

## Die Zukunft für Sie im Blick!

### Messetermine

05. - 08. März 2006

#### Internationale Eisenwarenmesse

Messe Köln

09. - 15. März 2006

#### CeBIT

Messe Hannover

26. - 28. März 2006

#### ProWein

Düsseldorf

21. - 22. Juni 2006

#### Deutscher Raiffeisentag

Karlsruhe



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

Ausgabe 02/2005

# GWSjournal

Das Kundenmagazin der GWS



**Gebündelte Warenwirtschaftskompetenz**  
GWS übernimmt Neutrasoft IT für den Handel

**E/D/E empfiehlt seinen Mitgliedern die GWS**

**Kunden-Extranet als Nachschlagewerk für  
GWS-Kunden**

# INHALT

Thema	Seite
Editorial .....	3
Gebündelte Warenwirtschaftskompetenz GWS übernimmt Neutrasoft IT für den Handel .....	4
EMV-PROFI-Gesellschafterversammlung gevis-Live-Präsentation überzeugte die Mitglieder .....	5
E/D/E empfiehlt Mitgliedern die GWS GWS ist neuer IT-Partner im Bereich Warenwirtschaft .....	6
A. Brickwedde setzt seit November auf die GWS Erstes E/D/E-Mitglied umgestellt .....	7
Fleischer-Einkauf AG Bremen arbeitet mit gevis .....	8
BZS: Erfolgreiche Umstellung auf das programm- gestützte gevis-Lagersteuerungssystem .....	9
LBG Garrel – immer bestens vorbereitet Mit dem Außendienstinformationssystem GWSpad pro (R) gegen lästige Zettelwirtschaft .....	10
AGR@R-INFO deutschlandweit im Einsatz Praxisbericht von der Raiffeisen Landbund eG .....	11
Februar 2006 Kunden-Extranet als Nachschlagewerk für GWS-Kunden .....	12
Hilton Germany & Austria buchen die GWS Renommierter Hotelgruppe entscheidet sich für NAVISION .....	13
Integriertes Kassensystem in gevis Technologie mit messbarem Nutzen am Point of Sale .....	14
Südback 2005 Ein voller Erfolg für die GWS .....	14
Betriebsjubiläen .....	15



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

Wir danken allen, die an dieser Ausgabe  
mitgewirkt haben.



Helmut Benefader,  
Geschäftsführer der GWS

Sehr geehrte Kunden,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

gerade zum Jahresende erleben wir um uns herum eine große Hektik. Viele Menschen zeigen eine emsige Betriebsamkeit, als gälte es, das über das Jahr Versäumte in den letzten Tagen nachzuholen. Und doch gibt es Momente, in denen man innehält und resümiert.

Die GWS schaut auf ein erfolgreiches Jahr 2005 zurück und ist für die Zukunft gut aufgestellt: Der Umwandlungs- und Anpassungsprozess aus den Vorjahren hat sich weiterhin beständig fortgesetzt, wegweisende Ereignisse bestimmten den Lauf des GWS-Jahres.

Neben der Neugründung der Abteilung Vertrieb Projektgeschäft und der damit verbundenen Integra-

Bei allem Engagement rund um die Erschließung neuer Geschäftsfelder verlieren wir natürlich unsere Stammkunden nicht aus den Augen. Gegen Jahresende werden ca. 200 unserer Kunden gevis einsetzen. Insgesamt liegt damit die Zahl der gevis-Arbeitsplätze bei rund 5.800 – für uns ein großer Ansporn, auch im nächsten Jahr die Weiterentwicklung von gevis voranzutreiben.

Wir bedanken uns bei allen Kunden, Gesellschaftern und Mitarbeitern für das Vertrauen und die gute Zusammenarbeit in den vergangenen zwölf Monaten. Ihnen allen wünschen wir ein besinnliches Weihnachtsfest sowie viel Glück, Gesundheit und Erfolg im neuen Jahr.

Mit den besten Grüßen

Ihr

Die GWS schaut auf ein erfolgreiches  
Jahr 2005 zurück und ist für die Zukunft  
bestens gerüstet.

Jahr wird es darauf ankommen, unsere neue Tochtergesellschaft erfolgreich zu integrieren und die aufgebauten Kompetenzen beider Unternehmen zu bündeln. Inhaltliche Synergieeffekte werden genutzt, die sich für unsere Kunden sowohl in der Neuentwicklung als auch im täglichen Geschäft positiv auswirken werden.

# IMPRESSUM

## Gebündelte Warenwirtschaftskompetenz

GWS übernimmt Neutrassoft IT für den Handel

Mit Wirkung zum 2. Januar 2006 wird die NEUTRASOFT IT für den Handel GmbH & Co. KG aus Greven zu 100 % von der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH übernommen.

Seit 30 Jahren entwickelt, installiert und betreut die NEUTRASOFT-Gruppe IT-Lösungen speziell für den Holz- und Baustoffhandel und ist in diesem Segment einer der Marktführer in Deutschland. Seit 2003 wurde die Neuentwicklung einer Warenwirtschaftslösung auf Basis von Microsoft Business Solutions NAVISION eingeleitet. Um auch in Zukunft eine

zeitnahe Weiterentwicklung der Softwarelösungen zu sichern, bedarf es einer signifikanten Ausweitung der Geschäftsfelder.

Aus der Übernahme von NEUTRASOFT IT für den Handel verspricht sich die GWS erhebliche Synergieeffekte für beide Unternehmen.

In Zukunft wird NEUTRASOFT IT die bisherigen Geschäftsfelder unter dem Dach der GWS weiterführen. „Die Mitarbeiter wechseln zum 1. Januar 2006 vom bisherigen Standort Greven in das Gebäude der GWS nach Münster“, erklärt NEUTRASOFT-Geschäftsführer Heinz Hewing.

Mit der Akquisition der NEUTRASOFT IT für den Handel erweitert die GWS ihre Geschäftsfelder außerhalb des genossenschaftlichen Bereichs und untermauert ihre starke Marktpresenz als Anbieter von IT-Systemen für mittelständische Handelsunternehmen.

„Durch die Bündelung der Kompetenzen ist die Fortsetzung der individuellen Kundenbetreuung im Marktsegment Holz- und Baustoffhandel auf eine grundlegende, erfahrene und praxiserprobte Basis gestellt“, erläutert GWS-Geschäftsführer Helmut Benefader. „Sie bietet die Grundlage für einen sicheren Ausbau dieses Geschäftszweigs und die Stärkung der Position beider Häuser in ihren angestammten Branchen“, so Benefader weiter.

Beide Softwarehäuser ziehen somit an einem Strang und stehen in Zukunft gemeinsam für eine stetige Weiterentwicklung der Softwarelösungen und qualitativ hochwertige Beratung.



Synergieeffekte für die Kunden werden sich in der Neuentwicklung und auch im täglichen Geschäft positiv auswirken.

## EMV-PROFI-Gesellschafterversammlung

gevis-Live-Präsentation überzeugte die Mitglieder

Am 23. November 2005 präsentierte sich die GWS erstmalig auf der jährlich stattfindenden Gesellschafterversammlung der EMV-PROFI-Systemzentrale, eines Einkaufs- und Marketingverbunds für selbstständige Unternehmen des Groß- und Einzelhandels für die Bereiche Bau-, Heimwerker-, Baustoff-, Holz- und Gartenfachmärkte. Im Congress Centrum in Frankenthal wurden vor rund 350 Teilnehmern die speziellen Weiterentwicklungen des Warenwirtschaftssystems gevis für den Einzelhandel in Verbundgruppen gezeigt. Auf einer Ausstellungsfläche von 800 m² nutzten viele die Gelegenheit, sich persönlich von der hohen Qualität der Weiterentwicklungen anhand der gevis-Live-Präsentationen zu überzeugen. In einem mit Handelsware nachgestellten Einzelhandelsgeschäft stellten acht fachkompetente GWS-Mitarbeiter(innen) dem interessierten Publikum folgende Stationen vor:

1. Stammdaten/Kalkulation
2. Disposition/Bestellung
3. Mobile Datenerfassung/MDT
4. Wareneingang/Etikettendruck  
Rechnungsprüfung
5. Info/Kasse
6. Controlling
7. Archivierung

Eine Simulation der gesamten Basisprozesse im Einzelhandel wurde vor Ort durchgeführt: Vom Import der Artikelstammdaten/Kalkulation und von der Artikelbestellung bis zur Wareneingangsbuchung mit dem Online MDE-Gerät über die Buchung von Eingangsrechnungen (inkl. EDI-DTA) und die Verkaufskasse bis hin zu einzelhandelsspezifischen Auswertungen und Controlling ließen sich alle Situationen an praktischen Beispielen erläutern. Weiterhin wurde anschaulich demonstriert, wie die synergiestiftende Integration des Dokumentenmanagementsystems s.dok die Arbeitsprozesse erleichtert und beschleunigt. Erzeugte Verkaufslieferscheine wurden z. B. am



Point-of-Sale unterschrieben und direkt eingescannt und waren so aus gevis wieder aufrufbar. Dieser Vorgang sparte die Belegkopie sowie zusätzliche Arbeitsvorgänge wie Ablage etc.

„Durch eine derart umfangreiche und anschauliche Präsentation konnten sich die Mitglieder vom Leistungsspektrum der GWS sowohl für den Einzel- als auch für den Großhandel überzeugen“, so Michael Seidelmann, Geschäftsführer der EMV-PROFI-Systemzentrale.

„Die hohe positive Resonanz der Teilnehmer hat gezeigt, dass wir mit gevis für den Einzelhandel genau am Puls der Zeit liegen“, erläutert Helmut Benefader, Geschäftsführer der GWS.





## Das E/D/E empfiehlt Mitgliedern die GWS

*GWS ist neuer IT-Partner im Bereich Warenwirtschaft*

Das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler, kurz E/D/E, ist Europas größter Einkaufs- und Marketingverbund für rund 1.000 mittelständische Produktionsverbundhändler (PVH). Die Mitglieder beliefern vorwiegend gewerbliche Abnehmer wie Industrie, Handwerk und Kommunen. Diesen Händlern ist das E/D/E aktiver Partner, indem für einen reibungslosen Warenfluss gesorgt wird und umfassende Vermarktungskonzepte geboten werden.

Die einstimmige und damit eindeutige Entscheidung der E/D/E-Arbeitskreise zugunsten der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH als neuen IT-Partner für die angeschlossenen Mitgliedshäuser fiel bereits im Mai 2005, kurz nach der Insolvenz des bisherigen Partners. Höchstes Ziel in der schwierigen Situation zu dieser Zeit war es, einen Betreuungspartner für die vorhandene Warenwirtschaftssoftware zu finden. Mit der GWS hat das E/D/E hierfür einen schnellen und zuverlässigen Partner gefunden, der die Betreuung der bisherigen Lösung gewährleistet. Eine Vielzahl von E/D/E-Mitgliedern haben inzwischen zur GWS gewechselt und werden von ihr betreut.

Mit dem Warenwirtschafts-System der GWS haben die E/D/E-Mitglieder eine um viele Funktionen erweiterte Alternative, so dass erste Umstellungen bereits erfolgen. Auch Mitglieder, die zuvor andere Systeme im Einsatz hatten, haben sich bereits für die GWS und die Softwarelösung entschieden.

Auch Mitglieder, die zuvor andere Systeme im Einsatz hatten, haben sich bereits für die GWS und ihre Softwarelösung entschieden.

Hohe Kompetenz, wirtschaftliche Stabilität und eine solide Gesellschafterstruktur waren für den verantwortlichen Geschäftsführer Notker Pape und den zuständigen Bereichsleiter Martin Reinke ausschlaggebende Argumente für die GWS. Aufgrund der Bedeutung der Entscheidung war es für das E/D/E selbstverständlich, über den bewährten Arbeitskreis IT die Entscheidung gemeinsam mit den Vertretern der E/D/E-Mitglieder zu fällen.



Firmenzentrale in Wuppertal

„Die Art der partnerschaftlichen Zusammenarbeit überzeugte die Arbeitskreisteilnehmer ebenso wie die professionelle Arbeitsweise der GWS“, erklärt Notker Pape.

Das Vorgehensmodell bei der Entwicklung von Branchensoftware auf Basis von NAVISION ist auch nach Einschätzung von Microsoft einzigartig und ein wesentlicher Garant des Erfolgs der GWS.



## A. Brickwedde setzt seit November auf die GWS

*Erstes E/D/E-Mitglied umgestellt*

Das 1879 gegründete Familienunternehmen A. Brickwedde aus Osnabrück hat sich mit seinen rund 50 Mitarbeitern vom Maschinengeschäft zu einem modernen Dienstleistungsunternehmen im Bereich Produktionsverbundhandel entwickelt. Das Lager umfasst ein Sortiment von über 30.000 Artikeln. Nach der positiven Entscheidung des E/D/E-Arbeitskreises IT für gevis im Mai 2005 wurden Prioritäten für den „Technischen Handel“ festgelegt. Viele Funktionalitäten, die für den Bereich des „Technischen Handels“ wichtig sind, hat gevis bereits abgedeckt. A. Brickwedde hat sich sehr schnell nach den ersten Treffen des Arbeitskreises für eine Umstellung auf gevis entschieden.

Im Juli 2005 sind bei drei Arbeitskreismitgliedern Detailworkshops durchgeführt worden. Die wesentlichen Erweiterungen und Entwicklungen ergaben sich in den Bereichen Rückstandsauflösung, Katalogverwaltung, Bestelldisposition und Datenaustausch mit der E/D/E-Zentrale. Anfang September wurde eine erste Version gevis für den „Technischen Handel“ in einer Arbeitskreissitzung präsentiert.

Parallel zu den Entwicklungen der funktionalen Erweiterungen sind standardisierte Schnittstellen für die Datenübernahme aus dem Altsystem zu gevis entwickelt worden, so dass Anfang Oktober eine erste Testdatenbank mit Echtdaten im Hause A. Brickwedde installiert werden konnte.

Ab diesem Zeitpunkt wurden die Abläufe der Firma A. Brickwedde anhand der gevis-Datenbank simuliert und nach weiterem Feinschliff in Detailbereichen entsprechend abgebildet. Die Schulungen für die Mitarbeiter begannen in der 2. Oktoberhälfte.

Am 4. November 2005 war es dann so weit: Das Altsystem wurde um 12.00 Uhr abgeschaltet und gevis ging in den Produktivstart.

Die unerledigten Aufträge und Bestellungen wurden gemeinsam von allen Mitarbeitern der Firma A. Brickwedde in einer konzentrierten Aktion in gevis eingegeben. Eine gute Gelegenheit für die Anwender, sich noch besser an das neue System zu gewöhnen. Bereits am zweiten Tag erfolgte die problemlose Durchführung der ersten Rechnungsläufe.

Seit der Einführung von gevis können unterschiedlichste Prozesse deutlich effizienter gestaltet werden. Dies spiegelt sich im Bereich der optimierten Angebots- und Auftragsbearbeitung, insbesondere in der Abwicklung von Streckengeschäften wider. „Durch die Implementierung von Versandaufträgen mit einer Schnittstelle zum UPS-System ist die Abwicklung im Bereich Verpackung deutlich schneller geworden,“ resümiert Wolfgang Münnich, Geschäftsführer der A. Brickwedde Technischer Handel GmbH & Co. KG.

### Nächste Schritte:

- Neues Modul Lieferantenkatalogverwaltung
- Scannereinsatz im Lagerbereich
- Ausbau des Datenverbunds mit dem E/D/E als Hauptlieferanten
- Neben dem bereits im Einsatz befindlichen Datenaustausch im Bestellwesen werden kurzfristig auch Lieferungen, Rechnungen und offene Posten im automatischen Datenaustausch folgen

werden durch gevis optimal unterstützt. Die Erstellung von Rechnungen ist im Vergleich zum alten System deutlich optimiert worden,“ so Wolfgang Münnich weiter.

Zehn Umstellungen von Unternehmen aus dem Umfeld „Technischer Großhandel“ des E/D/E sind im ersten Quartal 2006 vorgesehen.



Helmut Benefader und Wolfgang Münnich

## Fleischer-Einkauf AG Bremen arbeitet mit gevis

Hohe Branchenkompetenz der GWS hat überzeugt



Thomas Lange, EDV-Leiter  
der Fleischer-Einkauf  
AG Bremen

Die Fleischer-Einkauf AG Bremen ist ein Handelsunternehmen im Lebensmittelgroßhandel und Mitglied der ZENTRAG-Verbundgruppe. Sowohl Fleischer- und Metzgereien wie auch Großverbraucher und die Gastronomie werden von ihr beliefert.

Das Unternehmen mit insgesamt 90 Mitarbeitern hat seinen Hauptsitz in Bremen sowie Niederlassungen in Oldenburg, Bad Oldesloe und Osnabrück. Das Umsatzvolumen beläuft sich auf ca. 30 Mio. Euro pro Jahr.

Insgesamt sind ca. 40 PC-Arbeitsstationen installiert. Die Niederlassungen wurden via VPN- und CITIRX-Technologie angebunden und mit der gevis-Datenbank online vernetzt. Die Notebooks der Außendienstmitarbeiter sind mit der PC-AIS-Software (Außendienstinformationssystem) ausgestattet. Die Auftragsübertragung und der Stammdatenempfang werden im LAN vorgenommen. Diese Kommunikation kann alternativ über jede DFÜ-Verbindung via Internet erfolgen. Somit besteht die Möglichkeit, zeitkritische Kundenaufträge jederzeit an die gevis-Datenbank zu übertragen, damit sie rechtzeitig kommissioniert werden können.

Die FAG Bremen hat bislang mit einem älteren Warenwirtschaftssystem gearbeitet und ein separates Finanzbuchhaltungssystem eingesetzt. Die Größe des Unternehmens und die gestiegenen Anforderungen wie z. B. in den Bereichen der Warenrückverfolgbarkeit, EAN-128-Etikettierung, Außendienstanbindung und Logistik konnten mit den bestehenden Systemen nicht optimal bewältigt werden.

### Zuschlag für gevis

Nach einem intensiven Entscheidungsprozess und einem Besuch bei dem gevis-Anwender FEK Hannover-Göttingen eG fiel die Entscheidung für das gevis. Ausschlaggebend für diesen Entschluss war u. a. die hohe Branchenkompetenz der GWS mit vielen Installationen bei anderen Fleischer-einkaufsgenossenschaften und im Lebensmittelgroßhandel. Neben dem ERP-System gevis bietet die GWS auch Lösungen für die Bereiche Archivierung, Internet, Shopsysteme, Hardware und Außendienstanbindung. Insbesondere die professionelle Außendienstanbindung war ein wichtiger Bestandteil des Projektverlaufs.

### Einführung

Zunächst mussten die Mitarbeiter(innen) in einzelnen Fachthemen wie Verkauf, Einkauf, Außendienst und Finanzbuchhaltung geschult werden. Die Se-



Firmen Hauptsitz in Bremen

minare wurden bereits mit den eigenen Stammdaten (Kunden, Lieferanten und Artikel) der FAG Bremen durchgeführt, so dass der Schulungseffekt durch den hohen Wiedererkennungswert sehr hoch war.

Als die technischen Installationen und die Datenbankeinrichtung (Customizing) abgeschlossen waren, konnte termingerecht ab dem 1. November 2005 im Echtbetrieb mit dem gevis-System gearbeitet werden. In den ersten Tagen wurden die Mitarbeiter an allen Standorten sowohl von den Key-Usern aus dem Hause der FAG Bremen als auch von GWS-Mitarbeitern betreut.

### Vorteile schnell erkannt

Ein vollintegriertes System mit Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung und Außendienst sorgt ab sofort für schnelle und vielfältige Informations- und Auswertungsmöglichkeiten.

„Viele praxisgerechte Funktionen der gevis-Module, z. B. der dynamische kundenbezogene Ordersatz, ermöglichen es uns, unsere Kunden ab sofort noch effektiver zu betreuen“, erklärt Thomas Lange, EDV-Leiter der Fleischer-Einkauf AG Bremen.

### Ausblick:

In folgenden Projektschritten sollen Prozesse weiter vereinfacht und neue Funktionalitäten genutzt werden.

- Warenrückverfolgbarkeit
- Beleglose Kommissionierung
- Durchgängige Inventurerfassung mit MDE-Geräten
- Archivierung

## BZS: Erfolgreiche Umstellung auf das programmgestützte gevis-Lagersteuerungssystem

Die BÄKO-Zentrale Süddeutschland (BZS) hat an beiden Standorten erfolgreich auf das programmgestützte gevis-Lagersteuerungssystem umgestellt. Somit arbeiten jetzt beide BÄKO-Zentralen in Deutschland, Nord und Süd, an allen Standorten mit der in gevis integrierten Lagersteuerung.

Umfangreiche Arbeiten im Vorfeld der Einführung waren notwendig, um den erfolgreichen Start zu gewährleisten. So musste und wurde der gesamte logistische Workflow der BZS im Hinblick auf die Einführung einer chaotischen Lagerverwaltung untersucht und, wo notwendig, überarbeitet.

Der Schwerpunkt der Vorarbeiten lag natürlich im Lager selbst. Die Aufgabe bestand u. a. darin, die vorhandene Lagerphysik in den Stammdaten der gevis-Lagerverwaltung abzubilden, um einen optimalen Workflow im Lager und einen wirklichen Mehrwert durch die Einführung des programmgestützten Lagersteuerungssystems zu erzielen.

Die einzelnen Lagerbereiche, die Lagertechniken und die Lagerplätze selbst wurden im Detail beschrieben und als Stammdaten in gevis hinterlegt.

Nach einer ABC-Analyse definierte man entsprechend der Auswertung die Artikel, für die ein Greifplatz angelegt werden sollte. Die Reserveplätze wurden danach so angelegt, dass hier eine optimale Wiederbefüllung möglich ist.

Im Zuge der weiteren Vorarbeiten erhielten die betroffenen Mitarbeiter im Umgang mit der neuen Lagersteuerung auf einer eigens dafür eingerichteten Datenbank eine Schulung.

Die Vorbereitungen nahmen ca. acht Wochen in Anspruch, gefolgt von einer vierwöchigen Testphase, in der die Lagersteuerung zunächst für einen Lagerbereich aktiviert wurde, um ggf. noch Korrekturen vornehmen zu können. Auch diese Pilotphase verlief erfolgreich, so dass nach einer intensiven Projektphase von drei Monaten zum 1. August 2005 im Lager Ladenburg gestartet wurde. Zwei Monate danach wurde auch das Lager in Nürnberg erfolgreich auf die programmgestützte gevis-Lagersteuerung umgestellt.

Gunter Hahn, Geschäftsführer der BZS, äußert sich sehr zufrieden: „Die Einführung des programmgestützten gevis-Lagersteuerungssystems ist – auch dank des Engagements der GWS-Mitarbeiter – überraschend gut vonstatten gegangen.“

„Die ersten Ergebnisse zeigen, dass die Kommissionierung durch die gezielte Ansteuerung der Lagerplätze aus dem System heraus sich deutlich beschleunigt. Unsere Mitarbeiter können jetzt darüber hinaus die Lagerorte unserer Artikel exakt im System nachvollziehen und gezielt sich abzeichnende MHD-gefährdete Waren durch Kundenansprache verkaufen.“

„Derzeit sind wir dabei, den Wareneingang zu optimieren und die bisher notwendigen Erfassungsarbeiten wie MHD-Daten, Charge etc. durch Scannen des idealerweise vom Hersteller auf den Paletten aufgebrachten EAN 128 zu sparen. Auch hier liegen erste erfolgversprechende Ergebnisse vor.“



Gunter Hahn,  
Geschäftsführer der BZS





## LBG Garrel – immer bestens vorbereitet

Mit dem Außendienstinformationssystem GWSpad Pro (R) gegen lästige Zettelwirtschaft

Außendienstmitarbeiter der Landwirtschaftlichen Bezugsgenossenschaft eG Garrel (LBG) müssen nicht länger mit Zetteln und alten Datenbeständen arbeiten. Alle relevanten Kundendaten haben sie immer aktuell dabei, ohne dass die Aktentasche überquillt. Hierzu verhilft ihnen das neue Außendienstinformationssystem der GWS, GWSpad Pro (R), mit dem auf die aktuellen Datenbestände im Warenwirtschaftssystem gevis zugriffen wird.

Das GWSpad Pro (R) erleichtert im Außendienst der LBG die tägliche Arbeit, indem alle relevanten Kundeninformationen für den Außendienst dezentral bereitstehen. Dies sind: Kontrakte, offene Aufträge, bezogene Artikel, Preise, Konditionen, Betriebsmerkmale, Umsatzzahlen zum besuchten Kunden, aber natürlich auch kundenunabhängige Informationen über Aktionsartikel etc.

Besuchsberichte werden schon jetzt dezentral direkt im Außendienst erfasst und an das gevis-System gesendet. In Kürze kommen noch weitere Funktionen hinzu, dann können auch Kontrakte, Angebote, Sonderpreise und Aufträge dezentral auf dem GWSpad Pro (R) erfasst werden. Der Datenaustausch, so also auch die Aktualisierung der Stammdaten, funktioniert per Netzwerkanschluss oder via Internet.

Darüber hinaus kann der komplette Außendienst über die Besuchstourenplanung zentral gesteuert werden. Im Gegenzug werden die eingehenden Besuchsberichte zentral zusammengestellt. So stehen auswertungsfähige Daten zur Kundenbetreuung und -beurteilung zur Verfügung.

Zwei Außendienstmitarbeiter der Landwirtschaftlichen Bezugsgenossenschaft eG in Garrel sind



LBG Garrel – Mitarbeiter am GWSpad

seit April 2005 mit dem GWSpad Pro (R) unterwegs. Ihre Erfahrungen im ersten Halbjahr sind durchweg positiv:

„Seit wir das GWSpad Pro (R) einsetzen, haben wir als großen Vorteil schätzen gelernt, dass der Außendienst immer schnell auf dem neuesten Stand ist. Entscheidend für den Einsatz des GWSpad Pro (R) war für uns die einfache und schnelle Handhabung des Geräts.“

**Minimale technische Voraussetzungen:** Benötigt wird ein Notebook oder ein Notepad für den Außendienstmitarbeiter, auf dem die Software R-AIS installiert ist. Mit dem neuen Release für die Raiffeisen-Linie, der gevis-Version R 2.3, steht neben vielen anderen neuen Merkmalen auch das R-AIS zur Verfügung. Die Installationsgebühr für die Software und die jährliche Gebühr für Wartung und Weiterentwicklung des R-AIS sind gering.



GWSpad Pro (R): das neue Außendienstinformationssystem

## AGR@R-INFO deutschlandweit im Einsatz – Praxisbericht von der Raiffeisen Landbund eG

Mehr als 50.000 Landwirte können mittlerweile über den neuen Raiffeisenservice AGR@R-INFO auf ihre Belege bei ihrer Genossenschaft zugreifen und eine Online-Schlagkartei führen. Hierzu gehören auch die Landwirte der Raiffeisen Landbund eG, die auch als Pilotgenossenschaft aktiv zur Entwicklung von AGR@R-INFO beigetragen hat. Im Folgenden ein Interview der raiffeisen.com mit Herrn Wilhelm Gottschalk, Geschäftsführer der Raiffeisen Landbund eG, über erste Einsatzverfahren von AGR@R-INFO bei den Landwirten:

**Warum haben Sie Ihre Landwirte über eine Komplettanmeldung für AGR@R-INFO angemeldet?**

**Gottschalk:** Wir wissen, dass viele unserer Landwirte sich in der Vergangenheit bereits nach einer einfachen Schlagkartei umgesehen haben. Entsprechende Anfragen gingen regelmäßig an unsere Außendienstler. Da im Frühjahr u. a. die BASF sehr aktiv für ihre Online-Schlagkartei in unserer Region Werbung betrieben hat, wollten wir von der Raiffeisen Landbund unseren Kunden etwas Vergleichbares anbieten, so dass AGR@R-INFO als Raiffeisen-Service hier gerade wie gerufen kam und wir alle Landwirte über die Komplettanmeldung für AGR@R-INFO angemeldet haben. Wir sehen in AGR@R-INFO auf Dauer ein großes Kundenbindungsinstrument, da es etwas Vergleichbares hinsichtlich Dokumentation und Schnittstelle zu den Raiffeisen-Belegen nicht gibt.

**Wie informieren Sie Ihre Landwirte weiterhin über AGR@R-INFO?**

**Gottschalk:** Seit unseren Informationsveranstaltungen im letzten Winter weisen wir regelmäßig auf AGR@R-INFO hin. Nachdem sich einige interessierte Landwirte über die Internetseite www.agrar-info.com angemeldet hatten, haben wir im Frühjahr 2005 alle unsere Landwirte über eine Komplettanmeldung für AGR@R-INFO freischalten lassen. Jeder Praktiker weiß, dass dies für den Start einer Ackerschlagkartei ein sehr ungünstiger Zeitpunkt ist. Aus diesem Grund haben wir immer wieder über den Rechnungszeilenandruck (siehe Abb. 1) bzw. auch über Rundschreiben auf AGR@R-INFO hingewiesen, um so Landwirte mit der Herbstsaison 2005 für AGR@R-INFO zu gewinnen. Schließlich können die Landwirte die Schlagkartei noch bis Ende des Jahres 2005 kostenlos nutzen.

Da die Passwörter ja auch zukünftig ihre Gültigkeit behalten, ist es unserer Meinung nach kein Problem, wenn sich Landwirte erst zu einem späteren Zeitpunkt einloggen. Sollte ein Passwortbrief auch schon einmal im Papierkorb gelandet sein, können die Landwirte die Zugangsdaten zudem erneut bei der Firma raiffeisen.com anfordern.

**Welche bei AGR@R-INFO angebotenen Bausteine sind für den Landwirt Ihrer Meinung nach am wichtigsten?**

**Gottschalk:** Der wichtigste Baustein ist für den Landwirt mit Sicherheit die „Basisdoku“, welche die Online-Schlagkartei beinhaltet. Landwirte können hierüber einfach und schnell die vom Gesetzgeber geforderten Aufzeichnungen zur Rückverfolgbarkeit und EurepGAP erfüllen. Da wir schon seit längerem das Warenwirtschaftssystem gevis einsetzen, stehen dem Landwirt auch die komfortablen und zeitsparenden Verteilfunktionen aus den Lieferscheinen heraus zur Verfügung. Zudem können die Landwirte alle Belege über den Baustein „Belege“, der auch unabhängig von der Schlagkartei genutzt werden kann, über das Internet einsehen und herunterladen sowie diese auswerten. Durch eine zukünftige Schnittstelle zu den Buchführungsprogrammen sparen Landwirte dann noch mehr Zeit ein.

Zukünftig spielt für uns mit Sicherheit auch der Baustein „Beratung“ eine große Rolle. Hiermit können wir dann neben unseren Rundschreiben auch unsere Beratungsinformationen zielgerichtet über AGR@R-INFO an die Landwirte bringen.



Wilhelm Gottschalk, Geschäftsführer der Raiffeisen Landbund eG

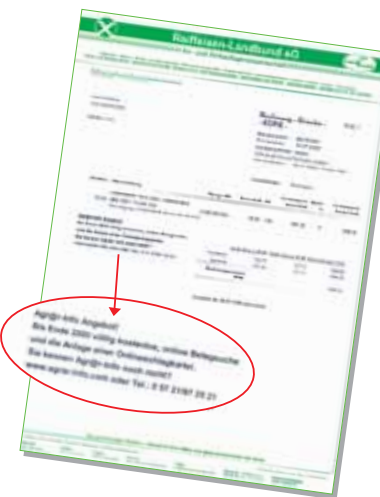


Abb. 1: Rechnungszeilenandruck

Weitere Informationen erhalten Sie bei Herrn Müller, raiffeisen.com (Tel.: 0251/6822051)

## Februar 2006: Kunden-Extranet als Nachschlagewerk für GWS-Kunden

Der Kundenservice der GWS wird 2006 weiter ausgebaut: Ab Februar 2006 steht Ihnen als GWS-Kunde ein umfangreiches Kunden-Extranet zur Verfügung. Sie haben in diesem geschützten Bereich die Möglichkeit, umfassende Informationen, unabhängig von Zeit und Ort abzurufen.

### Sie werden online:

- Ihre Vorgangsbearbeitung verfolgen, lesen und Lösungen nachschlagen,
- Die Belegabfrage (Rechnungen, Lieferscheine etc.) nutzen,
- Dokumentationen (Modulbeschreibungen, Auswertungshandbücher, etc.) abrufen,
- Ihre bei uns gespeicherten Daten bearbeiten können,
- Informationen zu Datenschutzdienstleistungen der GWS erhalten.

### So bekommen Sie Ihren Zugang:

Rechtzeitig zur Liveschaltung im Februar 2006 bekommt Ihr Systemkoordinator die Zugangsdaten (User-ID/Benutzernamen/Passwort) zugeschickt. Er hat mit diesen Daten die Möglichkeit, weitere Benutzer anzulegen und Berechtigungen zu bestimmen.

Es wird vier Berechtigungsstufen geben:

### 1. Basis

In dieser Berechtigungsstufe können Sie Dokumentationen (Modulbeschreibungen, Auswertungshandbücher), Software-Updates, Informationen zu den Datenschutzdienstleistungen der GWS und dem Lösungsportal bekommen.

### 2. w.info

Über diese Stufe haben Sie die Möglichkeit, sich Belege wie Lieferscheine, Rechnungen etc. anzeigen zu lassen oder sie zu suchen.

### 3. Support

In diesem Bereich können Sie Ihre Vorgänge anschauen, verfolgen, Lösungen nachschlagen sowie Supportmeldungen erstellen.

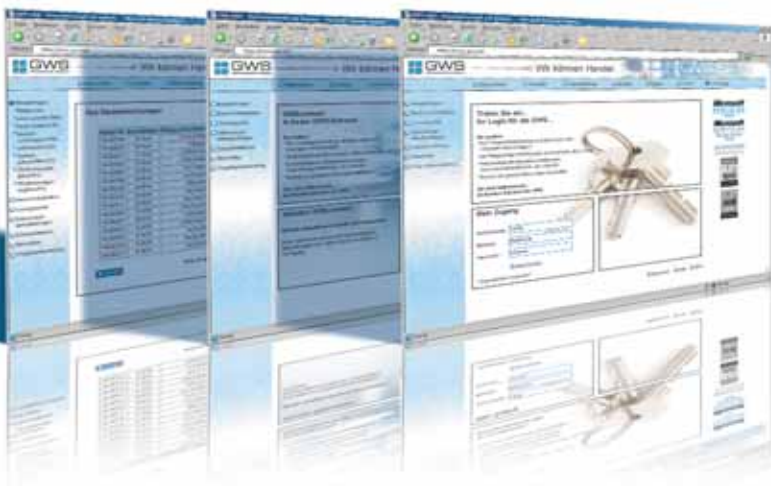
### 4. Admin

Mitarbeiter(innen) mit dieser Berechtigungsstufe verfügen über Komplettrechte, d. h. sie beinhalten die Stufen 1 bis 3 und die Mitarbeiter(innen) haben zusätzlich noch die Befugnis, Benutzer zu warten oder anzulegen.

### So öffnet sich das Kunden-Extranet für Sie:

Gehen Sie auf die Internetseite der GWS ([www.gws.ms](http://www.gws.ms)). Über die obere Navigationsleiste gelangen Sie in den Bereich Kunden-Log-in, wo Sie, nach Eingabe und Bestätigung Ihrer Zugangsdaten, in den geschützten Kundenbereich eintreten.

Wir werden Sie Anfang des nächsten Jahres rechtzeitig über den Zeitpunkt der Liveschaltung informieren und Ihnen Ihre Zugangsdaten zur Verfügung stellen. Nutzen Sie das Kunden-Extranet für einen noch schnelleren und reibungsloseren Ablauf Ihres Tagesgeschäfts.



## Hilton Germany & Austria buchen die GWS

*Renommierete Hotelgruppe entscheidet sich für NAVISION*

Das aus der Hilton-Historie erwachsene dezentrale Rechnungswesen sollte durch ein modernes Rechnungswesen mit internationalem Berichtswesen abgelöst werden. Dabei galt es, verschiedene NAVISION-Schnittstellen zu Spezialprogrammen im Front-Office für Reservierung und Buchung bzw. Einkauf zu realisieren. Nach nur zwei Präsentationsveranstaltungen in München und Düsseldorf überzeugten das ganzheitliche Betreuungskonzept und die Branchenkompetenz der GWS.

Projektbeginn war im Juni 2004. In drei Etappen von November 2004 bis Januar 2005 wurden alle 17 deutschen Hilton Hotels auf die neue Lösung umgestellt. Alle Hotels, deren unterschiedliche Verwaltungsstrukturen berücksichtigt werden mussten, greifen mit 40 Mandanten und insgesamt 70 Usern auf einen zentralen Server zu, der bei der GWS in Münster installiert ist und betreut wird.

Tim Ettelt, kaufmännischer Geschäftsführer und Area Director of Finance Hilton Germany, be-

gründet die Entscheidung für NAVISION – in Verbindung mit der GWS – wie folgt: „Wir haben uns für dieses System entschieden, da wir unsere Vorstellungen bezüglich eines zentralen Buchhaltung-/Controllingsystems bestens verwirklicht sehen. Die Flexibilität und die einfache Handhabung des Systems zusammen mit einer optimalen Betreuung durch die GWS haben diese Installation zu einem vollen Erfolg werden lassen.“

Aufgrund der guten Erfahrungen von Hilton Germany vertraut nun auch Hilton Austria auf die Betreuung durch die GWS. Der Echtstart für vier Hotels in Österreich mit neun Mandanten und 30 Usern erfolgte Anfang Oktober 2005. Auch hier äußerte sich die Geschäftsführerin und Area Director of Finance, Christine Schillings, äußerst zufrieden: „Ich war beeindruckt, wie vertraut und reibungslos unser Team bereits in den ersten Tagen mit dem System arbeiten konnte.“



## Wir begrüßen unsere Neukunden ...

*Folgende Unternehmen zählen auf die GWS und arbeiten im Echtbetrieb:*

A. Brickwedde Technischer Handel GmbH & Co. KG, Osnabrück  
 AGRAVIS Niedersachsen GmbH  
 AGRAVIS Sachsen-Anhalt GmbH  
 EVB BauPunkt Einkaufs- und Handelsgemeinschaft GmbH & Co. KG, Göppingen  
 Fleischer-Einkauf AG, Bremen  
 Frischdienst Union GmbH, StuttgartGärtner von Eden eG, Gütersloh  
 Fritz Winkler GmbH & Co. KG, Bad Urach  
 GEV WEIN-GROSSEINKAUFS-GMBH & CO., Osnabrück  
 Hilton International, Frankfurt am Main  
 Hilton Vienna Danube, Wien  
 inDemand Services Holding GmbH, Schenefeld  
 LG Buchhandel eG, München  
 OGA Soest-Münster eG, Soest  
 Prognos Einkaufsgesellschaft mbH, Eschborn  
 Raiffeisenbank Gymnich eG, Erftstadt  
 Vorderpfälzische Fleischergerossenschaft eG, Hochstadt  
 Wendik Pumpen Service GmbH, Herford

## Integriertes Kassensystem in gevis

*Technologie mit messbarem Nutzen am Point of Sale*



gevis bietet Ihnen als Zusatzmodul ein integriertes Kassensystem, das mit einem leicht zu bedienenden Touch-Screen-Bildschirm am Point-of-Sale zur Verkürzung der Transaktionsdauer beiträgt und die Ausbildung neuen Kassenpersonals beschleunigt.

Das System zeichnet sich durch hohe Zuverlässigkeit und ein Höchstmaß an Flexibilität bei der Gestaltung des Kassenplatzes aus. Der große Funktionsumfang der Point-of-Sale-Lösung ermöglicht u.a. einen direkten Zugriff auf die gespeicherten Kundendaten (Barzahler, Rechnungs-/Lieferschein-Kunde), einen schnellen Überblick über den Kas senbestand sowie einen raschen Kassiererwechsel im laufenden Betrieb. Die Kassenabrechnung erfolgt komfortabel im Back-Office.

Eine der wichtigsten Funktionen ist die Nutzung der ec-Karte als Kundenkarte. Auch die Möglichkeit,

einen bereits laufenden Bon zu „parken“, weil der Kunde etwas vergessen hat, spiegelt die Anforderung aus dem täglichen Geschäftsablauf optimal wider.



Touch-Screen-Bildschirm

*Technologie, die begeistert.*

*Das Warenwirtschafts-System gevis bietet leistungsfähige und stabile Lösungen.*



## Südback 2005 – Trendmesse mit der Exportation Ideen

*Ein voller Erfolg für die GWS*

Auch in diesem Jahr hat die GWS die Chance genutzt, sich auf der Südback in Stuttgart zu präsentieren. Die Fachmesse für das Bäcker- und Konditorienhandwerk fand vom 15. bis 18. Oktober 2005 auf dem Messegelände Killesberg statt.

Auf dem Messestand der GWS drehte sich alles um ihre bewährten Produkte und Dienstleistungen sowie innovative Techniken und zukunftsweisende Trends. Die GWS-Mitarbeiter konnten mit ihren Kunden, die zahlreich den Stand der GWS frequentierten, intensive Gespräche rund um das Thema gevis-System BÄKO führen. Überzeugt zeigten sich die Besucher z. B. von der Außendienstlösung *GWSpad Pro*. Ausgestattet mit der speziell für den Außendienst konzipierten Software *GWS-AIS*, stellt dieses leistungsfähige Gerät eine deutliche Hilfestellung bei der täglichen Arbeit dar. Über ein Touchpad erhält der Mitarbeiter taggenaue Kundeninformationen. Mittels einer schlanken und effizienten Auftragserfassung werden die Ordersätze

abgearbeitet, Angebotsartikel „proaktiv“ angeboten und zusätzliche, noch nicht vom Kunden bezogene Artikel beraten und verkauft. Über die im Standard-artikelverzeichnis enthaltenen Zusatzdaten können Produktspezifikationen direkt beim Endkunden gezeigt und besprochen werden. Über verschiedene Kommunikationswege werden die Aufträge direkt in das gevis-System BÄKO eingestellt, ohne dass eine Nachbearbeitung im Innendienst notwendig ist. Ebenfalls auf Tastendruck aktualisieren sich Daten über Debitoren, Artikel und Preise aus dem gevis-System und werden auf das System geladen.

Besucher des Messestands und die GWS als Aussteller zeigten sich gleichermaßen zufrieden mit dem Verlauf der Messe: „Rundum eine gelungene Sache“ war der einhellige Kommentar. Die GWS wird auch auf der nächsten Südback (6. bis 9. Oktober 2007) auf dem neuen Messegelände am Stuttgarter Flughafen dabei sein.

## Verabschiedung Heribert Setter



Heribert Setter und Helmut Benefader

Das langjährige geschäftsführende Vorstandsmitglied der Malereinkaufsgenossenschaft Paderborn, Heribert Setter, ist in den Ruhestand getreten. Setter hat in den 90er Jahren die Gruppe der damaligen Malereinkaufsgenossenschaft zur GWS geführt. Helmut Benefader bedankt sich persönlich für die langjährige Zusammenarbeit und das Vertrauen, welches Heribert Setter der GWS entgegenbrachte.

## Betriebsjubiläen

*10- und 20-jährige Zugehörigkeit zur GWS*

### 20-jähriges Betriebsjubiläum

1. Oktober 2005

Heinz-Josef Lilienbecker (l.)  
Auftragsentwicklung



### 10-jähriges Betriebsjubiläum

1. Oktober 2005

Ingo Davids (r.)  
Neue Technologien

### 10-jähriges Betriebsjubiläum

10. Oktober 2005

Jutta Wieser  
Niederlassung München

