Soja	2.500,00	KG	12,80		
VK000000	31.07.05	2003016	Kaufank. Soja	2.500,00	KG	12,80		
VK000000	31.07.05	2003016	Kaufank. Soja	2.500,00	KG	12,80		
VK000000	31.07.05	2003016	Kaufank. Soja	2.500,00	KG	12,80		
VK000000	31.07.05	2003016	Kaufank. Soja	1.500,00	KG	12,80		
VK000000	31.07.05	2003016	Kaufank. Soja		KG	12,80		
VK000000	31.07.05	2003016	Kaufank. Soja	2.500,00	KG	12,80		
VK000014	31.07.05	2003016	Soja-Kontrakt 2004		KG	29,00		
VK000014	31.07.05	2003016	Soja-Kontrakt 2004	20,00	KG	29,00		
VK000014	31.07.05	2003016	Soja-Kontrakt 2004	12.500,00	KG	29,00		
VK000014	31.07.05	2003016	Soja-Kontrakt 2004	12.500,00	KG	29,00		
	31.07.05	Summe:	31.07.05	44.020,00		22,01	60.000,30	73
VK000000	31.08.05	2003016	Kaufank. Soja	2.500,00	KG	12,80		
	31.08.05	Summe:	31.08.05	2.500,00		12,80		
	30.09.05	Gesamtsumme		79.520,00		24,53		
VK000020	31.12.05	2003016	Soja 2004	33.100,00	KG	29,00		
	31.12.05	Summe:	31.12.05	33.100,00		29,00		

Abb. 4 Kontrakt Restmengen.-Aufstellung

Wareneingang per MDE

Es besteht die Möglichkeit, einen geplanten oder ungeplanten Wareneingang per MDE in gevis zu buchen. Ungeplant heißt, dass keine Bestellung im System vorliegt und der Wareneingang direkt gebucht wird. Geplant heißt, dass der Wareneingang gegen eine Bestellung gebucht wird. Hier können Abweichungen zur Bestellung gezielt angezeigt bzw. gesucht werden.

Ebäcko eG

Elektronischer Datenaustausch



Ebäcko, die Bäcker- und Konditoren-Einkauf eG mit Sitz in Münster, tauscht ihre Daten aus dem Einkaufsbereich ab sofort nur noch auf elektronischem Weg mit der BÄKO-Zentrale Nord (BZN) aus und wird damit einmal mehr zum Impulsgeber für die BÄKO-Gruppe.

Die Ebäcko nimmt ihren Auftrag ernst, die Mitglieder und Miteigentümer der Genossenschaft wirtschaftlich zu fördern und so zur Zukunftssicherung beizutragen. Im ständigen Dialog wird das Angebot auf die unterschiedlichen Bedürfnisse abgestimmt. Die Dienstleistungen reichen vom gemeinsamen, preisgünstigen Einkauf bis hin zur Vermittlung von Wissen durch Beratung und Schulung.

Mit der Einführung des elektronischen Einkaufs-Datenträgeraustauschs (EK-DTA) werden nun manuelle Bestellungen und Erfassungen von Eingangrechnungen der BZN zur Geschichte.

Alles im Blick

Bestellungen der Ebäcko werden elektronisch an die BÄKO-Zentrale Nord übermittelt, wo aus der Bestellung ein Auftrag wird. Dort wird der Auftrag abgewickelt und nach erfolgter Lieferung eine Rechnung erzeugt. Die in der Rechnung enthaltenen Daten fließen zur weiteren Verarbeitung auf elektronischem Weg in das gevis-System der Ebäcko ein (Abb. 1).

Bei der Ebäcko durchlaufen die Eingangrechnungen automatisch verschiedene Routinen. So wird beispielsweise geprüft, ob zu der jeweiligen Rechnung tatsächlich ein Bestell-Auftrag vorhanden ist und ob ein Wareneingang verzeichnet wurde. Falls die Prüfung positiv verläuft, wird die Rechnung gebucht. Sollten im Rahmen der Prüfung Abweichungen bei Mengen und Preisen auftreten, werden diese Rechnungen "geparkt" und können komfortabel nachgearbeitet und sodann auf Knopfdruck verbucht werden.

Alle nötigen Funktionen stehen bereits zur Verfügung, die technischen und organisatorischen Voraussetzungen, wie z.B. das einheitliche BÄKO-Standardartikelverzeichnis, wurden bereits zu früheren Zeitpunkten eingeführt.

Stufenweise Einführung

Um den bestmöglichen Effekt zu erzielen, wird jede Einführung des elektronischen EK-DTA durch die Spezialisten der GWS optimal vorbereitet. Dazu werden fachliche und unternehmensspezifische Besonderheiten (Frachten, Kosten, Leergut usw.) im Standardartikelverzeichnis mit dem Fachteam geklärt und eingerichtet.

Eine Testphase im Vorfeld sorgt dann noch für eine "Feinjustierung" der unternehmensspezifischen Bedingungen. Wenn die Rahmenbedingungen passen, kann die automatische Verbuchung der Belege optimal erfolgen.

Verbundgedanke

In der BÄKO-Gruppe wird mit der Einführung des EK-DTA der Verbundgedanke weiter konsequent umgesetzt.

Der Verbundaspekt zählt in gevis bereits seit den Anfängen der Entwicklung zu den Grundbausteinen des Systems. Mit dem EK-DTA und gevis werden weitere Rationalisierungspotentiale erschlossen und ausgenutzt. Dadurch werden die BÄKO-Genossenschaften gestärkt und können ihre Marktposition weiter ausbauen.

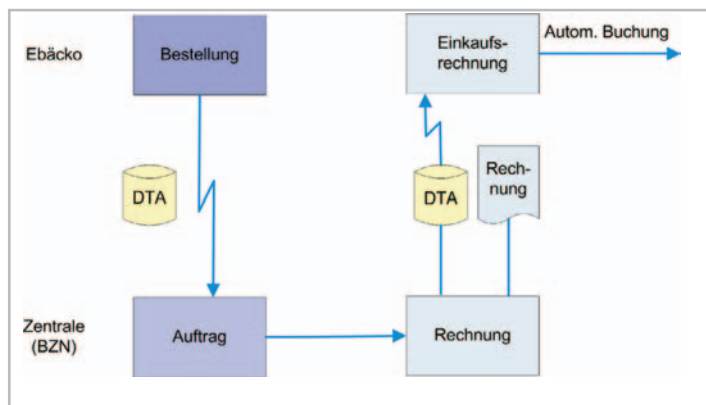


Abb. 1 vereinfachter Ablaufplan

RWG Lüdinghausen eG

Saatgetreideabwicklung liefert wichtige Informationen

Seit Herbst 2004 wird bei der Raiffeisen Lüdinghausen eG mit der Chargenverwaltung gearbeitet. Diese Funktion hat sich im Saatgetreidebereich als sehr vorteilhaft herausgestellt. So ist beim Saatgetreide die Mengenverwaltung auf Anerkennungsnummernebene gewährleistet.

Vorgehensweise in gevis

Zunächst werden die Saatartikel in der Artikelkarte in **gevis** auf „chargenpflichtig“ gesetzt.

In der Einkaufslieferung/Erzeugeranlieferung werden die Chargen mit der Anerkennungsnummer eingerichtet und mit den nötigen Zusatzinformationen wie Keimfähigkeit und Tausendkorngewicht hinterlegt. Dazu wird im automatisch aufgeblendeten Chargenfenster die entsprechende Anerkennungsnummer als Charge hinterlegt (Abb. 1).



Alfons Oberholz, Geschäftsführer der RWG Lüdinghausen eG (li), Mitarbeiter Berthold Dömer

Abb. 1 Einkaufsbestellung

Abb. 2 Verkaufsauftrag

Bestandsmengen: Artikel - Lager

GWS-Nr.: 10793 RWG Musterstadt eG (R2.3)

26. Jul 2005 / 15:57 Uhr / Seite: 1

5012232 / R2.3.005.000

GWS

Mengenanzeige in Basisseinheiten

Artikel: Übergangscode: 4

Optionen: inklusive Streckenartikel: Nein, inklusive Sammelartikel: Nein, Fremdbestände: ohne Fremdbestand

Artiklung nach Artikelnummer

nur Artikel mit Beständen (in Lager,Auftr./Verfüg.): Ja

Anmerkungen: Charge

Lagerort	Beschreibung	Gebindgröße	Bestand	Menge in Auftr.	verfüg. Bestand	Menge in Bestell.	Menge in Anlief.	voraussichtl. verfügb. Best.	Restmenge Vkl-Kontrolle
4124913	WILSAATGERSTE THERESA Z.S.								
DMS1034/001	TKG: 48,3 KF: 96 %	50 KG	3.600	0	3.600	0	0	3.600	
0	Lager Münster								
DMS1034/002	TKG: 47,4 KF: 97 %	50 KG	1.700	0	1.700	0	0	1.700	
0	Lager Münster								
DMS1034/005	TKG: 45,4 KF: 97 %	50 KG	1.050	0	1.050	0	0	1.050	
0	Lager Münster								
DMS1224/002	TKG: 49,4 KF: 94 %	50 KG	1.750	0	1.750	0	0	1.750	
0	Lager Münster								
4124913	WILSAATGERSTE THERESA Z.S.	50 KG	8.100	0	8.100	0	0	8.100	0

Abb. 3 Bericht Bestandsmengen

„Mit Hilfe der Informationen über unsere Saatgutbestände können wir dem Landwirt eventuell auftretende Engpässe sofort mitteilen und Alternativen vorschlagen.“ (Alfons Oberholz, Geschäftsführer Raiffeisen Lüdinghausen)



Dipl. oec. Walter F. Knittel,
Vorstandsvorsitzender der
BÄKO Region Stuttgart eG

BÄKO Region Stuttgart

Automatische Erkennung von Papieraufträgen im Messegeschäft

Das Unternehmen:

- 176 Mitarbeiter
- Umsatz 2004: 107 Mio Euro
- Firmensitz: Stuttgart
- Mitgliederzahl: 920

Die BÄKO Region Stuttgart setzt das Warenwirtschaftssystem **gevis** ein. Die Verkaufsaufträge der 920 Mitglieder werden über verschiedene Wege in **gevis** angelegt:

1. Ein Reisender erfasst die Aufträge seiner Kunden digital über MDE-Geräte
2. Direkterfassung in **gevis** über das Telefonverkaufs-Modul

Besonderheiten der Messeabwicklung

Für bestimmte Formen des Verkaufs werden Papierbelege für die Auftragserteilung des Kunden eingesetzt.

So füllen Kunden auf Hausmessen z.B. die Bestellscheine direkt am Messestand aus. Des weiteren fließen handschriftlich ausgefüllte Aufträge für bestimmte Saisonartikel aus Saisonkatalogen zur BÄKO Region Stuttgart zurück.

Seit März 2005 ist eine intelligente Software (Ascent Capture) für das vollautomatische Scannen und Erkennen dieser Kundenaufträge bei der BÄKO Region Stuttgart im Einsatz.

Dabei werden folgende Schritte durchlaufen:

- Scannen der Papieraufträge
- Erkennen der auftragsspezifischen Informationen (Barcodes, handschriftliche Mengenangaben)
- Überprüfung (Validierung) der erkannten Informationen
- Übergabe der Aufträge an **gevis** zur Buchung (optional an das Archivsystem **s.dok**)

Beim Vorbereiten der Papierbelege bei der BÄKO Region Stuttgart werden die Artikelnummern mit einem Barcode verschlüsselt (Abb. 1). Damit ist gewährleistet, dass die Artikelnummern auf der Seite später einwandfrei erkennbar sind und nicht mehr per Hand eingegeben werden müssen.

Die Mengenangaben der Artikel können auf den Papieraufträgen neben der Artikelbezeichnung gelesen werden. Die Software erkennt dabei automatisch die handschriftlich eingetragene Menge (Abb. 1). Ein Adressaufkleber, der zuvor bei Abgabe der Bestellung vom Kunden auf dem Auftrag angebracht wurde, kann mit Hilfe des integrierten Barcodes ebenfalls eingelesen werden.

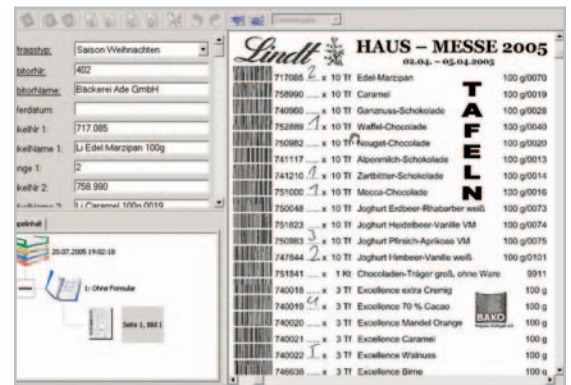


Abb. 1 Überprüfung der erkannten Auftragsdaten

Nachdem alle Informationen des Papierauftrags eingelesen wurden, folgt eine Überprüfung der gültigen Eingaben durch einen Mitarbeiter. Anschließend bekommt er in einer Zusammenfassung die Auftragsdaten angezeigt (Abb. 2), um als letzten Schritt den Auftrag zu bestätigen, damit die Informationen in **gevis** bereitgestellt werden.

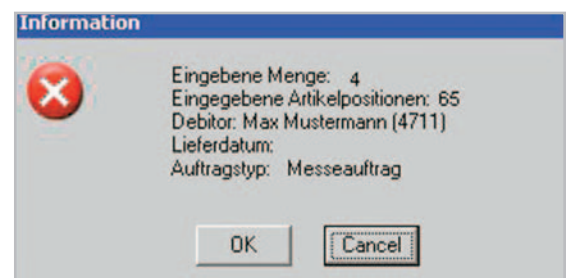


Abb. 2 Zusammenfassung des Auftrags

Scannen von Messeaufträgen in der Praxis bei der BÄKO Region Stuttgart eG:

Messe Herbst 2004:
Manuelle Erfassung der Messeaufträge
7 Mitarbeiter
3 Tage

Messe Frühjahr 2005:
Scannen der Messeaufträge
3 Mitarbeiter
3 Tage

Die Erfassungssoftware gibt dabei die Auftragsinformation wie ein MDE-Gerät in eine Datei weiter. **gevis** kann diese MDE-Dateien nun einlesen und fügt auf Basis des Auftragsstyps die passenden Preise und Lieferbedingungen zu dem Auftrag hinzu (Abb. 3).

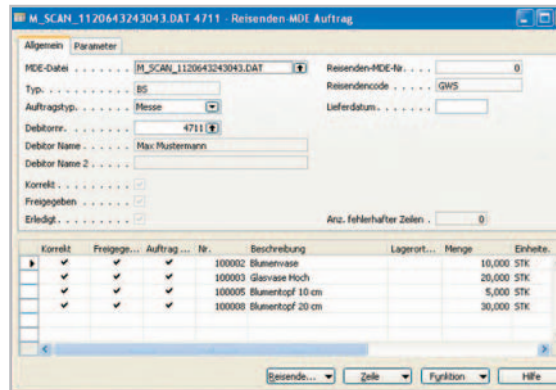


Abb. 3 MDE-Auftrag in gevis

Zusätzlich sind die Originalbelege im Archivsystem **s.dok** recherchierbar. Damit ist der Vorgang der Erfassung jederzeit nachvollziehbar.

„Durch die intelligente Erfassung der Papieraufträge über digitale Prozesse können die Kundenaufträge schneller verarbeitet werden. Unsere Mitarbeiter werden nach einer Messe weniger belastet und die Ware wird pünktlich ausgeliefert.“ (Dipl. oec. W.F. Knittel, Vorstandsvorsitzender BÄKO Region Stuttgart eG)

Eine weitere Möglichkeit, Aufträge digital zu übergeben, wird in einem Internet-Shop geboten. Diese Funktion wird von der BÄKO Region Stuttgart zurzeit noch nicht genutzt.

Vorteile des Scannens von Papieraufträgen:

- Zeitvorteil durch Kontrolle statt manueller Erfassung der Auftragsdaten
- Vermeidung von Erfassungsfehlern (nur noch Bestätigen der Auftragsdaten erforderlich)
- Gleichzeitige Archivierung der Papieraufträge (**gevis**-Auftrag jederzeit nachvollziehbar)
- Nutzung der vorhandenen Infrastruktur (Scanner evtl. schon für andere Aufgaben vorhanden)

RWG Emscher-Lippe eG

Kreditorenabstimmung

Wer wie die RWG Emscher-Lippe eG mit einem Kreditor eine sehr große Anzahl von Geschäften abwickelt, für den ist es sinnvoll, die Salden vom Kreditorenkonto auf der einen Seite und dem Debitorenkonto (beim Kreditor geführt) auf der anderen Seite auf Übereinstimmung zu überprüfen. Eine manuelle Abstimmung ist aber häufig im Rahmen der Prüfung nach Saldenmitteilung durch den Kreditor extrem zeitaufwändig.

Die RWG Emscher-Lippe eG nutzt als Primärgenossenschaft in **gevis** die Möglichkeit, das Kreditorenkonto der AGRAVIS mit dem Debitorenkonto der Primärgenossenschaft bei AGRAVIS abzustimmen, und zwar vollautomatisch durch die *Kreditorenabstimmung*. Voraussetzung: Der Kontoauszug des Kreditors muss maschinell lesbar sein.

Das aktuelle Format der AGRAVIS unterstützt diese Funktion: Verfügbare Kontoauszüge werden beim Öffnen der Funktion *Kreditorenabstimmung* (Menü *Finanzbuchhaltung / Kreditorenabstimmung*) automatisch in die Auszugsposten eingelegt (Abb. 1).

Falls der Kreditor außerdem eine Debitorenuordnung besitzt, werden neben den in **gevis** gebuchten Kreditorenposten und auch Debitorenposten (z.B. für Anlieferungen) in die *Vergleichstabelle Abstimmungen* kopiert.

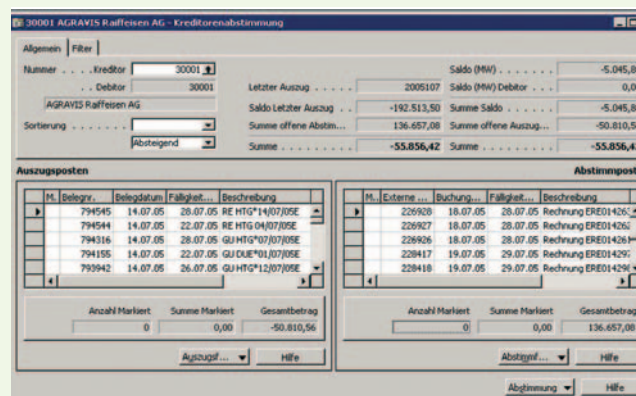


Abb. 1 Kreditorenabstimmung

„Durch die Kreditorenabstimmung haben wir einen sehr guten Überblick über nicht abgestimmte Rechnungen und auch über solche, die bereits auf dem täglichen AGRAVIS-Kontoauszug stehen, bei uns in **gevis** aber noch nicht eingebucht sind. Außerdem können wir anhand diverser Kriterien nach Datum, Beleg-Nr. oder Rechnungsbetrag sortieren bzw. filtern.“ (Bernward Resing, Geschäftsführer der Raiffeisen Emscher-Lippe eG)



Bernward Resing, GF
Raiffeisen Emscher-Lippe eG

Neues aws-Release 7.6

80 Funktionsänderungen und Erweiterungen



In den Leistungsumfang von **aws** wurden durch das Release 7.6 über 80 Funktionsänderungen und Erweiterungen integriert. Im Folgenden berichten wir auszugsweise über einige der wichtigsten Neuerungen:

Agr@r-Info

Durch die neue Schnittstelle können Landwirte als Kunden der Genossenschaft die Vorteile von Agr@r-Info, dem Online-Eingang für Landwirte in ihre Genossenschaft, nutzen. Agr@r-Info bietet dem Landwirt einen direkten Zugriff auf seine Geschäftsdaten bei seiner Genossenschaft. Durch die Funktion „Belegsuche“ kann er sich schnell einen Ersatzbeleg bzw. ein Duplikat erstellen. Außerdem haben Kunden in Agr@r-Info Zugriff auf die Schlagkartei. Alle Bezüge des Landwirts bei seiner Genossenschaft können elektronisch auf die Schläge verteilt werden. Der Zugriff erfolgt online über das Internet, 24 Stunden / 7 Tage in der Woche. Durch diese und weitere Funktionen reduzieren sich manuelle Arbeiten des Landwirts um bis zu 50%.

Ein nicht zu unterschätzender Vorteil dieser Anwendung ist die Bindung des Landwirts an seine Genossenschaft.

Warenrückverfolgbarkeit

Die Rückverfolgbarkeit der Waren ist mit dieser Version vom Wareneingang bis zum Verkauf gewährleistet.

Integration GWS-Archiv-Service

Eine neue Schnittstelle zum GWS-Archiv-Service, einem zentralen elektronischen Archiv, ermöglicht den Genossenschaften, alle archivierungspflichtigen Informationen und Belege über einen Zeitraum von 10 Jahren sicher aufzubewahren. Die Aufbewahrung erfolgt in tresorsicherer Qualität und ein Online-Zugriff auf die archivierten Informationen ist jederzeit möglich. Prüfungsrelevante Daten können GDPdU-konform abgerufen werden.

Einheitliches Rechnungsformular

Mit dem Release 7.6 wird ein neues, modern gestaltetes Rechnungsformular im DIN A4 Hochformat ausgeliefert. Es enthält alle aktuellen rechtlichen Anforderungen. Die Weiterentwicklung und -pflege erfolgt kontinuierlich mit jedem neuen **aws** Release.

Als nächstes großes Projekt wird die Entwicklung einer grafischen **aws**-Oberfläche in Angriff genommen. Auch hierüber werden wir kontinuierlich informieren.

Große Resonanz

aws-Workshop in der Akademie Beilngries



Abb. 1 aws-Workshop zur Release-Auslieferung

Verbunden mit der Auslieferung des neuen Releases 7.6 hat die GWS ihre Kunden am 13.07.2005 zu einem **aws**-Workshop in die Akademie Beilngries eingeladen. Die Veranstaltung fand sehr großen Zuspruch: 80 Anwender sind der Einladung gefolgt und konnten sich vom erweiterten Leistungsumfang des neuen Releases überzeugen.

Drei **aws**-Berater standen Rede und Antwort. Nach einer ausführlichen Vorstellung aller Neuerungen gaben sie Tipps für den täglichen Umgang und beantworteten individuelle Fragen der Teilnehmer. Das hohe Interesse an dieser Veranstaltung zeigt, dass die GWS mit ihrem Produkt **aws** auf dem richtigen Weg ist. Diese Schulung wird erneut bei der nächsten Releaseauslieferung angeboten.

Per Mausclick in Ihre Genossenschaft

von der Demoversion...

Willkommen bei AGR@R-INFO

GR@R-INFO ist:

- Online-Eingang in Ihre Genossenschaft
- Ihre Plattform zur Abwicklung von Geschäftskontakten
- Ähnlich wie Online-Banking

GR@R-INFO will:

- die Zusammenarbeit zwischen Landwirt und Genossenschaft verbessern
- Ihnen Zeit sparen im Büro
- Kosten sparen



Klicken Sie auf die Puzzle-Teile.

AGR@R-INFO ist ein Gemeinschaftsprojekt von **GWS** und **raiffeisen**

zur Anmeldung

Willkommen bei Raiffeisen AGRAR-INFO!

Alle Daten, die in diesem System gespeichert werden, sind im Rechenzentrum der Volks- und Raiffeisenbanken GfG Münster abgespeichert. Die Daten werden vertraulich behandelt und stehen nur Ihnen als Nutzer zur Verfügung.

Kundennummer:

Passwort:

☐ speichern

Jetzt schnuppern unter:
<http://www.agrar-info.com>

Per Mausklick
in Ihre
Genossenschaft

Komm zu
AGR@R-INFO
.com

Der direkte Draht für unsere Kunden

KundenService-Center der GWS

Das KundenService-Center der GWS, kurz KSC, steht als zentrale Anlaufstelle für Anfragen in allen Beratungsbereichen Rede und Antwort.

Über die verschiedenen Durchwahl-Nummern kann unser 6-köpfiges Team aufgrund seiner guten Kenntnisse und Erfahrungen direkt und kompetent weiterhelfen. Auch per Fax oder e-mail ist das Kunden-Service-Center zu erreichen.

Hier stellen wir unsere Berater kurz vor:



Dieter Fehners
Beratung **gevis** Finanzbuchh.
seit 1993 bei der GWS



Christel Uhlenhake
Beratung **gevis** (gewerblich)
seit 1994 bei der GWS



Detlef Keuchel
Beratung Technik
seit 1995 bei der GWS



Boris Buchheit
Beratung HAPOS
seit 2000 bei der GWS



Christian Dierkes
Beratung **gevis** (Raiffeisen)
seit 2001 bei der GWS



Marc Grossmann
Beratung **gevis** allgemein
seit 2002 bei der GWS

gevis	Raiffeisen-Linie	0251/7000-3991	HAPOS	0251/7000-3992
	Gewerbliche Linie	0251/7000-3994	DWS2	0251/7000-3993
	Finanzbuchhaltung	0251/7000-3998		
Internet/Standardsoftware Technik		0251/7000-3995	KSC-Fax	0251/7000-3999
		0251/7000-3996	KSC-Sammelnr.	0251/7000-3990
Servicezeiten:		Bereitschaft Technik:		
Mo-Do:	08.00 - 16.45 Uhr	Mo-Fr:	06.00 - 18.30 Uhr	
Fr:	08.00 - 16.00 Uhr	Sa:	07.45 - 12.00 Uhr	

Betriebsjubiläen

10- und 20-jährige Zugehörigkeit zur GWS

20-jähriges Betriebsjubiläum

01. April 2005

Friedrich-Wilhelm Dehlfing (li.)

Branchenentwicklung

10-jähriges Betriebsjubiläum

01. April 2005

Stephan Dertmann (re.)

Branchenentwicklung



10-jähriges Betriebsjubiläum

20. Juli 2005

Detlef Keuchel (li.)

KundenService-Center

20-jähriges Betriebsjubiläum

15. August 2005

Rainald Schlüter-Machill (re.)

Branchenentwicklung

Die Zukunft für Sie im Blick!

Messetermine

07. September 2005

ZENTRAG-Warenbörse

Niedernhausen

27. - 29. September 2005

DMS

Messe Essen

15. - 18. Oktober 2005

Südback

Messe Stuttgart

20. Oktober 2005

SeCon Dienstleistungstag

Heilbronn

16. - 17. November 2005

AGRAVIS - Ordermesse für Raiffeisen-Märkte

Messe Bad Salzuflen

23. - 24. November 2005

EMV-Herbstordertage

Worms/Frankenthal



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