

JOURNAL

Das Magazin für Geschäftspartner der GWS

Ausgabe 20

Münsteraner Unternehmen holt Gold

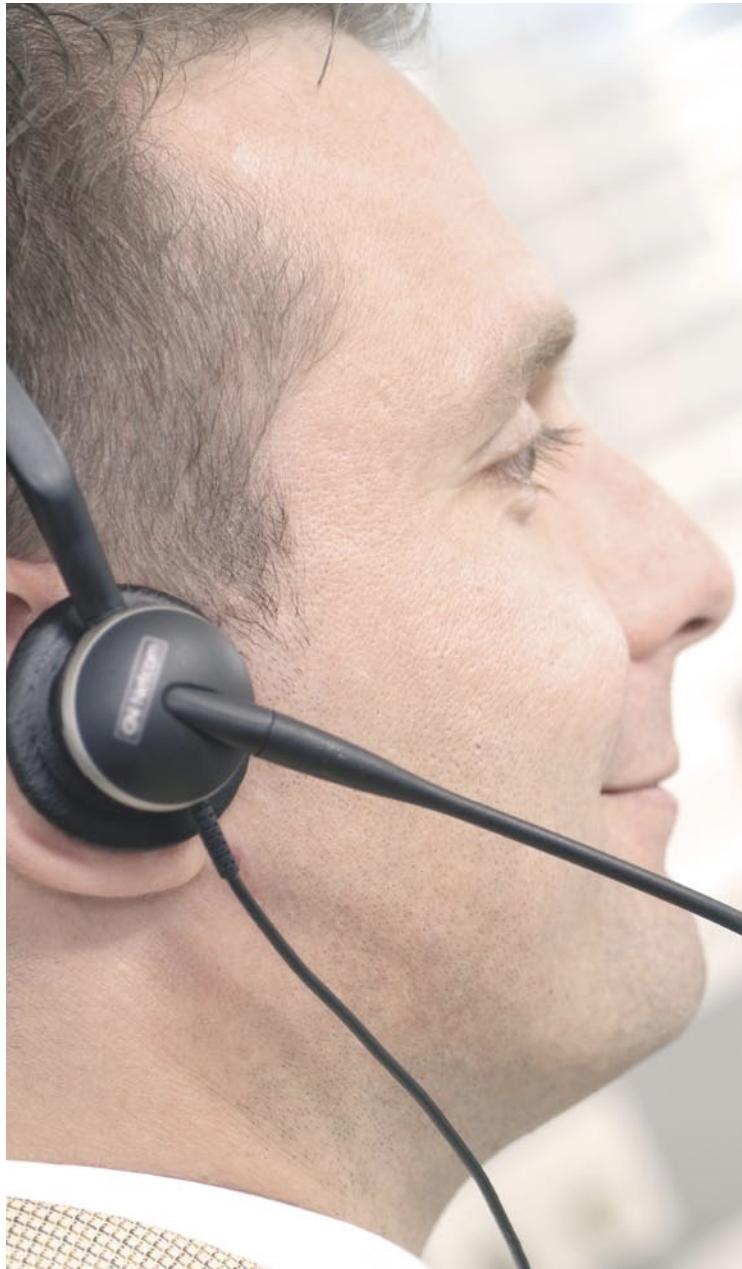
GWS erhält höchsten Microsoft® Partnerstatus

BÄKO IT-Konferenz 2006

Beste Zutaten bestimmten den Inhalt

E/D/E-Mitglieder setzen auf die GWS

Referenzberichte





2

Inhalt

- Seite 3 Editorial
- Seite 4 Münsteraner Unternehmen holt Gold
- Seite 5 BÄKO IT-Konferenz 2006
- Seite 6/7 Highlights aus dem neuen Release R2.4
- Seite 8/9 Update auf Release G3.2 nun verfügbar
- Seite 10 Neue Kraft für Ihren Außendienst
- Seite 11 Erste Umstellung eines aws-Kunden
- Seite 12/13 E/D/E-Mitglieder setzen auf die GWS
- Seite 14 Verbundkommunikation wird erweitert
- Seite 15 CTI-Telefonsteuerung
- Seite 16 Online-Zugriff auf Heinze BauOffice aus gevis^{vera}
- Seite 17 Bestellabwicklung zwischen MARKANT / EMV
- Seite 18 gevis-Seminare für Geschäftsführer
- Seite 19 Messerückblick 2006 / Aktuelle Termine

Impressum

Das GWSjournal wird herausgegeben von der:

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

Redaktion
Liane Ahrens Tel.: 02 51/70 00-38 16
Sonja Eming Tel.: 02 51/70 00-38 10
Thomas Junglas Tel.: 02 51/70 00-39 33

Wir danken allen, die an dieser Ausgabe
mitgewirkt haben.



Sehr geehrte Damen und Herren!

3

Vor Ihnen liegt die neue Ausgabe unseres GWSjournals. Wie Sie bestimmt schon bemerkt haben, hat unser Kundenmagazin ein neues Gesicht bekommen. Wir sind sicher, Ihnen damit eine noch übersichtlichere und interessantere Lektüre rund um unsere Produkte und unser Haus an die Hand geben zu können.

Wachsende Anforderungen an ein EDV-System durch geänderte Erfordernisse in Kunden- und Lieferantenbeziehungen sowie neu aufkommende Regularien des Gesetzgebers dulden auch während der Sommermonate keinen Aufschub.

Das positive Feedback auf unserer diesjährigen BÄKO IT-Konferenz hat uns gezeigt, wie wichtig der Wissenstransfer für eine gut funktionierende Software ist. Deshalb ist für den 18./19. Oktober 2006 auch für die Raiffeisenlinie eine solche Konferenz geplant, um Ihnen die richtigen Werkzeuge zur Effizienzsteigerung und Kostenminimierung kompakt vorzustellen.

Auch die Zusammenarbeit mit dem E/D/E und seinen Mitgliedern wurde in den letzten Monaten weiter intensiviert. Erste Anforderungen der Mitglieder an den Verband wie z. B. die Onlinebestandsabfrage des E/D/E-Lagers, werden zurzeit umgesetzt. Außerdem ist die GWS, wie auch das E/D/E, Mitglied der branchenübergreifenden und unabhängigen Initiative profcl@ss. Ziel des Zusammenschlusses von Herstellern,

Handelsorganisationen und -verbänden ist die Entwicklung einer verbindlichen Klassifizierungsgrundlage für Produktdaten.

Wie wir Sie bereits informiert haben, wurde das Grevene Softwareunternehmen NEUTRASOFT IT für den Handel im Januar 2006 durch uns übernommen. Das bekannte Verfahren Vera-Classic wird weiterentwickelt, VeraPro hingegen wird durch das leistungsstärkere Produkt gevis ersetzt. Der Erwerb des IT-Spezialisten für den Baustoffhandel war eine weitere Vorbereitung für den Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten.

Gut vorbereitet sind auch Sie, wenn es um die Erhöhung der Steuersätze in 2007 geht. In den gevis-Versionen G3.2 und R2.4 sowie in den Individualprojekten werden die erforderlichen Einrichtungen nahezu automatisiert durch eine Programmfunction vorgenommen. Nur einige wenige Einrichtungen sind zum Stichtag 01.01.2007 vorzunehmen. Die von der Finanzverwaltung vorgegebenen Änderungen werden zurzeit in das MwSt.-Abrechnungsschema eingearbeitet. Wenn diese Arbeiten abgeschlossen sind, werden wir Sie über das weitere Vorgehen detailliert informieren.

Ich wünsche Ihnen interessante und informative Einblicke beim Lesen unseres neuen Journals.

Mit den besten Grüßen

Die Zertifizierung
zum Gold Certified
Partner unterstreicht
die hohe fachliche
Kompetenz der GWS.



4 Münsteraner Unternehmen holt Gold

GWS erhält höchsten Microsoft®-Partnerstatus

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Mit der Zertifizierung zum „Microsoft® Gold Certified Partner“ hat die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH den höchsten Partnerstatus von Microsoft® verliehen bekommen. Von den mehr als 30.000 Microsoft® Partnern in Deutschland haben bislang nur ca. 550 die höchste Stufe erreicht. Microsoft® Gold Partner werden als die erfahrensten Partner in ihrem spezifischen Fachgebiet angesehen.

Grundsätzlich basiert das Microsoft®-Partner-Programm auf drei Stufen: Registered Member, Certified Partner und Gold Certified Partner.

Für den höchsten Partnerstatus sind eine bestimmte Anzahl von zertifizierten Microsoft®-Spezialisten sowie nachgewiesenes exzellentes Fachwissen in bestimmten Kompetenzfeldern notwendig.

Partner dieser Programmstufe wie auch die GWS arbeiten sehr eng mit Microsoft® zusammen und partizipieren unter anderem an gemeinsam mit Microsoft® initiierten Projekten. Darüber hinaus haben Aussagen von Referenzkunden eine hohe Bedeutung.

Dazu Helmut Benefader, Geschäftsführer der GWS: „Erfolgreiche Kundenprojekte sind auch aus Microsoft®-Sicht für den Gold-Certified-Status besonders wichtig, weil praxisbewährtes Wissen bewiesen wird. Hierbei konnten wir mit einer Vielzahl von Referen-

zen in unseren Kompetenzfeldern besonders punkten.“

Diese Kundenreferenzen werden generell von Microsoft® jeweils separat geprüft und erst nach positiver Bestätigung für den Partnerstatus berücksichtigt. Neben der Hilton-Hotelgruppe in Deutschland und Österreich, der ETL Schlegel Unternehmensgruppe, verschiedenen BÄKO-Gruppen und Mitgliedern des E/D/E-Einkaufsbüro deutscher Eisenhändler hat sich noch eine Vielzahl weiterer Unternehmen positiv über die Zusammenarbeit in Implementierungsprojekten mit der GWS geäußert.

Die Zertifizierung unterstreicht einmal mehr die hohe fachliche Kompetenz und den damit verbundenen Innovations- und Technologievorsprung der GWS. Weiterhin garantiert sie den Unternehmen, dass sich ihr Partner immer auf dem neuesten technologischen Stand befindet und die beste sowie praktikabelste Lösung für sein individuelles IT-Umfeld entwickelt und realisiert.



BÄKO IT-Konferenz 2006

Beste Zutaten bestimmten den Inhalt

5

BÄKO



Gute Aussichten für eine gelungene Tagung bietet das RhönParkHotel im bayrischen Hausen-Roth.

Am 10. und 11. Mai 2006 fand in Hausen/Roth im RhönParkHotel die erste BÄKO-IT-Konferenz der GWS statt. Ein vielfältiges Programm erwartete die Kunden. Systemkoordinatoren und Geschäftsführer kamen und waren gespannt auf das, was die GWS präsentierte. Ziel dieser Veranstaltung war es, die rund 50 Teilnehmer über die vorhandenen Möglichkeiten und Erweiterungen der neuen gevis-Version G3.2 zu informieren und mit ihnen die Neuheiten zu diskutieren.

Gut besuchte Vorträge waren neben der Sicherstellung der Artikelrückverfolgbarkeit auch die Effizienzsteigerung im Dispositionssprozess, Rationalisierungspotenziale mit dem hoch integrierten Archivsystem s.dok, Benchmarking durch Kennzahlensysteme, das neue Außendienst-Informationssystem G2.5 sowie Chefinformationen und das Management-Informationssystem zur Unternehmenssteuerung. In einer „Live-Hacking“-Demonstration wurde über das Thema „Sicherheit in der IT-Umgebung“ wie auch mögliche und notwendige Schutzmaßnahmen anschaulich informiert. Heidi Kühnert, Geschäftsführerin der pro Logistik GmbH (Logistikpartner der GWS), stellte das sprachgesteuerte Kommissioniersystem „Uschi“ vor. Dieses auch als „Pick by Voice“ bekannte System ist an das gevis-System BÄKO angebunden.

Die Firma Höft & Wessel als Partner der GWS stellte ihre Produkte und Neuentwicklungen im Bereich der MDE-/MDT-Geräte vor und stand für Fragen rund um das Thema Online- und Offlinesysteme zur Verfügung. Die Anbindung des gevis-Systems BÄKO an aktuelle Kommunikationsmethoden wurde von den Teilnehmern mit Spannung aufgenommen: Neben der Möglichkeit, Belege direkt aus gevis heraus per E-Mail oder Fax zu verschicken, zeigten unsere Spezialisten die Anbindung von TK (Telekommunikations)-Anlagen und deren Integration in die kundenorientierten Prozesse. Die Nutzung der digitalen Signatur bei Rechnungsbelegen erzeugt mit kleinem Aufwand große Einspareffekte. Aber nicht nur die technische Anbindung der Systeme wurde gelebt. In einer gemeinsamen Abendveranstaltung mit künstlerischer Untermalung und einem hervorragenden Buffet waren erstmals in der GWS-Geschichte BÄKO-Kunden aus Nord und Süd gemeinsam vertreten und konnten hier bereits bestehende Kontakte intensivieren.

Eine überragende Mehrheit der Teilnehmer sprach sich für eine Fortsetzung der Veranstaltung aus.

Nachdem die Pilotphase erfolgreich abgeschlossen wurde und schon über 15 Kunden mit der gevis-Version R2.4 arbeiten, steht dieses Paket nun allen Raiffeisenkunden zur Verfügung. Insbesondere die Anforderungen aus den Bereichen Barverkaufsabwicklung, Erzeugerabrechnung und optimierter Zahlungsverkehr beschreiben den erweiterten Funktionsumfang.



6 Highlights aus dem neuen Release R2.4

Folgende Kernfunktionen und Erweiterungen sind in der Version R2.4 enthalten:

Barverkaufsabwicklung

Zu dem bestehenden Barverkaufsmodul ist die POS-Kasse (POS = Point Of Sale) mit wesentlich optimierteren Abläufen neu entwickelt worden. Sie ist in erster Linie für die Verwendung eines Touchbildschirms geeignet und per Fingerdruck auf der Bildschirmfläche bedienbar. Allerdings kann auch die Maus oder eine POS-Tastatur genutzt werden. Mit diesem Modul können Barverkäufe, Lieferscheine, Rechnungen sowie Gutscheine erstellt werden. Des Weiteren können Retour- und Stornobuchungen, Erfassung von Rabatten, An-, Ein- sowie Auszahlungen und Abschöpfungen durchgeführt werden. Optional besteht die Möglichkeit, eine Kasse als Pfandkasse einzurichten. Nach der Erfassung von Leer- gut mittels Scanner oder Tastatur wird ein Pfandbeleg mit Barcode ausgegeben, der am POS durch Scannen oder per Suchfunktion in den offenen Barverkauf übernommen und verrechnet werden kann.

Erzeugerabrechnung

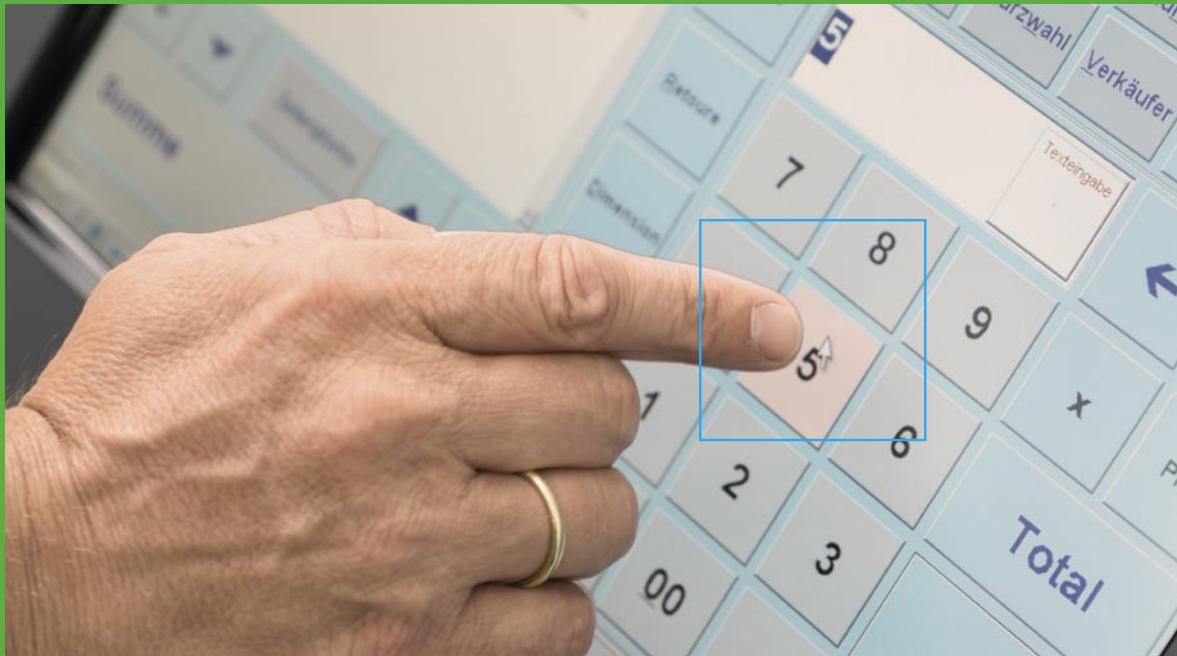
Die Erzeugerabrechnung wurde ebenfalls massiv überarbeitet:

Im Berechnungsschema kann ein maximaler Abzugswert eingerichtet werden. gevis meldet in der Anlieferung, wenn die Summe aller Abzüge (außer Trocknungskosten) einen

bestimmten Betrag überschreitet. Außerdem wurde eine neue Einlagerungsart integriert: „Einlagerung zu Abrechnung“. Dadurch ist es möglich, Landwirten auch nach einer Einlagerungszeit die angelieferten Erzeugnisse auf einer Abrechnung einschließlich aller Gebühren und Qualitätenberechnung darzustellen. Analog zum Auftragstyp können in der Erzeugerabrechnung Anlieferungstypen genutzt werden. Die Hinterlegung separater Zahlungsbedingungen und Zahlungsformen, die auch als Filter für getrennte Zahlungsvorschläge einsetzbar sind, ist ebenfalls möglich. Für externe Anlieferungen lässt sich in der Schnittstelleneinrichtung der entsprechende Anlieferungstyp hinterlegen. Ebenso kann in der Waageeinrichtung für die über die Online-Waage aufgenommenen Anlieferungen ein Anlieferungstyp vorgegeben werden. Nebenbetriebsartikel können entsprechend gekennzeichnet werden, so dass sie ohne Lagerwert gebucht werden können – es wird nur eine Mengenbuchung durchgeführt.

Neue bzw. geänderte Übersichten/Berichte

- Anzeige von Anlieferungen und Anlieferungszeilen mit den zugehörigen Qualitätszeilen können komfortabel, ohne die Anlieferungserfassung aufzurufen, angezeigt werden
- Einbindung der neuen Auswertung „Artikelgruppenstatistik“ in der Debitoreninfo
- Umsatzvergleich Bezugs- und Absatzgeschäft



- EA-Liefernachweis mit neuen Druckoptionen
- Hinweis bei Alternativabholung
- Hinweistext eines Verwahrungsvertrags Kontraktklassifizierung nach Kontrakttyp
- Kontraktrestmengenaufstellung in den Artikelinformationen

Neuerung in der Online-Waage

- Zuordnung der Wiegung (EA, EK, VK)
- Optional Wiegenoten drucken

Fibu-Funktionalitäten

Die Abwicklung des Zahlungsvorschlags wurde wesentlich optimiert:

OPs werden über den Zahlungsformcode des Postens herangezogen. Es besteht die Möglichkeit, einen kontenübergreifenden Ausgleich je Interessent zu steuern.

Die Höhe des Ausgleichs je OP kann durch den Benutzer bestimmt werden. Skontobetrag, Skontosatz und Zahlbetrag sind für jeden OP änderbar. Neben vielfältigen Anzeige-, Filter- und Sortieroptionen im Ausgleichsfenster wird im offenen Betrag das Ergebnis, die Vorgabe für die Buchung, angezeigt.

Weiterhin wurden die Zinsrechnung und Bonusabrechnung konsolidiert.

Auszug weiterer Programmerweiterungen:

- Standardartikelverzeichnis
- Individuelle konfigurierbare Volltextsuche für die Debitoren-, Kreditoren- und Artikelsuche
- Erweiterung Angebotsbearbeitung
- Integration STAV und Interessenten
- Integration CTI und TAPI

Ab der Version R2.4 ist es bei entsprechender Einrichtung einer kompatiblen Telefonanlage möglich, aus gevis zu telefonieren oder auch Anrufe entgegenzunehmen.

■ Bestellartikelabwicklung/ Bestellvormerkung

Die Abwicklung von Sonderbestellungen (Bestellartikel) wurden wesentlich optimiert. Optional können Bestellartikelpositionen aus dem Auftrag über die Einkaufsanweisung zeilenbezogen als Bestellvormerkungen abgesetzt werden. Diese Bestellvormerkungen (u. a. auch mehere Aufträge) werden dann im automatischen Bestellvorschlag oder aber auch in der Bestellung komfortabel berücksichtigt.

■ Berichtswesen, z. B.

- Debitorenanalyse
- Bedarfsanalyse (VKU-Liste)
- Umsatzvergleich
- Bezugs-/Absatzgeschäft
- Warenwirtschaftsstatistiken
- Integration von List & Label



8 Update auf Release G3.2 nun verfügbar

Ab sofort für alle Kunden aus dem gewerblichen Bereich

Innsbesondere die Funktionsanforderungen aus der Branche des technischen Großhandels beschreiben den erweiterten Umfang der neuen gevis-Version G3.2. Nachdem mittlerweile schon über 15 Kunden aus dieser Branche mit der gevis-Version G3.2 erfolgreich arbeiten, wird dieses Paket nun auch allen Kunden aus dem gewerblichen Bereich als Update zu Version G3.1 angeboten. Aus verschiedenen Veranstaltungen und Arbeitskreisen wurde deutlich, dass die Weiterentwicklungen des technischen Handels auch sehr gute und passende Funktionserweiterungen z. B. für den Lebensmittelgroßhandel darstellen. Ein weiterer Beweis für die nachhaltig richtige Produktphilosophie der GWS.

Folgende Kernfunktionen und Erweiterungen sind in der Version G3.2 enthalten:

[Bestellartikelabwicklung/Bestellvormerkung](#)

Die Abwicklung von Sonderbestellpositionen (Bestellartikel) wurde wesentlich optimiert. Bislang bestand zwischen Auftrag und Bestellung immer eine direkte Eins-zu-eins-Beziehung – ergänzend dazu können nun Bestellartikelpositionen aus dem Auftrag über die Einkaufsanweisungen heraus zeilenbezogen optional als Bestellvormerkungen abgesetzt werden. Diese Bestellvormerkungen werden

dann im automatischen Bestellvorschlag oder auch in der Bestellung komfortabel berücksichtigt. Somit besteht die Möglichkeit, mehrere Aufträge mit Bestellartikeln idealerweise über eine Bestellung an den Lieferanten abzuwickeln, wobei der Auftragsbezug (z. B. für die spätere Rückstandsauflösung) bestehen bleibt. Diese Bestellungen können selbstverständlich im Dialog um normale Lagerartikel ergänzt werden.

[Automatischer Bestellvorschlag](#)

Der automatische Bestellvorschlag wurde ebenfalls massiv überarbeitet. Die wesentliche Programmerweiterung stellt die lieferantenbezogene Darstellung und Abarbeitung der Bestellvorschläge dar.

Darüber hinaus ist die neue Bestellartikelabwicklung auch in den Bestellvorschlag integriert worden.

Der Bestellvorschlag, der jetzt auch automatisch im Tagesabschluss laufen kann, stellt sich dem Disponenten somit in übersichtlicher Form dar. Je Lieferant können die Bestellungen und auch Bestellvormerkungen bearbeitet, ergänzt und erstellt (oder auch gelöscht) werden. Es kann aus dem Bestellvorschlag heraus der Dispositionsprozess komfortabel abgearbeitet werden.

Optionen

Name STANDARD

Einheit der Mengenanz... Einkaufseinheit

Berechne Summen auf...

Eink. v... <OHNE>	A... v... D.	Kred.-Nr. Art. Nummer	Verkaufs... Beschreibung	Gebinde... Lagerort...	Menge	Ein... Vorgeschl. Menge ... (KG)	Bruttogewi... 0,00	Eink. von Kred.-Nr.	Katalog Artikelnr.
1330	1	Einkauf:	Kombizange Knipex KN88 weiß	1 ST MÜNSTER	10 ST	10,00	0,00	1342	
1340	1	Werkze	Dichtungsring für Kärcher Hoc...	1 ST MÜNSTER	10 ST	10,00	0,00	1342	
1342	5	Hengst	Vorschlaghammer 15kg mit Stiel	1 ST MÜNSTER	2 ST	2,00	0,00	1342	
1378	1	Raudur	Kupferrohr DN80 gebogen	1 ST MÜNSTER	2 ST	2,00	0,00	1342	
1385	1	Henkel I	Allwetter-Silikon SHK 100N	1 ST MÜNSTER	6 ST	0,14	12,00	1342	
1399	2	ARDEX	Flex Winkelschleifer L1506	1 ST MÜNSTER	22 ST	22,00	44,00	1378	
► <ALLE>	14	Alle Lief	ScheibenEnteiser, 1 l	1 ST MÜNSTER	40 ST	40,00	66,40	1385	
			Zero Toptex Gewebe grob 25m	25 QM MÜNSTER	11 GBD	11,00	137,50	1340	
			Panoramabrille "Helsinki"	1 ST MÜNSTER	15 ST	15,00	15,00		
			Gehrungssägebl.f.Holz	1 ST MÜNSTER	7 ST	7,00	0,00	1330	
			HAMMERBOHRER SDS-PLUS20...	1 STK MÜNSTER	2 STK	2,00	0,00		4220304.
			FLACHMEISSEL SDS-MAX	1 STK MÜNSTER	4 STK	4,00	0,00	1399	139733 4220902.
			RINGKEIL FÜR HAMMER	1 STK MÜNSTER	5 STK	5,00	0,00		4245710.
			FORMAT Auslaufventil	1 STK MÜNSTER	5 STK	5,00	0,00	1399	6703-17

Verf. Bes...	Eink. von Name	Frankogrenze	Mindestb...	Paletten	Gewicht Netto/Brutto (KG)	Wert (MW)
-5,00		Wert	5.000,00	0,00	0,00	0,00
				Gesamt:	0,00	0,00

[fix] Artikel Funktion Hilfe

Bestellvorschlag

9

Automatische Rückstandsauflösung

Die neue Rückstandsauflösung in gevis bietet die Möglichkeit, bei der Verbuchung des Wareneingangs oder per Direktaufruf vollautomatisch Verkaufsrückstände aufzulösen. Der Anwender bekommt in übersichtlicher Form die rückständigen und lieferbaren Auftragszeilen angezeigt und kann per Knopfdruck Kommissionierbelege oder Lieferscheine erstellen. Über Einrichtungsparameter kann die Rückstandsauflösung so konfiguriert werden, dass grundsätzlich kein manueller Eingriff mehr notwendig ist. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, ein Rückstandsfenster anzeigen zu lassen, so dass der Anwender eine übersichtliche Eingriffsmöglichkeit hat. Die Rückstandsauflösung kann auch unabhängig von der Wareneingangsbuchung eingesetzt werden. Bei dieser Variante werden alle Positionen mit verfügbarem Bestand und alle dazugehörigen offenen Auftragspositionen in einem

Fenster angezeigt. Besonders hervorzuheben ist die optimale Abwicklung von Sammelartikeln. Eine Zuordnung erfolgt ebenfalls vollautomatisch – aufwändiges manuelles Zuordnen entfällt. Mit dem neuen Modul Rückstandsauflösung wird dem Anwender eine leistungsstarke Möglichkeit geboten, seine Rückstände effizient und ohne großen manuellen Aufwand zu verwalten.

Daueraufträge im Telefonverkauf

Es können nun Auftragspositionen kundenbezogen als Dauerauftrag definiert werden. Mit einer frei einzugrenzenden Gültigkeit und Wiedervorlage werden diese Daueraufträge in der Auftragsbearbeitung und auch im Telefonverkauf berücksichtigt. Ebenfalls können über diese Funktionalität auf Basis der hinterlegten Parameter Aufträge im Stapel erzeugt und verbucht werden (z. B. regelmäßige Verbuchung von Abschlägen).

Angebots- und Auftragsbearbeitung

- Überarbeitung Angebotsfunktionen (Angebotsstatus, Serienangebote, Kalkulation)
- Erweiterungen Zusatztexterfassung (Kopf/Zeile)
- Zugriff auf sämtliche Bewegungen/Packzettel/Belege/Informationen
- Erweiterte Verfügbarkeitsanzeigen und vieles mehr

Bestandsführungsmöglichkeiten für Lagerdurchlauf und Kommissionierung

- Je Artikel kann die Art und Weise der Bestandsprüfung parametrisiert werden
- Berücksichtigung der kundenbezogenen Rückstandsverwaltung
- Automatische Vergabe von Nachlieferungskennzeichen zur Kundeninformation

Neue Serviceartikelverwaltung

- Artikelbezogene Kennzeichnung zu verwaltender Serviceartikel
- Festhalten von Garantielaufzeiten und Fristen am Serviceartikel
- Integration in das Marketingmodul zur gezielten Ansprache der Kunden

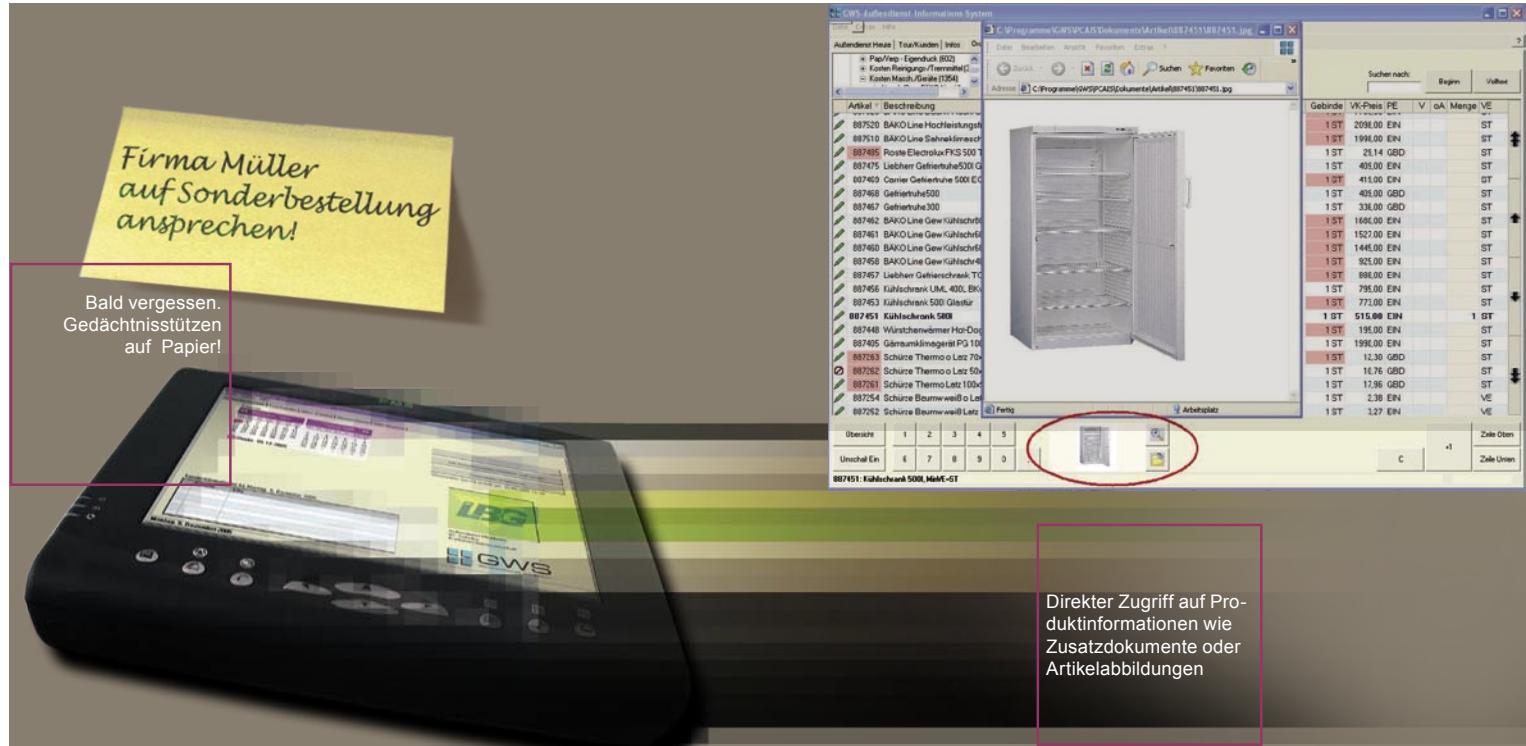
Berichtswesen

- Neue Preisabweichungsliste (Darstellung aller Besonderheiten aus dem Verkauf)
- Weitere neue Berichte und Berichtserweiterungen bei bestehenden Berichten

Integration CTI und TAPI

- Einbindung kompatibler Telefonanlagen sowohl bei ausgehenden als auch bei eingehenden Anrufen (siehe auch Seite 15)

Auszug aus einigen Programm-erweiterungen in der Kurzdarstellung:



10

Neue Kraft für Ihren Außendienst

Noch erfolgreicher mit der aktuellen Version des GWS-Außendienstinformationssystems

Für Nutzer des Standardartikelverzeichnisses in der BÄKO-Gruppe beinhaltet die Version G2.5 noch ein weiteres Highlight. Die zentral gepflegten Artikeldaten des BÄKO-Standardverzeichnisses werden durch artikelbezogene Dokumente (z. B. Bilder oder Verarbeitungshinweise) angereichert und auf diese Daten kann sowohl online als auch offline zugegriffen werden. Das Gleiche gilt für eigene Dokumente. Das Mitführen von umfangreichen Katalogen und Mappen entfällt somit.

Die neue Version des GWS-Außendienstinformationssystems *GWSais* G2.5 für die gewerbliche Linie wurde um zahlreiche Funktionen erweitert und steht in Kombination mit der gevis-Version G3.2 ab sofort zur Verfügung.

Um den Außendienstmitarbeitern noch mehr Informationen an die Hand zu geben, wurde sowohl der Debitoren- als auch der Artikelbereich massiv erweitert. Hier werden beispielsweise die in gevis gepflegten und entsprechend gekennzeichneten Bemerkungen automatisch angezeigt. Ebenso werden spezielle Auftragstypen wie z. B. Rücknahmen aus gevis heraus bereitgestellt.

Im Informationsbereich zum Kunden sind neben den offenen Aufträgen auch offene Angebote, eine Übersicht über die offenen Posten des Kunden sowie Umsätze bis auf Gruppenebene einsehbar. Die Anzeige von Touren und Fehlmengen aus der Kommissionierung runden diesen Bereich ab.

In der Auftragserfassung erfolgt ein Hinweis, wenn der Mitarbeiter einen gesperrten oder Auslaufartikel erfassen möchte. Ebenso wird überprüft, ob der Artikel am vorgesehenen Auslieferungslager als Bestellartikel geführt wird. Dadurch kann der Endkunde schon bei Auftragserfassung auf eine längere Lieferzeit hingewiesen werden.

Weitere Funktionen in der Auftragserfassung sind: Mitgabe von Naturalrabatten, Mehrfacherfassung, Artikelanbrüche und Prüfung gegen den EK-Preis. Im Artikeldetailbereich sieht der Reisende u. a. den zuletzt fakturierten Preis eines Artikels bei seinem Kunden, sämtliche vorhandenen Mengeneinheiten und evtl. vorhandene Varianten, die in gevis angelegt sind.

Soll ein Artikel nur einem bestimmten Kundenkreis zugänglich gemacht werden, wird auch dies in *GWSais* G2.5 unterstützt.

Ein weiteres Highlight der neuen Version ist die „Springerversorgung“. Ein Außendienstmitarbeiter kann im Fall von Krankheit oder Urlaub eines Kollegen dessen Kunden und Touren übernehmen, ohne das Gerät zu wechseln oder aufwändig umzuprogrammieren. Dies ist durch einen hochflexiblen Aufbau der Stammdatenversorgung in Verbindung mit einer in gevis zentral gesteuerten erweiterten Berechtigungsstruktur möglich. Der Systemkoordinator legt dazu in gevis einfach die Vertretungsbefugnisse der einzelnen Mitarbeiter fest.



Erste Umstellung eines aws-Kunden 11

RV Bank Rhein-Haardt eG arbeitet erfolgreich mit gevis

Am 22. Mai 2006 ging die RV Bank Rhein-Haardt eG in Beindersheim als erster aws-Kunde mit gevis in den Echtbetrieb.

Die ersten Vorgespräche zur Umstellung fanden Anfang Februar 2006 statt. Die hierbei durchgeführte Untersuchung der technischen Ausstattung ergab, dass die WIN-XP-Rechner auf dem neuesten Stand waren der bisher verwendete aws-Server sowie die Kassenarbeitsplätze ersetzt werden mussten.

Für die Entscheidungsfindung und die neu benötigte Hardware wurde eine Vorlaufzeit von zwei bis drei Monaten veranschlagt. Auf das Gesamtprojekt betrachtet, war diese Vorgehensweise ideal, um auftretende Probleme rechtzeitig lösen zu können.

Die GWS-Mitarbeiter Günter Lehnerer und Gerhard Winkler stellten durch ihr breit gefächertes Know-how in der aws-Kundenbetreuung und den Umstellungsprojekten im gevis-Umfeld von Anfang an eine sichere Basis für dieses Projekt dar.

Am 13. April war Projektstart zur Umstellung. Als ersten Meilenstein hatte man die Entwicklung von Dataports vorgesehen, damit die Stamm- und Bewegungsdaten aus aws für gevis aufbereitet werden konnten. Nach Fertigstellung erfolgten die ersten Datenübernahmen in gevis.

Da im gevis-Umfeld eine erweiterte Anzahl von Stammdaten notwendig ist, begann in dem aufgesetzten Testmandanten anschließend die manuelle Datenpflege. Diese wurde bis kurz vor Echtumstellung sukzessive vervollständigt.

Parallel zur Pflege der Stammdaten fanden die Mitarbeitereschulungen in den Räumlichkeiten der RV Bank statt. Angeeignetes Wissen konnte bereits im Testmandanten geübt und vervollständigt werden. Einige Besonderheiten im Kartoffel- und Zwiebelgeschäft machten eine Konfiguration in der Erzeugerabrechnung notwendig. Hierzu fand eine Intensivschulung statt.

Durch eine Besonderheit in der Bankeinbuchung war eine Programmerweiterung in gevis notwendig, welche jedoch kurzfristig umgesetzt werden konnte, so dass mit einer kleinen Verzögerung dem Echtstart nichts mehr im Wege stand.

Unterstützt durch die beiden GWS-Mitarbeiter, begann am 22. Mai 2006 der gevis-Echtstart. Durch die optimale Vorbereitung war ein reibungsloser Übergang gewährleistet.

Firmenporträt:

Warenumsatz
30 Mio. €

Hauptgeschäft:

Agrargeschäft
Kartoffeln und
Zwiebeln mit eige-
ner Verpackung

15 gevis-Arbeits-
plätze

drei Standorte

Onlineanbindung
der Zweigstellen
über VPN

12

E/D/E-Mitglieder setzen auf die GWS

ELVISpro = gevis für E/D/E-Mitglieder

stanze + kuhlmann gmbh

Nächste Schritte:

Im Frühjahr 2007 ist die Einführung bei der Firma Kuhlmann in Lage geplant. Dann kann ebenfalls auch die Intercompany-Funktionalität genutzt werden. Zum Beispiel können dann auch firmenübergreifend Stammdaten genutzt und die Lagerbestandsdaten beauskunftet werden.

Stanze + Kuhlmann GmbH, Peine

Stanze Stahl (Peine) und Kuhlmann & Co. (Lage) kooperierten bereits seit längerer Zeit im Stahlbereich miteinander. Die Geschäftsaufgabe eines technischen Großhändlers in Peine bewog die Geschäftsführer Hans-Georg Knop (Stanze Stahl) und Annette Küstermann (Kuhlmann & Co.), einen Großhandel für Werkzeuge und Industriebedarf zu gründen.

Stanze Stahl setzt eine ausschließlich stahlhandelsorientierte Software ein, Kuhlmann & Co. arbeitet seit März 2004 mit einer NAVISION-basierten Lösung. Die Entscheidung des neu gegründeten Unternehmens Stanze + Kuhlmann GmbH für die Branchenlösung ELVISpro (gevis) fiel im Januar 2006. Eine Herausforderung für die GWS: bis zum geplanten Echtstart am 01. April 2006 blieben nur wenige Wochen. In einem gemeinsam erarbeiteten Projektplan wurden die Einzelheiten der Datenübernahme und ein „Fahrplan“ festgelegt. Es wurden auch Anbindungen zu verschiedenen Hersteller- und Lieferantenkatalogen realisiert. Dabei erfolgt über einen feingegliederten Warengruppencode automatisch die Berücksichtigung der korrekten kundenindividuellen Preise und Rabatte. „Im Bedarfsfall wird die GWS-Hotline für gewerbliche Anwender in Anspruch genommen,“ so Annette Küstermann.

„Diese ist, im Gegensatz zu manch anderer Hotline, immer erreichbar und beantwortet offene Fragen kompetent und freundlich.“

Thieme, Ennepetal

Seit dem 2. Januar dieses Jahres ticken die „Softwareuhren“ bei der Erich Thieme GmbH in Ennepetal anders. Gut zehn Jahre nach Einführung von mehreren individuell entwickelten Softwarelösungen für Materialwirtschaft und Buchhaltung stellte der vor allem im Ruhrgebiet tätige Spezialhändler für Zerspanungs- und Spanntechnik ganzheitlich auf das vom E/D/E empfohlene Warenwirtschaftssystem ELVISpro (gevis) um. Nach dem Wechsel auf die NAVISION-basierte Branchenlösung der GWS haben nun alle 15 Mitarbeiter des Unternehmens direkten Zugriff auf das umfangreiche Verwaltungs-, Warenwirtschafts- und Finanzsystem. Ein Wechsel auf ein einheitliches System wurde notwendig, da doppelte Datenpflege und Schnittstellenprobleme zunehmend für Reibungsverluste sorgten und die generellen Ausbaumöglichkeiten der alten Systeme erschöpft waren. Des Weiteren wollte man regelmäßig anfallende Kostenupdates vermeiden. „Die GWS erhielt den Zuschlag, weil wir ein System einsetzen wollten, das auf NAVISION aufbaut, über attraktive Konditionen zu finanzieren ist und mit genau den

THIEME
CNC-Werkzeugtechnik



13

Datenarchivierungs- und Recherchefunktionen ausgestattet ist, die wir für die kommende IT-Struktur in unserem Hause wünschen“, so Harald Niepmann, Geschäftsführer der Thieme GmbH.

Schneider & Rüseler, Hagen

Das Unternehmen Schneider & Rüseler Technischer Industrieverbedarf GmbH in Hagen kann mit seinen 12 Mitarbeitern seit 30 Jahren auf eine erfolgreiche Geschichte zurückblicken. Die hohe Servicebereitschaft gegenüber dem Kunden, eine gute Zusammenarbeit mit führenden Markenherstellern sowie strategische Allianzen bilden eine optimale Basis für die erfolgreiche Geschäftspolitik.

Die steigende Auftragslage und Zuwächse im C-Teile-Managementbereich machten eine Optimierung der Geschäftsprozesse zwingend notwendig. Das Warenwirtschaftssystem der GWS erwies sich dabei schnell als klarer Favorit, denn es wurde ein System gesucht, welches vor allem Arbeitsabläufe vereinfachen sollte, Schnittstellen für E-Commerce-Projekte bietet, einfaches Katalogmanagement beinhaltet und vorhandene Unternehmensprozesse umsetzen kann.

„Der enge Zeitrahmen von drei Monaten vom Vertragsabschluss bis zum Echtstart

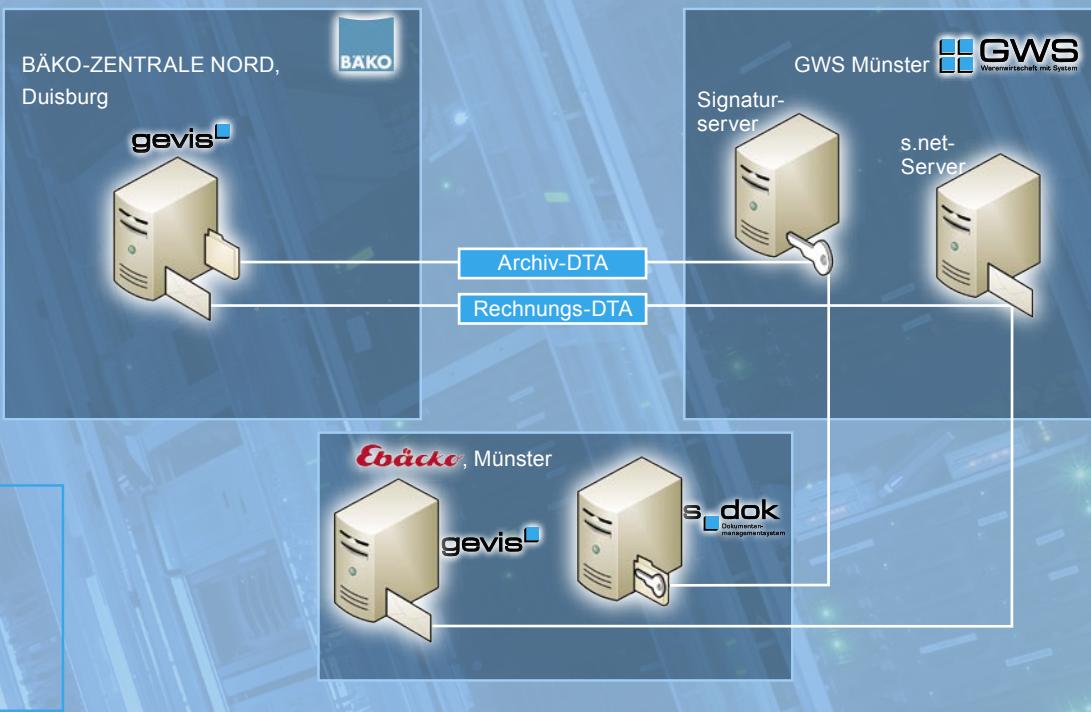
(2. Januar 2006) wurde zu unserer vollen Zufriedenheit umgesetzt. Die Akzeptanz des neuen Systems unter den Mitarbeitern ließ nicht lange auf sich warten“, resümiert Dennis Uebelünne, Leiter der IT-Abteilung. „Aus unserer Kundschaft kommt ebenfalls ein gutes Feedback. Die Informationsmöglichkeiten gegenüber den Kunden, das zuverlässige Archivierungssystem sowie die umfangreichen Statistiken und Auswertungen haben unserem professionellen Image weiteren Feinschliff verliehen“, so Uebelünne weiter.

Nächste Schritte:

- Anbindung an ONVENTIS
 - eProcIII
 - Shopsystem
- Inventur per MDE (mobile Daten erfassung)
- Katalogsystem (Print und elektronisch)



Besuchen Sie die GWS auf dem Jubiläums-branchentreff des E/D/E in Leipzig!



14

Verbundkommunikation wird erweitert

Digitale Archive wachsen zusammen!

Vorteile der digitalen Verarbeitung:

- Postvorbereitung der Ausgangsbelege eingespart
- Deutlich günstiger als der Papierversand
- Alle Belege werden automatisch in digitaler Form für das s.dok-System angeliefert
- Bearbeitung der Belege durch s.dok-Workflow wird wesentlich effizienter
- Es geht kein Beleg mehr verloren

Die Belege sind revisionssicher, signiert und im s.dok-System des Kunden archiviert.

Um die Prozesse im Verbund möglichst effizient zu gestalten, hat die GWS zusammen mit ihren Kunden viele Prozesse zwischen den Handelspartnern optimiert. Beispiele hierfür sind die Verwendung des Standardartikelverzeichnisses sowie des Rechnungs- und Bestelldatenaustauschs. Wir möchten Ihnen in diesem Artikel einen weiteren Prozess vorstellen, der durch optimierte Bearbeitung viel Geld sparen kann: die Archiv-Archiv-Kopplung (digitaler Rechnungsversand).

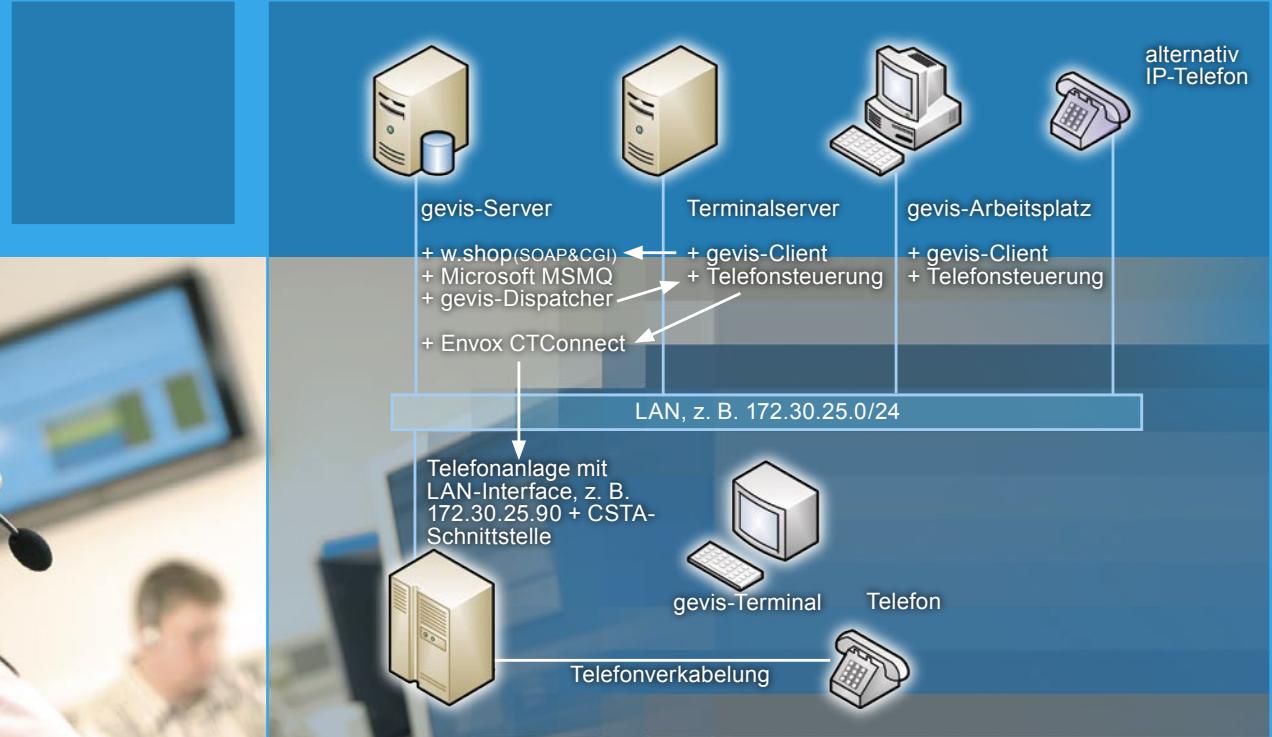
Die Rechnungen zwischen Zentrale und Mitgliedsunternehmen wurden bisher parallel zum Rechnungs-DTA in Papierform verschickt. Um die Zusammenarbeit im Verbund zu optimieren, wurde dieser Prozess durch die Verbundkomponente Archiv-Archiv-Kopplung erweitert.

Seit kurzem verschickt die BÄKO-ZENTRALE NORD eG aus Duisburg die Ausgangsrechnungen für ihren Kunden Ebäcko eG aus Münster direkt per E-Mail aus dem gevis-System. Damit die Rechnungen auf dem Transport abgesichert sind und auch den Anforderungen des Bundesfinanzministeriums genügen, wird hier eine Dienstleistung der GWS die „digitale Signatur“ – verwendet. Mit dieser eindeutigen Signatur ist für den E-Mail-Empfänger genau erkennbar, von wem diese E-Mail abgeschickt wurde.

Der Eingangsbeleg wird beim Empfänger mit der digitalen Signatur im Dokumentenmanagementsystem s.dok gespeichert. Parallel werden die Buchungsdaten des Rechnungs-DTA in gevis eingelesen und der Beleg wird bei erfolgreicher Prüfung gebucht. In s.dok erfolgt eine Ergänzung und Langzeitarchivierung der Buchungsdaten.

Wenn der Eingangsbeleg nicht direkt in gevis gebucht werden kann, startet man in s.dok einen digitalen Eingangsrechnungsworkflow. Mit diesem Workflow kann der Beleg geprüft sowie zur Zahlung vorgeschlagen und freigegeben werden.

Somit existiert ein einheitlicher digitaler Prozess, welcher von der Erstellung der Rechnung beim Lieferanten über den Transport bis hin zum Buchen, Prüfen und Zahlen der Rechnung beim Kunden reicht. Zusätzlich sind sämtliche Belege im Dokumentenmanagementsystem s.dok revisionssicher archiviert.



CTI-Telefonsteuerung

Das intelligente Bildschirmtelefon jetzt auch mit gevis

15

Die GWS-Telefonsteuerung wurde entwickelt, um eine Lösung zu schaffen, die die Telefonie (abgehende und ankommende Gespräche aus gevis und Windows heraus) nahtlos unterstützt. Die Produktivität aller Mitarbeiter, die viel telefonieren, wird dadurch enorm gesteigert (z. B. Telefonverkauf). Besonderer Wert wurde dabei auf die Verträglichkeit mit Terminalservern gelegt, ebenso die Unterstützung des Anlagenstandards namens CSTA. Durch den modularen Aufbau können individuelle Schnittstellen programmiert und entwickelt werden, um neben gevis auch andere Telefonbuchquellen zu integrieren. Die GWS-Telefonsteuerung verwendet die Software Envox CT-Connect.

Diese übersetzt die von der Telefonsteuerung abgesetzten Befehle in die für die Telefonanlagen verständliche Sprache und empfängt Statusinformationen. Dadurch kann ein Komfort-Telefon am PC abgebildet werden. Insbesondere bei neuen Telefonanlagen und Filialanbindungen über „Voice over IP“ bietet diese Lösung große Vorteile, da nur in der Hauptstelle eine Anlage stehen muss, in den Zweigstellen befinden sich hingegen nur noch IP-Endgeräte.

Die Telefonsteuerung arbeitet mit namhaften Produkten wie z.B. von Avaya, Philips, Siemens und Alcatel. Eine ausführliche Liste der unterstützten Anlagen ist im GWS-Extranet abrufbar.

Merkmale

- Telefonieren aus gevis und jedem Windows-Programm
- Telefonsteuerung für Windows als Desktopleiste (wie Startmenü) immer sichtbar
- Funktionen eines Komfort-Telefons mit Kurzwahltafeln auf dem Monitor
- Voll terminalserverfähig (auch Citrix)
- Ankommende Anrufe in gevis werden signalisiert und frei definierbare Aktionen angeboten

Vorteile

- Handelsüblicher Windows-XP-PC bietet Zugriff aus dem Netzwerk heraus
- Telefonanlage benötigt nur noch einfachste Telefone
- Ansteuerung plattformunabhängig
- Unterstützt alle Anlagen, die eine CSTA-Schnittstelle liefern
- Besser als TAPI, da in gevis integriert und Citrix-Betrieb möglich

**Minimale
technische
Voraussetzungen:**

Telefonanlage mit
LAN-Interface
(Netzwerkkarte)

TK-Anlage muss
CSTA unterstützen

Lizenz 32, 75 oder
unbegrenzt von Envox
CT-Connect muss
erworben werden

Windows-PCs oder
Terminals am Terminalserver (Citrix oder
Microsoft)

Ab Version
gevis G3.2.5 und
R2.3B.6

The image shows a composite view of the HeinzeBauOffice® platform. On the left, a green sidebar lists various categories such as Home, Hersteller-ABC, Baulexikon, Bauobjekte, Bauen im Bestand, DesignObjekte, Ausschreibungstexte, CAD-Details, Bauwissen für Bauherren, Modernisierungstipps, Häuserdatenbank, Architekten finden, Fördermittel suchen, Heizkosten prüfen, Prospekte anfordern, Handbuch bestellen, and Artikelstammdaten. The main content area features a search bar with the placeholder 'Suche' and a button 'Los!', followed by a grid of letters from A to Z. Below this is a section titled 'Schneller! Besser! Mehr Treffer!' with the text: '6.500 Hersteller mit 300.000 Produktinformationen für Rohbau, Ausbau, Heizung, Klima/Lüftung, Sanitär, Elektro, Einrichtung und Ausstattung.' It also includes a note: 'Außerdem: ▶ Ausschreibungstexte für Architekten und Planer ▶ Artikelstammdaten für den Fachhandel ▶ Fördermittel-Infos, Prospektservice, Bauwissen und mehr für private Bauherren und Modernisierer'. To the right, there's a screenshot of the software interface showing a database table with columns like 'Art. Nummer', 'Beschreibung', 'Ränge', 'Dn...', and 'Preis'. A message at the bottom right of the software window reads: 'Verbausatz bei 30m Flächenanteil u. davon Fugenanteil: Flächen ca. 130 qm Fliesen 20x20 cm, je 200 g/m² bei Fugenqualität 20mm: Billardstein Sicht ca. 100 g/m²'.

16

Die Springer BauMedien GmbH Heinze, Celle, ist ein Spezialanbieter von digitalen Daten für das Bauwesen. Mit NEUTRASOFT IT besteht eine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit. Seit 2001 bietet Heinze mit dem HeinzeBauOffice® eine internetbasierte Variante ergänzend zur Baudatenbank an. Gefahrguthinweise, Materialeigenschaften, Bilder und Handelsdaten von Baustoffen (wie z. B. Verbrauchswerte und Verpackungsinhalte) in fachlich korrekter durchgängiger Form dienen zur kompetenten Beratung am Arbeitsplatz. Mehr als 180 Baustoffhändler nutzen inzwischen diese Version.

NEUTRASOFT IT hat als eines der ersten Softwarehäuser den Zugriff auf die Heinze-Baudatenbank realisiert. In nur wenigen anderen Warenwirtschaftslösungen besteht die Möglichkeit, die recherchierten Artikel aus der Auskunft direkt in die Positionserfassung zu übernehmen.

In der NEUTRASOFT IT-Warenwirtschaftslösung VERA wurde diese höchste Verzahnungsstufe 3 bereits vor einigen Jahren realisiert. Im Jahr 2001 ist für die E-Business-Anwendung eVERA der Zugriff auf das HeinzeBauOffice® eingerichtet worden.

In der neuen Warenwirtschaftslösung gevis^{vera} können Artikelfachinformationen nun wahlweise per Onlinezugriff auf das HeinzeBauOffice® oder aus der Baudatenbank abgerufen werden.

Am 13. März 2006 wurden die NEUTRASOFT-Kunden in einer gemeinsamen Veranstaltung von Heinze und NEUTRASOFT IT auf der CeBIT über die Möglichkeiten der Onlineartikelinformation informiert. Der schnelle Zugriff und die Qualität der Daten wurden als besonders positiv herausgestellt.

Vorteile:

- Tagesaktuelle Informationen
- Keine Kosten für die Datenpflege
- Kein Zeitverlust für die Suche nach Informationen
- Die Daten sind ohne Verlassen der Auftragserfassung abrufbar
- Preisgünstiger Zugriff für alle Mitglieder von Kooperationen mit Rahmenvereinbarungen
- Anzeige der Informationen im eigenen Corporate Design des jeweiligen Händlers

Onlinezugriff auf das HeinzeBauOffice® aus gevis^{vera}

Aktuell:

Auch in VERA ist mit dem Release 9.2 der Online-Zugriff auf das HeinzeBauOffice® realisiert worden.

Funktionsweise des Onlinezugriffs

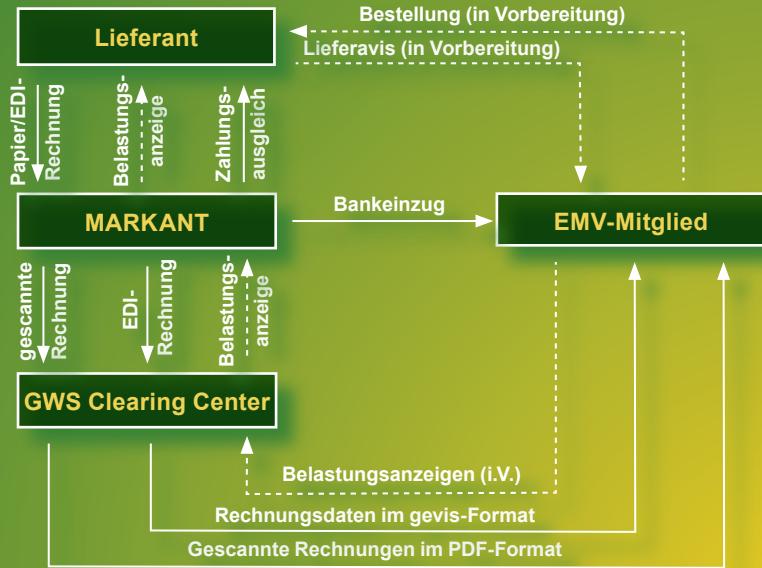
Aus der Artikelkarte oder der Positionserfassung in gevis^{vera} können die Daten über Funktionstasten angefordert werden, ohne die Anwendung zu verlassen. Der Zugriff erfolgt über das Internet – mit Hilfe eines so genannten XML-RPC-Aufrufs.

Aus gevis^{vera} werden Suchinformationen an das HeinzeBauOffice® übergeben. Wird zu den übermittelten Daten ein Artikel gefunden, sendet das HeinzeBauOffice® die Informationen zum gewünschten Artikel im XML-Format zurück. Browser wie der Internet Explorer stellen die Artikeldaten grafisch am Bildschirm dar. Wenn gewünscht, können auch Texte ausgeschnitten und z. B. als Langtext in gevis^{vera} eingefügt werden. Bei Verlassen des Fensters kann direkt in gevis^{vera} weitergearbeitet werden.

Wenn die Suche erfolglos verläuft, kann z. B. über Warengruppen, Hersteller-ABC oder Volltextsuche der gewünschte Artikel gefunden werden. Die Suchmaske wird dabei mit Logo und Design des aufrufenden Händlers dargestellt.



Integrierte Bestellabwicklung



Zwischen MARKANT und EMV-Profi-Mitgliedern, die das GWS-Warenwirtschaftssystem gevis einsetzen, wurde die Verarbeitung von Eingangsrechnungen und -gutschriften weitgehend automatisiert. Dies gilt sowohl für elektronische als auch von MARKANT eingescannte Belege.

Zentralregulierung oder -fakturierung durch die Kooperationszentrale oder einen externen Dienstleister sind in nahezu allen Kooperationen im Baustoffhandelsstandard. Der Gesellschafter erhält die Rechnungen jedoch meist in Papierform und lediglich mit Rechnungskopf- und -fußinformationen weiterberechnet. Die Übernahme dieser Informationen in das jeweilige Warenwirtschaftssystem verursacht erhebliche Kosten und führt zu Erfassungsfehlern.

Bei einer automatisierten Verarbeitung der Daten gibt es jedoch das Problem, dass heute noch ca. 60% der Belege und 40% der Belegzeilen vom Lieferanten nur in Papierform geliefert werden. Die Zusammenarbeit zwischen MARKANT, der EMV-Profi-Systemzentrale und der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme hat zu einem integrierten Prozess geführt, bei dem sowohl elektronische als auch Papierbelege automatisiert verarbeitet werden können.

Die MARKANT Handels- und Service GmbH verteilt die jährlich eintreffenden 17 Mio. Belege auf zwei Verarbeitungswege: Papierbelege und elektronische Dokumente. Belege in Papierform werden eingescannt. Mit einer Texterkennungssoftware ermittelt MARKANT automatisch die relevanten Kopf- und Fußdaten. Elektronische Rechnungen werden unmittelbar weitergeleitet. Das Bindeglied



„Wir können die automatisierte Verarbeitung von Eingangsbelegen in gevis unseren Mitgliedern nur empfehlen.“
Michael Seidelmann,
Geschäftsführer der
EMV-Profi-Systemzentrale
GmbH & Co. KG

Bestellabwicklung 17 MARKANT / EMV

zwischen beiden Typen ist eine zentrale Belegdatei.

Das GWS Clearing Center dient zur Umsetzung von EDI-Daten in beliebige Formate und ist auch für digitale Signaturen zertifiziert. Dort werden die Informationen in regelmäßigen Abständen abgerufen. Anschließend erfolgt die Umwandlung der EDI-Rechnungen in ein XML-inhouse-Format zur direkten Übernahme in gevis. Das GWS Clearing-Center überträgt die verschlüsselten Daten über eine gesicherte Verbindung (s.net) an das einzelne EMV-Profi-Mitglied.

Die eingescannten Belege werden dort automatisiert in das Dokumentenmanagementsystem s.dok übernommen. Gleichzeitig findet für den Zugriff aus gevis eine Referenzierung statt.

Alle übertragenen Rechnungsdaten werden automatisiert mit den Werten aus dem Warenwirtschaftssystem gevis abgeglichen und als korrekt bzw. fehlerhaft gekennzeichnet. Anhand der Fehlermeldungen kann jeder einzelne Beleg geprüft, gezielt bearbeitet und übernommen werden.

Künftig ist die beleglose Ausgabe von Belastungsanzeigen und EDI-Bestellungen geplant.

Vorteile der automatisierten Verarbeitung von Rechnungen und Gutschriften:

- Schnellere und vollständige Rechnungsprüfung (bis zu 65% Zeitsparnis)
- Durchgängiger Prozessablauf für beide Dokumentarten
- Keine Erfassungsfehler
- Automatisierte Archivierung



18

gevis-Seminare für Geschäftsführer

Mit guter Resonanz!

Seit knapp zwei Jahren wird von der GWS ein gevis-Seminar nur für Geschäftsführer angeboten. In diesem Seminar geht es nicht darum, das Tagesgeschäft abzuwickeln. Zielsetzung ist es vielmehr, dem Geschäftsführer wichtige Hinweise und Informationen zur Steuerung seines Unternehmens an die Hand zu geben.

So bilden die nachfolgenden Themen die Schwerpunkte des Seminars:

- Betriebswirtsch. Auswertungen (BWA)
- Monatsabschluss
- Warenbestandsliste/Rohgewinnermittlung
- Risikomanagement

Die Auswertungen und Onlineabfragen unterstützen den Geschäftsführer bei der Überwachung der ausstehenden Forderungen und bei der Beurteilung der Geschäftsentwicklung – bezogen auf Umsätze und Rohgewinne.

Bei der Fülle von Auswertungen ist es nicht immer leicht, die richtigen Auswertungen zu finden. Hier werden von Herrn Jochheim interessante und wertvolle Hinweise gegeben.

Das ausgegebene Auswertungshandbuch zeigt die wichtigsten Reports aus den Bereichen Rechnungswesen, Warenwirtschaft und Statistik.

Es hilft dem Geschäftsführer, gezielt nach betriebswirtschaftlichen Auswertungen über Artikelgruppen, Artikel, Debitoren, Lieferanten und anderen Kriterien zu suchen.

Nachdem bei den ersten Seminaren die theoretische Betrachtung der Themen im Vordergrund stand, wird das Seminar inzwischen mit praktischen Übungen angereichert. So haben die Teilnehmer Gelegenheit, durch direktes Umsetzen am PC ihr Wissen zu festigen.

Ausgefeilte Filtertechniken versetzen die Teilnehmer in die Lage, gezielte Onlineabfragen zu tätigen und individuelle Berichte anzufordern.

Der Referent, Herr Jochheim, freut sich über die gute Beteiligung und die positiven Rückmeldungen seitens der Geschäftsführer.

Neue Seminartermine für Herbst 2006:

31. Oktober
02. November



Messerüblick 2006

19

PRACTICAL WORLD in Köln – setzt wichtige Impulse

Mit nahezu 75.000 Fachbesuchern hat die INTERNATIONALE EISENWARENMESSE/PRACTICAL WORLD vom 05.– 08. März 2006 ihren Status als Weltleitmesse für die Segmente Werkzeug, Sicherungstechnik, Schloss + Beschlag sowie Bau- und Heimwerkerbedarf/DIY eindrucksvoll bestätigt. Der Vielbranchen-Verbund sowie die zahlreichen mittelständischen Aussteller sind Markenzeichen und Gütesiegel der Weltleitmesse.

Erstmals präsentierte das E/D/E zusammen mit seinem Partner GWS im Offenbachsaal die neue Warenwirtschaftsempfehlung ELVISpro für seine Mitglieder.

Die Präsentationsstände waren an den vier Messeägen dicht umlagert. Mehr als 60 qualifizierte Beratungen konnten durch die MitarbeiterInnen des E/D/E und der GWS durchgeführt werden.

Thomas Junglas, Teamleiter, Partnermanagement & Marketing, zeigte sich überaus zufrieden: „Wir sind über die Resonanz positiv überrascht und sehr zufrieden mit dieser Messe. Für die GWS ist die Veranstaltung dank der Zusammenarbeit mit dem E/D/E, der hohen Besucherzahlen und der sehr guten Besucherqualität eine tolle Plattform! So hatten wir die Chance, uns den Mitgliedern, unseren Partnern, aber auch die Leistungsfähigkeit unserer Branchenlösung zu präsentieren.“

CeBIT 2006 – ein erfolgreicher Auftritt

Gebündelte Branchenkompetenz erwartete vom 09. – 15. März die Besucher des Stands D38 in Halle 5. Dort präsentierte die GWS und NEUTRASOFT IT für den Handel zusammen mit drei weiteren Microsoft Gold Certified Partnern ihre Branchenkompetenz. GWS und NEUTRASOFT IT für den Handel bestückten gemeinsam zwei Exponate, auf denen schwerpunktmäßig Branchenlösungen für den Baustoff-, Holz- und Mineralölhandel gezeigt wurden.

Anhand verschiedener Szenarien aus den vorgestellten Branchenlösungen wurde gezeigt, wie Prozessoptimierung und Erhöhung der Transparenz in den betrieblichen Abläufen erreicht werden können. Premiere feierte die neue Branchenlösung für den Baustoffhandel gevis^{vera}: das Ergebnis der Zusammenführung von gevis und VERA/VERApro. gevis^{vera} wie auch die gevis-Kassenlösung stießen auf großes Interesse.

Neben langjährigen Kunden, denen unsere Neu- und Weiterentwicklungen vorgestellt wurden, konnte auch eine Reihe interessanter Kontakte zu namhaften Unternehmen der Branche hergestellt werden. Die Zahl und besonders die Qualität der Messebesucher sprechen für eine Fortführung des Konzepts in 2007.

Aktuelle Termine:

Zentrag Warenbörse
19.09.2006
Ramada Hotel,
Bad Soden

E/D/E Jubiläums-Branchentreff
19. – 20.09.2006
Leipziger Messe,
Leipzig

Raiffeisen IT-Konferenz
18. – 19.10.2006
Van der Valk Hotel,
Melle

EMV-PROFI Forum
14. – 15.11.2006
Frankenthal

Ordermesse für Raiffeisen-Märkte
15. – 16.11.2006
Bad Salzuflen

ServiCon-Dienstleistungstage
15. – 16.11.2006
Balloni Halle, Köln

Leselust
empfunden?

Dann gönnen Sie
Ihren Kunden das
gleiche Vergnügen.



Gutes Design
für gute Kundenmagazine:

TEAMWandres 

Hafenweg 26 b · 48155 Münster
Telefon 02 51/52 00 1-0
www.team-wandres.de
lust@team-wandres.de



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

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.: 09 11/93 45-2 73
Fax: 09 11/93 45-2 50

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